

## Misszió Our Mission

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

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

Jövőképünk egy innovatív, ügyfélorientált, független, rugalmas, a piaci környezet változásaira gyorsan és kreatív módon reagáló, partnereinek komplex, a legmodernebb szoftverekkel támogatott megoldásokat nyújtó vállalat, amely tudatosan, marketingvezérelt módon működik. Képes hasznosítani működésének 16 éve alatt összegyűlt tudását és tapasztalatát, és kiváló a kapcsolata szállítóival, ügyfeleivel és dolgozóival.

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

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

Our vision is a company, which is innovative, client-oriented, autonomous, flexible, and which responds to the changes of the market environment quickly and creatively, which provides complex solutions backed by state-of-the-art sets of software for its partners, and which operates conscientiously, driven by marketing. This company is capable of utilising all the experience piled up during its 16 years of operation, and has excellent relations with its suppliers, clients and employees

## Tartalom

### Table of contents

Jellemző mutatók	4
<b>Key Figures</b>	<b>4</b>
Misszió	4
<b>Our Mission</b>	<b>4</b>
Elnöki köszöntő	5
<b>Greetings from the Chairman</b>	<b>5</b>
Vezérigazgatói köszöntő	8
<b>Greeting from the Chief Executive</b>	<b>8</b>
Gépjármű-finanszírozás	11
<b>Motor Vehicle Financing</b>	<b>11</b>
Termelőeszköz-finanszírozás	15
<b>Production Equipment Financing</b>	<b>15</b>
Ingatlan-finanszírozás	17
<b>Real Estate Financing</b>	<b>17</b>
Operatív Igazgatóság	21
<b>Operations Directorate</b>	<b>21</b>
Ügyfélkapcsolati Igazgatóság	23
<b>Client Relations Directorate</b>	<b>23</b>
Gazdasági Igazgatóság	26
<b>Financial Directorate</b>	<b>26</b>
Konsolidált mérleg	27
<b>Consolidated Balance Sheet</b>	<b>27</b>
Gazdasági Igazgatóság	28
<b>Financial Directorate</b>	<b>28</b>
Konsolidált mérleg	29
<b>Consolidated Balance Sheet</b>	<b>29</b>
Gazdasági Igazgatóság	30
<b>Financial Directorate</b>	<b>30</b>
Konsolidált mérleg	31
<b>Consolidated Balance Sheet</b>	<b>31</b>
Könyvvizsgálói jelentés	32
<b>Auditor's Report</b>	<b>32</b>
Társadalmi szerepvállalás	34
<b>Our Social Role</b>	<b>34</b>
Munka után, a közös sikerért	36
<b>After Work - For Our Common Success</b>	<b>36</b>
Vezető tisztségviselők	38
<b>Executive Bodies</b>	<b>38</b>
Lombard irodák	40
<b>Lombard Offices</b>	<b>40</b>

## Jellemző mutatók Key Figures

	2004	2005	2006	2007
Forgalom (Bruttó géptérték Ezer Ft) Turnover – Gross Purchase Value (data in thousand HUF)	121,698,246	137,306,669	<b>146,452,660</b>	.
Saját tőke (Ezer Ft) Own equity (data in thousand HUF)	4,303,690	5,697,615	<b>9,167,302</b>	.
Mérleg főösszeg (Ezer Ft) Balance sheet total (data in thousand HUF)	130,348,902	180,705,421	<b>211,152,554</b>	.
Szokásos vállalkozási eredmény (Ezer Ft) Results of ordinary activities (data in thousand HUF)	5,492,718	4,641,795	<b>6,539,061</b>	.
Foglalkoztatottak létszáma (fő) Number of employees	285	364	<b>425</b>	.

## Elnöki köszöntő Greetings from the Chairman

A Lombard Lízing Csoport ismét sikeres gazdasági évről adhat számot. Üzleti forgalma 582,2 milliárd eurónak megfelelő összeggel bővült, amely 2006-hoz képest 5 százalékos növekedésnek felel meg. Eredményeikben számos olyan figyelemreméltó adat található, amely hangsúlyosan kifejezi a Cégcsoport stabilitását és a hazai piacon elért kimagasló helyezését. A Lombard a lízingpiac legújabb változásaihoz oly módon tudott alkalmazkodni, hogy a haszonjároművek és a gépi berendezések egyre erőteljesebb piacán is sikeresen terjeszkedett. A VR LEASING kelet-európai üzleti stratégiájának tengelyében továbbra is a magyar piac és a Lombard Lízing Csoport áll, bár az elmúlt néhány év során Szlovéniában és Bosznia-Hercegovinában is lenyűgöző növekedési ütemet ért el.

2007-ben is nagy jelentőséget tulajdonítottunk a Lombard VR LEASING konszernen belüli szerepének. Tíz évvel ezelőtt a Társaság és - a cég akkori házi bankjaként és finanszírozó partnereként tevékenykedő – Takarékbank közötti remek üzleti kapcsolatnak köszönhetően került a Lombard kapcsolatba a Németországban szövetkezeti formában működő pénzügyi hálózattal. (FinanzVerbund) Ennek nyomán döntötte el a VR LEASING, hogy a magyar vállalkozásban részesedést fog szerezni.

Az eltelt évek során a közös partnerség tekintélyes eredményt hozott. A Társaság vezetésébe, és munkavállalóiba vetett hitünket tükrözi az, hogy a Lombardban meglévő részesedésünket 1998 óta folyamatosan növeltük. Ugyanezt a bizalmat igazolja az a vállalati szinten hozott határozat is, melynek alapján a Lombard jogosult a VB Leasing International magyarországi üzleti tevékenységének vitelére. Hiszünk abban, hogy a két társaság működésének e továbbépítése felkészíti a VR LEASING Csoportot arra, hogy a magyar lízing és finanszírozási piacon még eredményesebben szerepeljen.

Úgy gondoljuk, hogy a Lombard Lízing Csoporttal való folyamatos együttműködésünk, a közösen kifejlesztett új termékeink minősége, valamint a VR LEASING nemzetközi tapasztalata alapján képesek leszünk hosszú távon a pénzügyi szolgáltatások magyarországi piacán sikeres, hosszú távú jelenlétet elérni.

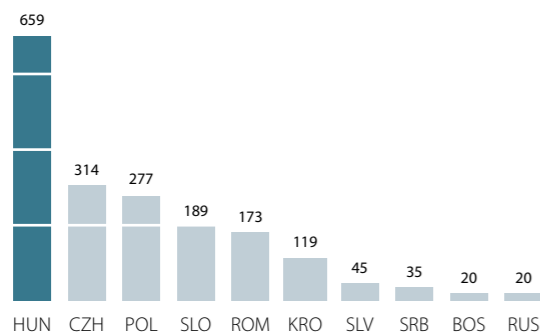
Európában azon vállalatoknak, amelyek sikeresek akarnak lenni, olyan - a finanszírozásban szaktudással rendelkező - partnerek pártfogását kell élveznie, akik hajlandóságuk és szakértelmük alapján képesek az egyedi vonásokat és sajátos igényeket felvonultató nemzeti piacokon működő partnereiket és ügyfeleiket támogatni. Erre a védőpajzsra a magyar és a nem magyar cégeknek egyaránt szükségük van, ha maradéktalanul ki akarják aknázni az EU csatlakozásoknak köszönhető piaci növekedéssel járó előnyöket. A Lombard, mint finanszírozó partner pontosan ebbe a kategóriába tartozik, megvan a szaktudása és a helyszíni ismerete ahhoz, hogy igényes, innovatív megoldásokkal erősítse pozícióját.

A gépjármű-finanszírozás piacán a kínálati oldalon fokozódó koncentráció és a személygépkocsi piac méretének szűkülése miatt a finanszírozás iránti kereslet hanyatlik. A Lombard ezekre a fejleményekre létező termékeinek módosításával és új termékek bevezetésével válaszolt. Ez az előrelátó stratégia máris biztató eredményeket hozott. Ennek ellenére tény, hogy a Társaságnak meg kell dupláznia a többi üzleti szegmens fejlesztésére fordított erőfeszítéseit. Az ingatlanpiaci marketing offenzíva jelei 2008-ban már láthatóak lesznek. Fontos szerep jut egyéb marketing tevékenységeknek is, például az értékesítő partnerek lojalitását növelő programoknak. A Lombard a szolgáltatások körének folyamatos bővítésével és az új marketing csatornák fejlesztésével igyekszik üzleti tevékenységét szélesebb alapokra helyezni. Ehhez a stratégiai megközelítéstől szigorúan tartania kell magát, ha a versenylőnyét és előkelő piaci pozícióját meg kívánja őrizni.

Meg vagyok győződve arról, hogy a Lombard Lízing Csoport 2008-ban is remekül teljesít majd. Ezt a hitemet arra alapozom, ahogy a Társaság az elmúlt évben sikeresen lépett be az ingatlanok, gépi berendezések és haszonjároművek finanszírozásának piacára, valamint arra, hogy kiemelkedő innovációs készségének köszönhetően mindig képes megfelelni a folyamatosan változó piac követelményeinek. Kétségtelen, hogy a jövő is a további változtatásokról fog szólni. Az 1998 óta sikeresen folyó együttműködésünk alapján biztos vagyok benne, hogy zökkenőmentesen fog menni az újdonságokhoz való alkalmazkodás, akár milyen kihívással is szembesülünk. Szilárd meggyőződésem, hogy a Lombard a VR-Leasing Csoporttal együtt továbbra is meghatározó szerepet fog betölteni kiemelkedő eredményeivel mind a magyar, mind az európai lízingpiacon.

Ezek után nem marad más feladat, csak hogy megköszönjem az elmúlt tíz év alatt irányomba megmutató rendületlen elkötelezettséget és végtelen bizalmat. Különösen hálás vagyok a 2007-ben végzett kemény munkájukért, és bizakodva várom szoros és rendkívül sikeres munkakapcsolatunk folytatását a 2008-as évben is.

Reinhard Gödel  
igazgatóság elnöke



A VR Leasing külföldi leányvállalatainak lízing eredményei  
**Results of VR Leasing's foreign subsidiaries in leasing**  
2006 (Millio EUR/Millio EUR)

A Lombard Lízing Csoport ismét sikeres gazdasági évről adhat számot. Üzleti forgalma 582,2 millió eurónak megfelelő összeggel bővült, amely 2006-hoz képest 5 százalékos növekedésnek felel meg. Eredményeikben számos olyan figyelemreméltó adat található, amely hangsúlyosan kifejezi a Cégcsoport stabilitását és a hazai piacon elért kimagasló helyezését. A Lombard a lízingpiac legújabb változásaihoz oly módon tudott alkalmazkodni, hogy a haszonjárművek és a gépi berendezések egyre erőteljesebb piacán is sikeresen terjeszkedett. A VR LEASING kelet-európai üzleti stratégiájának tengelyében továbbra is a magyar piac és a Lombard Lízing Csoport áll, bár az elmúlt néhány év során Szlovéniában és Bosznia-Hercegovinában is lenyűgöző növekedési ütemet ért el.

2007-ben is nagy jelentőséget tulajdonítottunk a Lombard VR LEASING konszernen belüli szerepének. Tíz évvel ezelőtt a Társaság és - a cég akkori házi bankjaként és finanszírozó partnereként tevékenykedő – Takarékbank közötti remek üzleti kapcsolatnak köszönhetően került a Lombard kapcsolatba a Németországban szövetkezeti formában működő pénzügyi hálózattal. (FinanzVerbund) Ennek nyomán döntötte el a VR LEASING, hogy a magyar vállalkozásban részesedést fog szerezni.

Az eltelt évek során a közös partnerség tekintélyes eredményt hozott. A Társaság vezetésébe, és munkavállalóiba vetett hitünket tükrözi az, hogy a Lombardban meglévő részesedésünket 1998 óta folyamatosan növeltük. Ugyanezt a bizalmat igazolja az a vállalati szinten hozott határozat is, melynek alapján a Lombard jogosult a VB Leasing International magyarországi üzleti tevékenységének vitelére. Hiszünk abban, hogy a két társaság működésének e továbbépítése felkészíti a VR LEASING Csoportot arra, hogy a magyar lízing és finanszírozási piacon még eredményesebben szerepeljen.

Úgy gondoljuk, hogy a Lombard Lízing Csoporttal való folyamatos együttműködésünk, a közösen kifejlesztett új termékeink minősége, valamint a VR LEASING nemzetközi tapasztalata

alapján képesek leszünk hosszú távon a pénzügyi szolgáltatások magyarországi piacán sikeres, hosszú távú jelenlétet elérni.

Európában azon vállalatoknak, amelyek sikeresek akarnak lenni, olyan - a finanszírozásban szaktudással rendelkező - partnerek pártfogását kell élveznie, akik hajlandóságuk és szakértelmük alapján képesek az egyedi vonásokat és sajátos igényeket felvonultató nemzeti piacokon működő partnereiket és ügyfeleiket támogatni. Erre a védőpajzsra a magyar és a nem magyar cégeknek egyaránt szükségük van, ha maradéktalanul ki akarják aknázni az EU csatlakozásoknak köszönhető piaci növekedéssel járó előnyöket. A Lombard, mint finanszírozó partner pontosan ebbe a kategóriába tartozik, megvan a szaktudása és a helyszíni ismerete ahhoz, hogy igényes, innovatív megoldásokkal erősítse pozícióit.

A gépjármű-finanszírozás piacán a kínálati oldalon fokozódó koncentráció és a személygépkocsi piac méretének szűkülése miatt a finanszírozás iránti kereslet hanyatlik. A Lombard ezekre a fejleményekre létező termékeinek módosításával és új termékek bevezetésével válaszolt. Ez az előrelátó stratégia máris biztató eredményeket hozott. Ennek ellenére tény, hogy a Társaságnak meg kell dupláznia a többi üzleti szegmens fejlesztésére fordított erőfeszítéseit. Az ingatlanpiaci marketing offenzíva jelei 2008-ban már láthatóak lesznek. Fontos szerep jut egyéb marketing tevékenységeknek is, például az értékesítő partnerek lojalitását növelő programoknak. A Lombard a szolgáltatások körének folyamatos bővítésével és az új marketing csatornák fejlesztésével igyekszik üzleti tevékenységét szélesebb alapokra helyezni. Ehhez a stratégiai megközelítéstől szigorúan tartania kell magát, ha a versenyelőnyét és előkelő piaci pozícióját meg kívánja őrizni.

Meg vagyok győződve arról, hogy a Lombard Lízing Csoport 2008-ban is remekül teljesít majd. Ezt a hitemet arra alapozom, ahogy a Társaság az elmúlt évben sikeresen lépett be az ingatlanok, gépi berendezések és haszonjárművek finanszírozásának piacára, valamint arra, hogy kiemelkedő innovációs készségének köszönhetően mindig képes megfelelni a folyamatosan változó piac követelményeinek.

Kétségtelen, hogy a jövő is a további változtatásokról fog szólni. Az 1998 óta sikeresen folyó együttműködésünk alapján biztos vagyok benne, hogy zökkenőmentesen fog menni az újdonságokhoz való alkalmazkodás, akármilyen kihívással is szembesülünk. Szilárd meggyőződésem, hogy a Lombard a VR-Leasing Csoporttal együtt továbbra is meghatározó szerepet fog betölteni kiemelkedő eredményeivel mind a magyar, mind az európai lízingpiacon.

Ezek után nem marad más feladat, csak hogy megköszönjem az elmúlt tíz év alatt irányomba megmutató rendületlen elkötelezettséget és végtelen bizalmat. Különösen hálás vagyok a 2007-ben végzett kemény munkájukért, és bizakodva várom szoros és rendkívül sikeres munkakapcsolatunk folytatását a 2008-as évben is.

Reinhard Gödel  
igazgatóság elnöke

## Vezérigazgatói köszöntő Greeting from the Chief Executive

A Lombard Lízing Csoport 2007-ben ismét egy eredményes évet zárt. Annak ellenére, hogy a

Lombard zászlóshajójának számító autófinanszírozás fokozatosan teret vesz a teljes lízingpiacon belül, és az autóértékesítések száma is csökkenő tendenciát mutat, Társaságunk képes volt stabilizálni 9,7%-os piaci részesedését, miközben az új szerződések száma meghaladta a 34 ezret. A lendületét veszített piac kihívásaira adott válaszaink eredményét igazolja, hogy a szokásos vállalkozói eredményünk meghaladta a 7 Mrd Ft-ot.

A növekedési kényszer miatt a piac olyan konstrukciókat talált ki, melyek megpróbálták kompenzálni a tény, hogy nincs igazán fizetőképes kereslet, amely fenn tudná tartani a korábbi növekedést. Mindez a finanszírozók portfóliójának minőségi romlásához vezetett. Célunk, hogy ésszerű kockázatvállalás mellett valósítsuk meg a profitábilis növekedést, ezért mellőztük a piacon népszerű - ám rövidtávú logikát követő - vakmerő konstrukciókat. A piaci tendenciáknak megfelelően veszít súlyából a gépjármű-finanszírozás, ami szervezeti, kereskedelempolitikai, működéslogikai változásokkal jár majd.

A lakossági szegmens visszaesésével párhuzamosan a vállalatok által vásárolt autók száma dinamikusan emelkedett, 2007-ben az értékesítések közel egyharmada már ide tartozott. A céges vásárlások megindulása az operatív lízing (bérlet) felfutását vetíti előre, és ezzel együtt ígéretes jövőt jelent a Lombard Flottakezelés számára.

A kompetitív piacon a professzionális működés hajtómotorja egyrészt a jól képzett versenytársak agresszív piaci szerepvállalása. Másrészt a megfelelő pénzügyi kultúrával rendelkező ügyfelek egyre igényesebb elvárásai. Ahhoz, hogy a megváltozott körülmények között is meg tudjuk állni a helyünket az átstrukturálódott piacon, 2008-ban újra kell pozicionálnunk a Lombard Lízing Csoportot. Az újfajta gondolkodásnak, amely az összes területet érinti, az értékesítéstől kezdve az ügyfélszolgálaton keresztül a termékfejlesztésig át kell hatnia Társaságunkat.

Ennek szellemében a 2007-es évben megteremtettük a lakossági ingatlan-finanszírozási piacra történő belépésünk feltételeit. Így az eddig is szép eredményeket produkáló kereskedelmi és ipari ingatlanok finanszírozása mellett, az ingatlanfinanszírozási szolgáltatásunk teljes körűvé válik. A termelőeszköz-finanszírozási palettánk is bővül, amelynek köszönhetően a 2008-as évtől a Lombardnál az ipari berendezések, IT, és irodatechnikai eszközök finanszírozása is elérhetővé válik.

A back office területén is a jövőt építettük, megteremtettük a folyamatmenedzsment alapjait az ügyfélszolgálaton, az értékesítésben és a funkcionális területeken. Innovatív, a piacon kiemelkedőnek számító fejlesztéseink közül a dealer-finanszírozási és az ügyfélszolgálati front-end rendszerek a legjelentősebbek, melyek a számunkra kiemelten fontos stratégiai partnereink és ügyfeleink gyors, kényelmes kiszolgálását teszik lehetővé.

Szegedi székhelyű cégként továbbra is fontosnak tartjuk a lokálpatrióta szponzori tevékenységünket, melynek jegyében hét éve támogatjuk a Pick Szeged Kézilabdacsapatát és immáron harmadik éve a Szegedi Szabadtéri Játékokat.

Hiszünk abban, hogy a fent vázolt lépésekkel, professzionális értékesítési csapatunkkal és kiválóan képzett szakembereinkkel megfelelő választ tudunk adni a jövő kihívásaira.

#### **Domonkos András**

vezérigazgató

Lombard Lízing Group closed another successful year in 2007. Despite the fact that car financing, Lombard's flagship division, was permanently losing ground in the leasing market as a whole and car sales were also dropping, our Company managed to stabilise its 9.7% market share while the

number of new contracts exceeded 34 thousand. The success of our responses to the challenges of a market lacking momentum was demonstrated by the fact that our operating profit exceeded HUF 7 billion.

Forced by the growth imperative the market devised new arrangements that tried to compensate the absence of solvent demand that could support the formerly experienced growth rates. The above factors led to the deterioration of the quality of financiers' portfolios. Our objective was to achieve profitable growth at reasonable risk levels, therefore, we refused to offer otherwise excessively popular daredevil arrangements that follow a short-term logic. In line with market trends, vehicle financing will lose some of its weight which will result in organisational, commercial policy and operational changes.

Simultaneously with the downturn of the retail segment the number of cars purchased by companies grew dynamically: almost one third of all sales belonged to this segment in 2007. The momentum of corporate purchases promises a boom in operating leases (rental) and a bright future for Lombard Fleet Management.

In today's competitive market the engines of professional operations are, on the one hand, the aggressive market presence of our competent competitors, and, on the other hand, the increasing needs of our ever more sophisticated clients. In order to be able to prevail under the changed circumstances and in a re-structured market we will need to reposition the Lombard Lízing Group in 2008. This new mindset involving all divisions and functions will have to permeate our Company from sales through client service to product development.

In this spirit we created the conditions for entering the retail real estate financing market in 2007, thus complementing our already successful commercial and industrial property financing activities and making our property financing services complete. Our production equipment financing product range will also expand and from 2008 Lombard will offer financing solutions for industrial, IT and office equipment, too.

We invested into the future also in the Back Office area, where we constructed the groundwork for process management in client service, sales and across the various functions. The dealer financing and client service front-end systems stand out among our innovative, market-leading development initiatives that ensure the provision of quick and convenient services to our most important strategic partners and clients.

As a company headquartered in Szeged, we intend to continue our „provincialist” sponsorship activities under the auspices of which we have been sponsoring the Pick Szeged handball team for seven years as well as the Szeged Open-Air Festival for three years.

We believe that with the initiatives outlined above, our professional sales team and highly skilled experts we will be able to face the challenges of the future.

#### **András Domonkos**

Chief Executive Officer

## Gépjármű-finanszírozás Motor Vehicle Financing

A Lombard Lízing Csoport legmeghatározóbb tevékenysége a cég alapítása óta a gépjármű-finanszírozás. Társaságunk forgalmának meghatározó részét, mintegy 64%-át biztosítja ez az üzletág, köszönhetően annak, hogy már több, mint 1200 márkakereskedést üdvözölhetünk együttműködő partnereink között. Ebben a szegmensben közel 10 százalékos piaci részesedésünkkel a finanszírozók között a dobogós harmadik helyet foglaltuk el 2007 végén. Egy érdekes adat: 1991-től 2007-ig 150 ezer elégedett ügyfelünknek tudtunk segíteni az autóvásárláskor keletkező likviditási hiányban.

A piaci trendekre válaszolva a 2007. évi stratégiánkat továbbra is a márkakereskedőink terméknálatát bővítő innovatív termékfejlesztésre és marketingaktivitásra alapoztuk. Ennek eredményeként büszkén számolhatok be olyan generális újdonságokról, amelyekkel egyedül a Lombard gépjármű-finanszírozási palettája rendelkezik. A múlt év legmeghatározóbb eredménye a Lombard Autórelax Garancia Program bevezetése volt. Termékünknek is köszönhetjük, hogy a használtautó finanszírozás piacán második helyre tudtunk lépni a lízingcégek rangsorában. A Garancia Program nagy előnye, hogy bármely használt autót forgalmazó kereskedő partnerünk igénybe veheti, és kínálhatja ügyfeleinek. További jelentős előny, hogy ügyfeink a finanszírozással együtt igényelhetik ezt a nagy nyugalmat biztosító lehetőséget, tehát a törlesztő részletekben fizethet meg, nem pedig egy összegben, annak igénylésekor. Jelentős marketingtámogatást is nyújtunk Partnereink számára az Autórelax Garancia program részeként, tehát egy jól kommunikálható, mindenki számára előnyös terméket kínálunk.

Az Autórelax Garancia mellett további újdonság a 2005-ben bevezetett Integrált Casco-nk által biztosított előnyök további finomítása volt. Már három biztosító társaság kínálata közül választhatnak ügyfeink. A 2007-ben Lombarddal szerződők 25%-a élt is ezzel az egyedülállóan kedvező biztosítási lehetőséggel. Azért mondhatom, hogy egyedülálló, mert a Lombard a biztosítóktól kapott kedvezményeit tovább kínálja ügyfeleinek, akik a törlesztő részleteikbe építve fizethetik meg kedvező casco díjaikat.

Kedvelt az Integrált Casco családon belül a Full Extrás Casco biztosítás is, amely a hagyományos casco által nyújtott előnyökön túl baleset, poggyász, és assistance biztosítást is ad. A finanszírozási piacon csak a Lombard tudja a modern finanszírozási 3-ast kínálni ügyfeleinek: Havi Fix (az árfolyamvesztések elkerülésére) + Integrált Casco (törlesztőrészletekbe épített alacsony díjú casco biztosítás) + Autórelax Garancia (non-captive használt autó garancia, amelynek kötéséhez nem kell előzetes biztosítói szemle).

Kereskedő partnereink hűségét a tavalyi évben is folytatódó Lombard Nagydíj nevű pontgyűjtő akciónkkal köszöntük meg. A programot a jövőben is folytatjuk, sőt további újdonságokat építünk a már jól ismert rendszerbe remélve azt, hogy ezzel tovább tudjuk partnereink érdeklődését, aktivitását, elégedettségét növelni.

Jelentős részt képvisel a gépjármű-finanszírozási igazgatóságon belül a flotta-finanszírozással és kezeléssel foglalkozó Flotta üzletágunk. 2005-ös megalakulása óta 6 %-os piaci részesedést ér el, amely eredményhez nagyban hozzájárult a tavalyi évi 113 %-os tervtúlteljesítési eredményük. Flotta üzletágunk 2007-ben megszerezte az ISO 9001 minősítést – ezzel is biztosítja a hosszútávú minőségi ügyfélszolgálatot, illetve annak lehetőségét, hogy jelentős gépjármű beszerzési tendereken vegyünk részt. A tavalyi esztendőben több pályázatot megnyertünk. Straté-

giai jelentőségű itt is az ügyfelek és együttműködő partnerek legjobb tudás szerinti kiszolgálása, ezért fejlesztettük tovább a sztenderd tartós bérlet termékünket a nagyvállalati környezet igényei és a nyugat-európai gyakorlat alapján.

Kiemelt szegmensünk a kis- és középvállalkozók, ezért indítottuk el az elmúlt évben a Flotta Partner Szolgáltatást, ami tulajdonképpen a már jól ismert nagyvállalati flottakezelési termék és szolgáltatás együttműködő partnerekre épülő konstrukciója. Az áfa törvény változása az idén kedvezőbb lehetőséget nyújt a bérleti konstrukcióknak, ami a piac tartós fellendülését eredményezheti, továbbá a költségvetési szervezetek számára is elérhetővé vált a tartós bérlet igénybevétele.

A motorfinanszírozási üzletágban is mérföldkő volt a 2007-es esztendő. Ügyfeleinknek elérhetővé tettük nagymotor konstrukcióink mellett robogó és quad finanszírozásunkat is. Továbbá bevezettük a finanszírozási piacon elsőként új motorkerékpárokra szóló Integrált Casco ajánlatunkat. Újításainknak köszönhetően a motorfinanszírozási piac harmadik legnagyobb szereplői lettünk.

Fontos említést tennünk direkt üzletágunk 2007-ben elért eredményeiről is. A magánszemélyek közötti autó adás-vételkor létező likviditási problémák áthidalását a direkt finanszírozási termékeinkkel segítünk megoldani. A rugalmas, sokféle problémára választ adó direkt üzletágunkkal tudunk olyan kereskedéseket akvirálni, akik első lépésben csak megismerni szeretnék volna Társaságunkat, később már őket is a vendor üzletág elkötelezett partnerei között üdvözölhetjük.

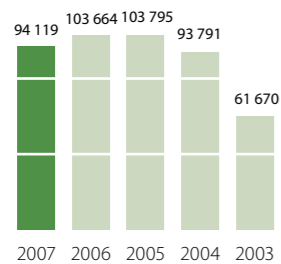
A 2007-es év fontos lépése volt a Komárom-Esztergom megyei székhelyen, Tatabányán, valamint a Pécsen megnyitott második irodánk. A többi 25 irodánkhoz hasonlóan a közvetlen, gyors, hatékony kiszolgálását tudjuk biztosítani helyi kereskedő partnereinknek.

Még egy fontos információ a jövőt illetően: a 2007-es évben fejlesztettük, majd 2008 elején vezettük be márkakereskedőink munkáját jelentős mértékben megkönnyítő Front-End rendszerünket, amelyet E-Partner programnak neveztünk el. Ezzel on-line módon, valós idejűvé tudjuk tenni készletfinanszírozási, prémiumelőleg, továbbá jutalék elszámolási folyamataink elérhetőségét.

Társaságunk igyekszik a gépjármű értékesítési piac átmeneti gyengélkedését 16 éves szakmai tapasztalatának legjavát nyújtva átsegíteni kereskedő partnereit és ügyfeleit ezen a számukra szokatlan helyzeten. Mindent megteszünk a jövőben is a közös üzleti sikerek eléréséhez és fenntartásához!

#### Anderle Ádám

gépjármű-finanszírozási igazgató



Gépjármű finanszírozás forgalma (bruttó gépérték)  
Turnover of vehicle financing (gross machinery value)  
2003-2007

The most important activity of the Lombard Lizing Group has been motor vehicle financing since the foundation of the company. This division generates the majority (approximately 64%) of the Company's turnover owing to the fact that the pool of our co-operating partners already includes more than 1,200 dealerships. With more than 10 per cent market share we were in the third position among financiers in this segment at the end of 2007. An interesting figure: we assisted 150 thousand satisfied clients in bridging the liquidity gap for their car purchase from 1991 to 2007.

In response to prevalent market trends our 2007 strategy continued to be based on innovative product development to expand the offering of our dealers and efficient marketing activities. As a result of the above, I am proud to report remarkable novelties that are only offered in Lombard's motor vehicle financing product range. The greatest achievement of the last year was the launching of Lombard's unique Autórelax Garancia Program (Car Relax Guarantee Programme) Owing to this product we managed to improve our position and now rank second among leasing companies in the market of used car financing. It is a great advantage of the Guarantee Programme that it is available to and can be offered by any of our dealers selling used cars. Another key advantage is that our clients can apply for this relaxing option together with their financing application, i.e. it can be paid for in the instalments rather than up front, in one sum at the time it is applied for. We also offer valued marketing support to our Partners to promote the Car Relax Guarantee, i.e. we offer an easy-to-communicate product bringing advantages to all parties involved.

Another novelty beside the Car Relax Guarantee was the further refinement of the benefits provided by our Integrated Casco product introduced in 2005. Our clients can already choose from the services of three insurance companies. 25% of clients entering into a contract with Lombard used this unique insurance solution in 2007. I dare say it was unique because Lombard passed on the discounts received from the insurers to our clients who could pay the favourable casco premiums built into their instalments.

Within the Integrated Casco family the so-called All Extras Casco Insurance is a popular product that offers accident, luggage and assistance insurance in addition to the traditional casco coverage. Only Lombard is capable of offering the modern financing trio in the vehicle financing market: Monthly Fixed (to avoid exchange rate losses) + Integrated Casco (low-premium casco insurance built into the principal repayment instalments) + Car Relax Guarantee (non-captive used car guarantee that does not require preliminary inspection by the insurer).

We expressed our thanks to our dealers for their loyalty by means of the Lombard Grand Prize Award, a point collection promotion that was continued also last year. We intend to continue this programme in the future and will even add new features to the well-known system, in the hope that we will be able to further enhance the interest, activity and satisfaction of our partners.

Our Fleet business line responsible for fleet financing and management activities plays a major role within the Vehicle Financing Division. Since its establishment in 2005 it has achieved a 6% market share, mainly owing to the fact that it overfulfilled the business plan by 113% last year. Our Fleet business line obtained the ISO 9001 certificate in 2007 thus ensuring long-term, high-quality client service and the possibility of participating in major motor vehicle procurement tenders. We won several tenders last year. Having recognised that serving our clients and co-operating partners to the best of our knowledge is of strategic importance, we continued to

develop our standard long-term rental product to comply with the needs of large companies and best Western-European practice.

Small and medium-sized enterprises are a key client segment, therefore, we launched the Fleet Partner Service last year, which is essentially an arrangement based on co-operating partners that is similar in nature to the well-known fleet management products and services provided to large companies. The amendment of the VAT law provides for more favourable conditions for rental arrangements this year, which may result in a lasting market upturn. Additionally, long-term rental arrangements have become available to government organs.

The year 2007 was a milestone also in the life of the Motor-Cycle Financing Business Line. In addition to our motor-cycle products we made our scooter and quad financing solutions also available to our clients. Furthermore, we were the first to introduce our Integrated Casco product for new motor-cycles in the financing market. Owing to our product development efforts we became the third largest player in the motor-cycle financing market.

The 2007 achievements of our Direct Business Line also need mention. Our direct financing products offer a solution to private individuals who buy a car from another private individual. Through our flexible direct business line offering solutions to a variety of problems, we were able to attract and acquire car dealers who at first only showed tentative interest in our Company but eventually became loyal partners of our vendor business line.

Further key achievements of 2007 included the opening of our new office in Tatabánya (the shire-town of Komárom-Esztergom county) and a second office in Pécs. Similarly to the other 25 offices, here we provide direct, quick and efficient services to our local dealers and partners.

Another piece of important information regarding the future: our Front-End system serving to significantly facilitate the work of our dealers was developed in 2007 and will be introduced at the beginning of 2008. The new system will ensure real-time online access to our inventory financing, advance payment and commission settlement processes.

Offering the best of our professional experience accumulated over 16 years of financing, we strive to help our dealers and clients prevail among the temporary difficulties of the motor vehicle sales market which they are not accustomed to. We will spare no effort to achieve and maintain our joint business success!

Ádám Anderle  
Director of the Motor Vehicle Financing Division

## Termelőeszköz-finanszírozás Production Equipment Financing

Az előző évekhez hasonlóan 2007-ben is a tehergépjárművek hozták a Termelőeszköz-finanszírozási Igazgatóság forgalmának zömét. Ezt követték a mezőgazdasági-, majd az építőipari gépek, végül pedig az egyéb gépek és berendezések.

Tehergépjármű-finanszírozási üzletágunk jól teljesített tavaly: bruttó gépérték alapján mért piaci részesedésünket 2007. végére az előző évi 11,5 százalékról 12,4 százalékra növeltük. Ezzel az eredménnyel megerősítettük stabil harmadik helyünket a finanszírozók magyarországi versenyében. A piaci körülmények egyébként kevésbé voltak ideálisak az elmúlt néhány évhez képest: a tehergépjármű szegmens aránya a teljes lízingpiacon a megszokott 13 százalék helyett 2007-ben 12,6 százalékos volt. Ennek ellenére Társaságunk tehergépjármű-finanszírozási üzletága 2007-ben 22,2 milliárd forintot helyezett ki, ami 20,7 százalékos növekedést jelentett a 2006-os évhez képest.

A növekedésben szerepe volt a jól bevált, illetve újonnan bevezetett szolgáltatásainknak. Forgalmunk több mint 30 százalékát Havi Fix konstrukcióban kötötték Ügyfeleink, mellyel az árfolyam-ingadozástól függetlenül biztosítottuk számukra havi törlesztőrészleteik változatlanóságát. Bebizonyosodott az is, hogy megéri Ügyfeleinknek a teherautókra vonatkozó biztosításokat a Lombardon keresztül kötni, legyen szó akár a havi díjakba épített Integrált Casco szolgáltatásunkról, vagy a közreműködésünkkel köthető kötelező biztosításról. Siker kritériumok voltak továbbá 2007-ben, hogy akár 0 % önerővel is indítható volt finanszírozás Társaságunknál, valamint éves felhasználású finanszírozási kereteket biztosítottunk ezt igénylő Ügyfeleink számára.

Az uniós támogatások eredményeként a mezőgazdasági géppiac 85 százalékkal nőtt a 2006. évihez képest. A fokozott beruházási kedv a mezőgazdasági gép lízingpiac méretére is jótékonyan hatott: a finanszírozók közel 77 milliárd forint bruttó gépértéket jelentettek a Magyar Lízingszövetség felé. Elsődleges feladatunk a tavalyi évben olyan eszközfinanszírozás biztosítása volt Ügyfeleink számára, mely lehetővé teszi a mezőgazdasági gépberuházásokhoz kapcsolódó uniós támogatások igénybevételeit. Időben elkészült az ehhez kapcsolódó finanszírozási termékünk, így már a kezdetektől tudtuk fogadni a támogatás igényléséhez kapcsolódó kérelmeket. Ennek köszönhetően 2007-ben a Lombard forgalma a vártnál nagyobb mértékben növekedett. A hitel aránya portfólióinkban a tavalyi 6 százalékról 67 százalékra nőtt, hiszen Ügyfeleink az uniós támogatások felhasználásához külső forrásként csak hitelkonstrukciót vehettek igénybe.

Az építőiparban 2007 a túlélés éve volt. Az ágazat összességében 10 százalékot esett vissza. A jóval szolidabb piaci viszonyok ellenére is javítani tudtuk piaci pozíciónkat, hiszen egyetlen mutató kivételével minden tekintetben piacvezető lízingcég lettünk. Piaci részesedésünk ebben a szegmensben most csaknem 15 százalékos.

Pozíciónk megerősítésében jelentős szerepe volt szezonális finanszírozási akcióinknak, melyeknek köszönhetően magasabb hozzáadott értéket biztosíthattunk a Lombardot választóknak.

Idén kiemelt fókuszot kap a legfejldőképesebbnek tartott, potenciálisan 400 milliárd forintos „egyéb gépek és berendezések” szegmens. 2007 a szakmai alapozás és a folyamatok újragondolásának éve volt, erre az alapra kezdünk építkezni. 2008-ban komoly változások várhatóak. Szervezeti struktúránk alkalmazkodott a különböző ipari berendezések, IT – és irodatechnikai eszközök, valamint a szerviz – és benzinkúttechnika gépeinek finanszírozásának maximális kiszolgálására. 2008-ban ezen a területen 80 százalékkal akarjuk meghaladni a 2007-es eredményeinket, és ehhez 30 százalékkal növeljük sales kapacitásunkat.

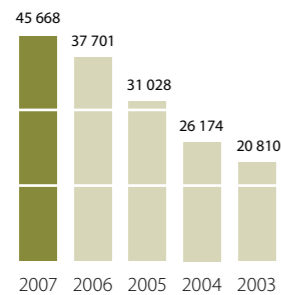


2008-ban a termelőeszköz-finanszírozási területeken célunk a piaci részesedésünk további növelése, bizonyos szegmensekben - a használt tehergépjárműveknél és az építőgépeknél - pedig a vezető pozíció megtartása.

A siker a meglévő szállítóink és Ügyfeleink minél magasabb színvonalú kiszolgálásában, az uniós pályázati rendszer abszolválásában, az ügyféligenyek maximális figyelembe vételében, a gyors és rugalmas ügyintézésben, a jól képzett szakértői gárdában és az ágazati specialitások ismeretében rejlik.

#### Dr. Kozma Gábor

termelőeszköz-finanszírozási igazgató



Termelőeszköz-finanszírozás forgalma (bruttó gépérték)  
Turnover of truck financing (gross machinery value)  
2003-2007

Similarly to the previous years, the majority of the turnover of the Production Equipment Financing Division was generated by heavy goods vehicles. They were followed by agricultural and then construction machinery and finally other machinery and equipment.

Our heavy goods vehicles business line had a strong year last year: we managed to increase our market share measured by the gross value of machines from 11.5 per cent to 12.4 per cent by the end of 2007. This achievement helped us strengthen our stable third position in the competition of Hungarian financiers. Otherwise, market circumstances were less ideal compared to recent years: the ratio of the heavy goods vehicle segment within the entire leasing market was 12.6 per cent in 2007 instead of the usual 13 per cent. Nevertheless, the Company's heavy goods vehicles financing business line placed an amount of HUF 22.2 billion in 2007 which represented a 20.7 per cent increase on 2006.

Both proven and newly launched services played key roles in this growth. More than 30 per cent of our turnover was generated by our Clients under the "Havi Fix" (Monthly Fixed) arrangement that ensures the constancy of the amount of instalments irrespective of exchange rate fluctuations. It was also found that it was worthwhile for our Clients to buy their insurance for the trucks through Lombard, either in the form of our Integrated Casco product where the insurance premiums are built into the monthly fees or third party liability insurance intermediated by us. Further key success factors in 2007 included the 0% down payment financing product, and we also offered annual credit lines to Clients who selected this option.

As a result of EU grants the agricultural machinery market increased by 85 per cent compared to 2006. The increased investment appetite had a favourable impact on the size of the agri-

cultural machinery leasing market: financiers reported an aggregate gross machinery value of almost HUF 77 billion to the Hungarian Leasing Association.

Last year, our primary objective was to provide asset financing to our Clients that made it possible for them to apply for EU grants related to agricultural machinery purchases. Our related financing product was developed in a timely manner, thus we were able to accept requests relating to grant applications from the very beginning. Owing to the above, Lombard's turnover increased to a greater than expected extent in 2007. The ratio of loans in our portfolio increased from 6 per cent last year to 67 per cent this year, as our Clients could only use loan arrangements as external financing in order to be eligible for EU grants.

In the construction industry 2007 was a year of survival. The industry plunged by 10 per cent overall. We managed to improve our market position despite the more sober market conditions, as we became the market-leading leasing company but for one indicator. Our market share in this segment is currently almost 15 per cent.

Our seasonal financing promotions played a key role in strengthening our position as a result of which we were able to provide higher added value to clients choosing Lombard.

This year, we are going to focus on the "other machinery and equipment" segment believed to carry the greatest growth potential of HUF 400 billion. 2007 was a year devoted to building the professional groundwork and to re-engineering processes. Some major changes are expected to take place in 2008. Our organisational structure was optimised to provide the best service in financing various industrial equipment, IT and office equipment as well as servicing and gas station technology and machinery. We intend to outperform our 2007 results by 80 per cent in 2008, with a view to which we shall increase our sales capacity by 30 per cent.

Our objective for 2008 in the Production Equipment Financing Division is to further increase our market share as well as to maintain the market-leading position in certain segments (such as used heavy goods vehicles and construction machinery).

The key to success lies in providing high quality services to our suppliers and Clients, complying with the rules of applying for EU grants, taking client needs into account, ensuring quick and flexible client service, employing highly skilled professionals and fully understanding the nature and unique characteristics of the various industry sectors we serve.

Dr. Gábor Kozma

Director of the Production Equipment Financing Division

## Ingyen-finanszírozás Real Estate Financing

Igazgatóságunk a 2007-es évet 6,7 milliárd forint forgalommal zárta. Ezzel az eredménnyel az ingatlan-finanszírozók között 3,4%-os Társaságunk piaci részesedése, amellyel a 9. helyet foglaljuk el versenytársaink között. Az ingatlan-finanszírozók jellemzően két szegmensben: a vállalati, és lakossági piacon kínálják termékeiket. A múlt évben a fenti eredményt csak a vállalati szegmensben történt aktivitásunkkal értük el. A jövőt tekintve célunk az, hogy mindkét szektor ügyfeleinek igényeit maximálisan kielégítsük.

A lakossági ingatlan-finanszírozás piaca rendkívül dinamikusan bővült az elmúlt években: 2005-2006 között 70%-kal, 2006-2007-ig pedig 30-40%-kal nőtt. Magyarországon az ingatlan-hitelek aránya GDP arányosan 2006-ban 10%-ot, 2007-ben már 13%-ot tett ki. Összehasonlítva az euro-zóna 45-48% körüli értékével az ingatlan-finanszírozás további térhódításával lehet számolni. Az üzletágban rejlő potenciál miatt született meg a tavalyi évben az a tulajdonosi döntés, hogy a Lombard is belép a lakossági ingatlan-finanszírozási piacra.

A lakossági szektorban jól látható, hogy mind a lakáshitelek piacán, mind a szabad felhasználású jelzáloghitelek piacán is hódítanak a deviza alapú hitelek. A rugalmasabb hitelfolyamat, valamint a kedvező kamatfeltételek miatt közel három év alatt 90% fölé nőtt a deviza alapú szerződések aránya. Az ingatlan szerződések futamideje a leghosszabb. Ezalatt a háztartásoknak komoly fizetési kockázatot jelenthet az árfolyam ingadozásokból adódó plusz költség megfizetése. A probléma kiküszöbölésére született – már a társigazgatóságoknál méltán népszerűen működő – havi fix konstrukciónk, amely garantálja a szerződés futamideje alatt a havi törlesztő részletek összegének állandóságát.

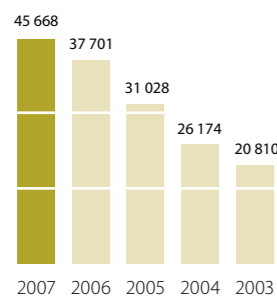
A tavalyi esztendőben a vállalati célcsoportot kiszolgáló üzletágunk egyik népszerű új terméke a kis- és középvállalatoknak kínált kedvező paraméterekkel rendelkező irodalízing volt. Az üzletág hálózatát tovább bővítettük. Új irodát nyitottunk Nyíregyházán és Zalaegerszegen, és ezzel 11 megyeszékhelyen van jelen Igazgatóságunk.

2008-ban megkezdjük a lakossági iroda- és partnerhálózat kiépítését. Az első félévben Pécsen, Szegeden és Budapesten, a második félévben pedig Győrben, Debrecenben és Egerben nyílnak új irodáink.

A hazai lakossági ingatlan-finanszírozási piac kiemelkedő lehetőségeket rejt. Új üzletágunk számos pillérre támaszkodhat, amely a Lombard Lízing Csoport 16 éves finanszírozási tapasztalatából adódik. Cégcsoportunk bevezetett és elfogadott brand-del, jelentős Ügyfél ismerettel rendelkezik és az üzemeltetéshez maximálisan kiépített infrastruktúrával. Jelentős ügyfél portfóliónk mind a céges, mind a lakossági piacokon, és a menedzsment is elkötelezett az új piaci lehetőségek kihasználása iránt.

#### Szacsky Tibor

ingatlan-finanszírozási igazgató



Termelőeszköz-finanszírozás forgalma (bruttó gépérték)  
Turnover of truck financing (gross machinery value)  
2003-2007

Our Directorate produced a turnover of HuF 6.7 billion in 2007. With this achievement our company reached a market share of 3.4% among real estate financiers, which means that we rank 9th among our competitors. It is typical that real estate financiers offer their products in two market segments: in the corporate and in the retail segment. Last year we achieved the above result due to our active performance in the corporate segment. In the future our goal is to satisfy client requirements to the maximum in both segments.

The retail segment in the market of real estate financing has expanded greatly during the past few years: the market has grown by 70% between 2005 and 2006, while the rate of growth was 30-40% between 2006 and 2007. In Hungary the ratio of real estate loans to GDP amounted to 10% in 2006, while this figure grew to 13% in 2007. Considering the fact that this ratio is between 45 and 48% in the Euro zone, further expansion of this market may be expected in Hungary the future. It was because of potential in this business area that the owners of our company decided last year that Lombard also entered the market of retail real estate financing.

It is clearly visible in the retail sector that foreign currency-based loans gain ground both in the market of flat loans and in that of discretionary mortgage loans. Because of more flexible loan disbursement and more favourable interest conditions the proportion of foreign currency-based loans has grown over 90% during the past three years. Loans taken for real estate have the longest terms of maturity. During this period it may pose a serious financial risk on household owners to pay extra amounts due to fluctuations in exchange rates. In order to prevent this problem, we have introduced a fixed rate monthly payment for instalments, which guarantees a steady amount of instalments to be paid during the whole term as set in the loan contracts, and which has been introduced by and has become popular at various other directorates.

A new product, which we introduced last year in our business branch that serves corporate target groups, and which became popular, was office leasing with favourable conditions for small and medium sized companies. We also continued the development the network of this business branch. We opened a new office in Nyíregyháza and Zalaegerszeg, so our directorate is now represented in 11 county capitals.

In 2008 we shall start to develop our office and partner network in the retail business. In the first half of this year we shall open a new office in Pécs, Szeged and Budapest, and in the second half of the year in Győr, Debrecen and Eger.

There are outstanding opportunities in the domestic retail real estate financing market. Our new business branch may rely on several pillars as a result of 16 years of experience in financing piled up by the Lombard Leasing Group. Our group has a firmly introduced and recognised brand, significant client knowledge and the highest level of infrastructure necessary for business operations. We have a significant client portfolio both in the corporate and retail market, and the group management is also committed to the utilisation of new market opportunities.

Tibor Szacsky

Director for real estate financing

## Operatív Igazgatóság Operations Directorate

Az Ügyfélkapcsolati Igazgatóság kiemelt stratégiai célja a magas színvonalú kiszolgáláson alapuló ügyfélközpontú folyamatok kialakítása, működtetése. A 2007-es évben is ennek megfelelően határoztuk meg fejlesztéseink irányát.

A tavalyi esztendőben alakítottuk ki, majd 2008 első negyedévében vezettük be on-line ügyfélszolgálati rendszerünket, amely egyedülálló a lízingcégek között. Modern ügyfélkapcsolat nem létezik komplex, de egyszerű, könnyen átlátható, mindent egy helyen igénybe vehető ügyintézés nélkül. A bankok online rendszeréhez hasonló internetalapú szolgáltatásunk segítségével partnereink betekintheznek szerződéseik adataiba, ellenőrizhetik egyenlegüket, szerződésükkel kapcsolatos változtatásokat kezdeményezhetnek (pl.: adatmódosítást, előtörlesztést, átüttemezést). Mindezt sorban állás nélkül, akár otthon, a karosszékükben ülve.

Ügyfélcentrikus gondolkodásunk egyik sarokköve a bizalom építése, mélyítése. Pénzügyi szolgáltatásaink iránti bizalmat nagymértékben befolyásolja az ügyfeleinkkel folytatott kommunikáció egyszerűsége, áttekinthetősége. Ennek jegyében egy tiszta, világos struktúrájú, informatívabb fizetési értesítői rendszert hoztunk létre, amely összefoglalja, és előre tájékoztatja Ügyfeleinket arról, hogy milyen díjváltozásokkal kell a közeljövőben számolniuk, és egyben közli folyószámlájuk aktuális egyenlegét.

A Lombard iránti bizalom másik alappillére a szakértelem. 2007-ben is igyekeztünk Ügyfeleinknek segíteni mindenben, tudásunk legjavát adni szerződésük teljes futamideje alatt. Ezért került sor ügyfélszolgálati rendszerünk szegmentálására. A telefonos ügyfélszolgálatra érkező hívások kezdeményezőit partnerkódjuk alapján azonosítjuk, és ahhoz az operátorhoz irányítjuk, aki az érintett terület felelős szakértője, specialistája.

2007-ben átalakítottuk kintlevőségkezelési rendszerünket is. A jelenlegi gazdasági helyzetben gyakorabban előforduló gond, hogy Ügyfeleinknek fizetési problémái adódnak. Ebben az esetben elsődleges célunk mindig az, hogy segítünk megoldást találni az egyéni problémákra. Igyekszünk megtalálni azt az irányt, ami Ügyfelünk és Társaságunk számára is a lehető legkedvezőbb. Ilyen megoldás lehet a törlesztő részletek átüttemezése.

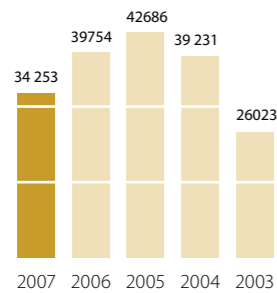
Sok esetben a fizetési késedelem egyszerűen figyelmetlenség miatt következik be. Ezért a tizenöt napos elmaradások esetén sms-ben küldünk emlékeztetőt Ügyfeleinknek. Hatékony megoldást találtunk, mert sok fizetési késedelem kerül ezután kiegyenlítésre. Harminc napos késedelem esetén már telefonon jelentkezünk, és megpróbáljuk Ügyfelünkkel az áthidaló közös nevezőt megtalálni.

Mint minden finanszírozónál, így nálunk is nehezen fogható problémát jelentett eddig a különböző oknál fogva elvesztett eszközök okozta kárány csökkentése. Eltűnt eszközeink felkutatására egy innovatív megoldást találtunk: kifejlesztettük autódetektív portálunkat. Az oldal elkészülése óta nagy segítséget nyújt eltűnt eszközeink keresésében, illetve megtalálásában.

További terveink között szerepel ügyfélkapcsolati operatív tanácsadói csapat felállítása, valamint biztosítási osztályunk további fejlesztésével magasabb szintűre kívánjuk emelni a kárrendezéssel kapcsolatos feladataink ügyintézését. A jövőben legnagyobb feladatunk az újragondolt

szerződéskezelési folyamataink megvalósítása lesz, hogy a korábnál is ügyfélorientáltabban tudjuk munkánkat végezni.

Hódiné Bullás Mária  
ügyfélkapcsolati igazgató



Szerződéskezelések száma  
Number of contracts  
2003-2007

The development and operation of client-centred processes, which are based upon high quality client service, is the expressly important strategic goal of the Directorate of Client Relations. The directions for our development processes in 2007 were also determined according to the above goal.

Our online client service system was developed in 2007, and will be introduced in the first quarter of the year 2008. This system is unique to our company among all the other leasing companies. Modern client relations may not function without administration processes, which are complex, yet transparent, and which makes available all types of services on one location. With the help of our Internet-based service operation, which is similar to the online systems that several banks have also introduced, our partners have access to the data of their contracts, may check their balances, and may initiate changes concerning their contracts (e. g. data modifications, advance payments, re-scheduling). They may do all this sitting comfortably in an armchair at home, without having to stand in a queue

One of the cornerstones of our client-centred approach is to build and deepen trust. The simple and transparent messages we communicate to our clients greatly enhance the trust of our clients in our financial services. Along this line we have created a system for advice of payment, which has a clear structure, is more informative, and through which the clients receive detailed and advance information on changes in fees in the near future as well as the current balance of their current accounts.

Another basic pillar for the trust of clients in Lombard is professionalism. We made efforts also in 2007 to provide assistance for our clients, and served them with the best of our capabilities during the whole term of their contracts. This is the reason why we segmented our client service system. Those, who call our call centre are identified by their partner code, and are directed to an operator, who is a specialist expert of the area of interest of callers.

In 2007 we also transformed the system for the management of our outstanding receivables. It is a frequent concern in the present economic situation that our clients have payment problems. In such cases our primary goal always is to help our clients to find a solution for their individual problems. We try to find a direction, which is the most beneficial for both the clients and our company. Such a solution may be the re-scheduling of the payment of instalments. In many cases the reason for default of payment is simply negligence. Therefore after fifteen days of delays we send a reminder of payment to our clients in short GSM messages. This is an efficient method since several clients pay their instalments after they receive such a reminder. If the term of default of payment is thirty days, we give such clients a telephone call, and try to find a mutually satisfactory solution to the problem.

As with every financier, it has also been a difficult problem for us to diminish the losses that were accrued due to lost assets. We have found an innovative solution for the search and recovery of our lost assets: we have elaborated a webpage called "automotive detective". This webpage has been very useful in assisting our efforts to search for and recover our lost assets.

One of our plans for the future is to set up a team for operative counselling. With the development of our insurance department we are willing to provide higher quality services in the administration of our operations concerning the adjustment of damages. The most major task for us in the future will be the implementation of our revised contract management processes, which will help us to perform our activities in even a more client-oriented manner.

Mrs. Hódi, Mária Bullás  
Director for client relations

## Ügyfélkapcsolati Igazgatóság Client Relations Directorate

Az Ügyfélkapcsolati Igazgatóság kiemelt stratégiai célja a magas színvonalú kiszolgáláson alapuló ügyfélközpontú folyamatok kialakítása, működtetése. A 2007-es évben is ennek megfelelően határoztuk meg fejlesztéseink irányát.

A tavalyi esztendőben alakítottuk ki, majd 2008 első negyedévében vezetjük be on-line ügyfélszolgálati rendszerünket, amely egyedülálló a lízingcégek között. Modern ügyfélkapcsolat nem létezik komplex, de egyszerű, könnyen átlátható, mindent egy helyen igénybe vehető ügyintézés nélkül. A bankok online rendszeréhez hasonló internetalapú szolgáltatásunk segítségével partnereink betekinhetnek szerződéseik adataiba, ellenőrizhetik egyenlegüket, szerződésükkel kapcsolatos változtatásokat kezdeményezhetnek (pl.: adatmódosítást, előtörlesztést, átütemezést). Mindezt sorban állás nélkül, akár otthon, a karosszékükben ülve.

Ügyfélcentrikus gondolkodásunk egyik sarokköve a bizalom építése, mélyítése. Pénzügyi szolgáltatásaink iránti bizalmat nagymértékben befolyásolja az ügyfeleinkkel folytatott kommunikáció egyszerűsége, áttekinthetősége. Ennek jegyében egy tiszta, világos struktúrájú, informatívabb fizetési értesítői rendszert hoztunk létre, amely összefoglalja, és előre tájékoztatja ügyfeleinket arról, hogy milyen díjváltozásokkal kell a közeljövőben számolniuk, és egyben közli

folyószámlájuk aktuális egyenlegét.

A Lombard iránti bizalom másik alappillére a szakértelem. 2007-ben is igyekeztünk Ügyfeinknek segíteni mindenben, tudásunk legjavát adni szerződésük teljes futamideje alatt. Ezért került sor ügyfélszolgálati rendszerünk szegmentálására. A telefonos ügyfélszolgálatra érkező hívások kezdeményezőit partnerkódjuk alapján azonosítjuk, és ahhoz az operátorhoz irányítjuk, aki az érintett terület felelős szakértője, specialistája.

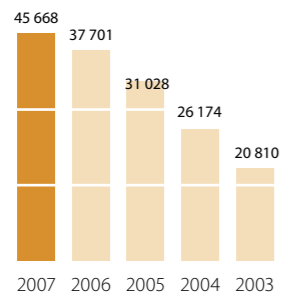
2007-ben átalakítottuk kintlevőségkezelési rendszerünket is. A jelenlegi gazdasági helyzetben gyakorabban előforduló gond, hogy Ügyfeinknek fizetési problémái adódnak. Ebben az esetben elsődleges célunk mindig az, hogy segítünk megoldást találni az egyéni problémákra. Igyekszünk megtalálni azt az irányt, ami Ügyfelünk és Társaságunk számára is a lehető legkedvezőbb. Ilyen megoldás lehet a törlesztő részletek átütemezése.

Sok esetben a fizetési késedelem egyszerűen figyelmetlenség miatt következik be. Ezért a tizenöt napos elmaradások esetén sms-ben küldünk emlékeztetőt Ügyfeinknek. Hatékony megoldást találtunk, mert sok fizetési késedelem kerül ezután kiegyenlítésre. Harminc napos késedelem esetén már telefonon jelentkezünk, és megpróbáljuk Ügyfelünkkel az áthidaló közös nevezőt megtalálni.

Mint minden finanszírozónál, így nálunk is nehezen fogható problémát jelentett eddig a különböző oknál fogva elveszett eszközök okozta kárrány csökkentése. Eltűnt eszközeink felkutatására egy innovatív megoldást találtunk: kifejlesztettük autódetektív portálunkat. Az oldal elkészülése óta nagy segítséget nyújt eltűnt eszközeink keresésében, illetve megtalálásában.

További terveink között szerepel ügyfélkapcsolati operatív tanácsadói csapat felállítása, valamint biztosítási osztályunk további fejlesztésével magasabb szintűre kívánjuk emelni a kárrendezéssel kapcsolatos feladataink ügyintézését. A jövőben legnagyobb feladatunk az újragondolt szerződéskezelési folyamataink megvalósítása lesz, hogy a korábbinál is ügyfélorientáltabban tudjuk munkánkat végezni.

Hódiné Bullás Mária  
ügyfélkapcsolati igazgató



A Lombard Lízing Csoport szerződésállományának alakulása  
Changes in the contract portfolio of the Lombard Leasing Group  
2003-2007

The development and operation of client-centred processes, which are based upon high quality client service, is the expressly important strategic goal of the Directorate of Client Relations.

The directions for our development processes in 2007 were also determined according to the above goal.

Our online client service system was developed in 2007, and will be introduced in the first quarter of the year 2008. This system is unique to our company among all the other leasing companies. Modern client relations may not function without administration processes, which are complex, yet transparent, and which makes available all types of services on one location. With the help of our Internet-based service operation, which is similar to the online systems that several banks have also introduced, our partners have access to the data of their contracts, may check their balances, and may initiate changes concerning their contracts (e. g. data modifications, advance payments, re-scheduling). They may do all this sitting comfortably in an armchair at home, without having to stand in a queue

One of the cornerstones of our client-centred approach is to build and deepen trust. The simple and transparent messages we communicate to our clients greatly enhance the trust of our clients in our financial services. Along this line we have created a system for advice of payment, which has a clear structure, is more informative, and through which the clients receive detailed and advance information on changes in fees in the near future as well as the current balance of their current accounts.

Another basic pillar for the trust of clients in Lombard is professionalism. We made efforts also in 2007 to provide assistance for our clients, and served them with the best of our capabilities during the whole term of their contracts. This is the reason why we segmented our client service system. Those, who call our call centre are identified by their partner code, and are directed to an operator, who is a specialist expert of the area of interest of callers.

In 2007 we also transformed the system for the management of our outstanding receivables. It is a frequent concern in the present economic situation that our clients have payment problems. In such cases our primary goal always is to help our clients to find a solution for their individual problems. We try to find a direction, which is the most beneficial for both the clients and our company. Such a solution may be the re-scheduling of the payment of instalments. In many cases the reason for default of payment is simply negligence. Therefore after fifteen days of delays we send a reminder of payment to our clients in short GSM messages. This is an efficient method since several clients pay their instalments after they receive such a reminder. If the term of default of payment is thirty days, we give such clients a telephone call, and try to find a mutually satisfactory solution to the problem.

As with every financier, it has also been a difficult problem for us to diminish the losses that were accrued due to lost assets. We have found an innovative solution for the search and recovery of our lost assets: we have elaborated a webpage called "automotive detective". This webpage has been very useful in assisting our efforts to search for and recover our lost assets.

One of our plans for the future is to set up a team for operative counselling. With the development of our insurance department we are willing to provide higher quality services in the administration of our operations concerning the adjustment of damages. The most major task for us in the future will be the implementation of our revised contract management processes, which will help us to perform our activities in even a more client-oriented manner.

Mrs. Hódi, Mária Bullás  
Director for client relations

Gazdasági Igazgatóság  
Financial Directorate

Eszközök (aktívák)		Előző év	Tárgyév
1.	Pénzeszközök	554	523
2.	Állampapírok	0	0
3.	Hitelintézetekkel szembeni követelések	0	0
4.	Ügyfelekkel szembeni követelések	190 321	210 338
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	188	342
10.	Tárgyi eszközök	5 396	6 482
11.	Saját részvények	.	.
12.	Egyéb eszközök	1 776	1 973
13.	Aktív időbeli elhatárolások	12 917	13 527
<b>Eszközök összesen</b>		<b>211 153</b>	<b>233 186</b>
<b>Ebből: - Forgóeszközök</b>		<b>58 742</b>	<b>68 119</b>
<b>- Befektetett eszközök</b>		<b>139 494</b>	<b>151 540</b>

Adatok millió Ft-ban

Konsolidált mérleg  
Consolidated Balance Sheet

Assets		Previous year	This year
1.	Liquid assets	554	523
2.	State securities	0	0
3.	Receivables from financial institutions	0	0
4.	Receivables from clients	190 321	210 338
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	188	342
10.	Tangible assets	5 396	6 482
11.	Own shares	.	.
12.	Other assets	1 776	1 973
13.	Prepaid expenses	12 917	13 527
<b>Total assets</b>		<b>211 153</b>	<b>233 186</b>
<b>From this: - Operating assets</b>		<b>58 742</b>	<b>68 119</b>
<b>- Fixed assets</b>		<b>139 494</b>	<b>151 540</b>

Data in million HUF

Gazdasági Igazgatóság  
Financial Directorate

Források (passzívák)	Előző év	Tárgyév
1. Hítelinázzatokkal szembeni kötelezettségek	189 031	204 944
2. Ügyfelekkel szembeni kötelezettségek	0	0
3. Kibocsátott értékpapírok miatt fennálló kötelezettség	1	1
4. Egyéb kötelezettségek	4 571	4 882
5. Passzív időbeli elhatárolások	3 919	5 724
6. Céltartalékok	0	71
7. Hátrasorolt kötelezettségek	4 464	4 446
8. Jegyzett tőke	1 600	1 600
9. Jegyzett, de még be nem fizetett tőke (-)	.	.
10. Tőketartalék	0	.
11. Általános tartalék	.	.
12. Eredménytartalék (+)	3 788	7 330
13. Lekötött tartalék	309	237
14. Értékelési tartalék	.	.
15. Mérleg szerinti eredmény (+)	3 470	3 951
16. Leányvállalati saját tőke változás(+)	0	0
17. Konszolidáció miatti változások (+)	0	0
18. Külső tagok részesedése	0	0
<b>Források összesen</b>	<b>211 153</b>	<b>233 186</b>
<b>Ebből: - Rövid lejáratú kötelezettségek</b>	<b>65 489</b>	<b>42 121</b>
<b>- Hosszú lejáratú kötelezettségek</b>	<b>132 578</b>	<b>172 152</b>
<b>- Saját tőke</b>	<b>9 167</b>	<b>13 118</b>

Adatok millió Ft-ban

Konsolidált mérleg  
Consolidated Balance Sheet

	Previous year	This year
<b>Liabilities</b>		
1. Liabilities to credit institutions	189 031	204 944
2. Liabilities to clients	0	0
3. Liabilities from issued securities	1	1
4. Other liabilities	4 571	4 882
5. Accrued expenses	3 919	5 724
6. Provisions for liabilities and charges	0	71
7. Subordinated liabilities	4 464	4 446
8. Issued capital	1 600	1 600
9. Unpaid issued capital (-)	.	.
10. Capital reserves	0	.
11. General reserves	.	.
12. Profit reserves (+)	3 788	7 330
13. Fixed reserves	309	237
14. Evaluation reserves	.	.
15. Balance sheet profit (+)	3 470	3 951
16. Changes of own equity of affiliated companies (+)	0	0
17. Changes from consolidation (+)	0	0
18. Shareholding of outside members	0	0
<b>Total liabilities</b>	<b>211 153</b>	<b>233 186</b>
<b>From this: - Short term liabilities</b>	<b>65 489</b>	<b>42 121</b>
<b>- Long term liabilities</b>	<b>132 578</b>	<b>172 152</b>
<b>- Own equity</b>	<b>9 167</b>	<b>13 118</b>

Data in million HUF

## Gazdasági Igazgatóság Financial Directorate

Eredménykimutatás	Előző év	Tárgyév
1. Kapott kamatok és kamat jellegű bevételek	18 906	<b>22 989</b>
2. Fizetett kamatok és kamat jellegű ráfordítások	4 565	<b>6 258</b>
Kamatkülönbözet (1-2)	14 341	<b>16 731</b>
3. Bevételek értékpapírokból	0	<b>0</b>
4. Kapott (járó) jutalék- és díjbevételek	2 193	<b>2 913</b>
5. Fizetett (fizetendő) jutalék- és díjráfordítások	4 809	<b>6 141</b>
6. Pénzügyi műveletek nettó eredménye	4 333	<b>4 833</b>
7. Egyéb bevételek üzleti tevékenységből	75 917	<b>78 429</b>
8. Általános igazgatási költségek	5 779	<b>7 234</b>
9. Értécsökkenési leírás	1 006	<b>1 297</b>
10. Egyéb ráfordítások üzleti tevékenységből	75 841	<b>78 002</b>
11. Értékesítés követelések után és kockázati céltartalékképzés a függő és biztos (jövőbeni) kötelezettségekre	4 072	<b>4 713</b>
12. Értékesítés visszairása a követelések után és kockázati céltartalék felhasználása a függő és biztos (jövőbeni) kötelezettségekre	1 262	<b>1 572</b>
13. Értékesítés a befektetési célú, hitelviszonyt megtestesítő értékpapírok, kapcsolt- és egyéb részesedési viszonyban lévő vállalkozásban való részvények, részesedések után	.	.
14. Értékesítés visszairása a befektetési célú, hitelviszonyt megtestesítő értékpapírok, kapcsolt- és egyéb részesedési viszonyban lévő vállalkozásban való részvények, részesedések után	.	.
15. Szokásos (üzleti) tevékenység eredménye	6 539	<b>7 091</b>
Ebből: - Pénzügyi befektetési szolgáltatás eredménye	5 677	<b>5 840</b>
- Nem pénzügyi és befektetési szolgáltatás eredménye	862	<b>1 251</b>
16. Rendkívüli bevételek	0	<b>14</b>
17. Rendkívüli ráfordítások	17	<b>24</b>
18. Rendkívüli eredmény (16-17)	-17	<b>-10</b>
19. Adózás előtti eredmény (+-15+-15)	6 522	<b>7 081</b>
20. Adófizetési kötelezettség	2 043	<b>1 863</b>
21. Adózott eredmény (+-19-20)	4 479	<b>5 218</b>
22. Általános tartalékképzés, felhasználás (+-)	0	<b>0</b>
23. Jávahagyott osztalék és részesedés	1 009	<b>1 267</b>
<b>Mérleg szerinti eredmény (+-21+-22-24)</b>	<b>3 470</b>	<b>3 951</b>

Adatok millió Ft-ban

## Konsolidált mérleg Consolidated Balance Sheet

Results	Previous year	This year
1. Interest received and related revenues	18 906	<b>22 989</b>
2. Interest paid and related expenses	4 565	<b>6 258</b>
Net interest (1-2)	14 341	<b>16 731</b>
3. Revenues from securities	0	<b>0</b>
4. Received benefits from bonuses and fees	2 193	<b>2 913</b>
5. Expenses (liabilities) of bonuses and fees	4 809	<b>6 141</b>
6. Net profit from financial activities	4 333	<b>4 833</b>
7. Other revenues from business activities	75 917	<b>78 429</b>
8. General management expenses	5 779	<b>7 234</b>
9. Depreciation expense	1 006	<b>1 297</b>
10. Other expenses from business activities	75 841	<b>78 002</b>
11. Loss value due to active debts and provisions for expected liabilities and charges	4 072	<b>4 713</b>
12. Return of loss of values due to active debts and the use of provisions for expected liabilities and charges	1 262	<b>1 572</b>
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	6 539	<b>7 091</b>
From this: - Revenues of investment and financial activities	5 677	<b>5 840</b>
- Revenues of non-investment and non-financial activities	862	<b>1 251</b>
16. Extraordinary revenues	0	<b>14</b>
17. Extraordinary expenses	17	<b>24</b>
18. Extraordinary profit	-17	<b>-10</b>
19. Profit before taxes	6 522	<b>7 081</b>
20. Tax liability	2 043	<b>1 863</b>
21. Profit after taxes	4 479	<b>5 218</b>
22. Allocation and use of general reserves	0	<b>0</b>
23. Approved and paid dividends and other benefits	1 009	<b>1 267</b>
<b>Balance sheet profit</b>	<b>3 470</b>	<b>3 951</b>

Data in million HUF



Könyvvizsgálói jelentés  
**Auditor's Report**



## Társadalmi szerepvállalás Our Social Role

Cégcsoportunk a dél-alföldi régióban betöltött gazdasági hangsúlya alapján igyekszik megfelelő társadalmi szerepvállalást betölteni, ezért úgy döntöttünk, hogy 2007-ben is folytatjuk aktív támogatáspolitikánkat. A Lombard az egyetlen finanszírozó cég, amely vidéki székhellyel rendelkezik Magyarországon. Szeged városának kulturális-, valamint sport életét segítjük már több éve, hogy meg tudjuk őrizni azt a kulturális örökséget, ami városunknak hírnevet adott.

A kultúráért tett legnagyobb szerepvállalás a tavalyi esztendőben is a Szegedi Szabadtéri Játékok nevéhez fűződött. Nagy örömünkre szolgált, hogy a Macskák című musical nagyszerű, teltházassal előadásaira meghívhattuk, és vendégül láthattuk kereskedő Partnereinket, valamint dolgozóinkat.

Társaságunk ezen kívül az alábbi alapítványoknak és kulturális egyesületeknek nyújtott támogatást 2007-ben:

Szegedi Nemzeti Színház,  
Szegedért Alapítvány,  
Szeged Első Lions Club,  
Pro-Art Táncstúdió Kulturális és Sport Egyesület,  
Magyar Jogász Egylet Csongrád Megyei Szervezete,  
Szeged Táncegyüttes Alapítvány,  
Szegedi Közgazdász Bál,  
Kreatív Zenei Alapítvány,  
Együtt a Leukémiás Gyermekekért Alapítvány.

A Pick Szeged Kézilabda csapata a hazai sportélet egyik kiválósága. Már hét éve tart együttműködésünk: kiemelt támogatói vagyunk az egyesületnek. 2007-ben nagy örömünkre bajnoki címet szereztek! Elismerésre méltó a játékosok küzdeni tudása, sportszerűsége, pályafutásuk alatt mindig dobogós helyen végeztek. Ezek mind olyan értékek, amelyeket magunkénak vallunk mi is. Továbbra is szurkolunk a csapat sikereiért!

Társaságunk ezen kívül a következő egyesületeknek, kluboknak segítette tavaly a munkáját:

Szegedi Vitorlás Egylet,  
Szegedi Úszó és Vízilabda Tömegsport Egylet,  
Szegedi Vívó Egyesület,  
Kézilabda Szeged Sportegyesület,  
Magánalapítvány a Csongrád Megyei Labdarúgó Utánpótlásért,  
Tisza Volán SC; Kézilabda Országos Serdülő Bajnokság,  
Lombard Tenisz Klub.

Our group, based on its important economic role in the southern plane region in Hungary, makes efforts to take significant social commitment, so it was decided that the group continued its active policy of providing support in several social areas also in 2007. Lombard is the only financing company that has its headquarters in a provincial town in Hungary. The company has provided support for cultural events and sport organisations in the town of Szeged for several years in order to help to conserve the cultural heritage that has contributed to the reputation of this town.

Last year we expressed our high level commitment to the Szeged Open-Air Festival. It was a great pleasure to invite and entertain our trade partners and employees during the Festival. We provided tickets to our guests for the performance of the musical "Cats", which was a full house, highly successful performance during the festival.

Our group also provided support for the following foundations and cultural associations in 2007:

The Szeged National Theatre;  
The foundation named "For Szeged";  
The Szeged First Lions Club;  
The "Pro-Art" Dance Studio Cultural and Sport Association;  
The Csongrád county organisation of the Association of Hungarian Lawyers;  
The Szeged Dance Ensemble Foundation;  
The Szeged Economists' Ball;  
The Creative Musical Foundation;  
The foundation named "Together for Children with Leukaemia".

The handball team supported by the Pick Salami Factory is a famous handball team in Hungary. We have co-operated with this team for seven years. We are a main supporter of this team. To our great pleasure the team won the Hungarian handball championship in 2007. The players in this handball team are enthusiastic and play fair games in the arena, and the team was always ranked first, second or third in the national championships. These are values that we identify ourselves with. We shall support the team also in the future.

Apart for the handball team mentioned above, the company provided assistance for the following clubs and associations:

The Szeged Sailing Club;  
The Szeged Swimming and Water polo Sport Club;  
The Szeged Fencing Club;  
The Szeged Handball Sport Club;  
A private foundation for the next generation of soccer players in Csongrád county;  
The Tisza Volán Sport Club; National Handball Championship for Adolescents;  
The Lombard Tennis Club.

## Munka után, a közös sikerért After Work - For Our Common Success

Társaságunk menedzsmentje úgy gondolja, hogy megfelelően motivált dolgozókkal lehet csak jó eredményeket elérni. Ennek elérésére sokféle eszköz létezik; többek között a dolgozói rendezvények rendszere, amely már jelentős múltra tekint vissza cégcsoportunk életében. Lehetőségünk adódik ekkor a közös kikapcsolódásra és a csapatszellem erősítésére.

2007-ben négy nagyobb eseményt szerveztünk. A Lombard Gyereknapot a Szeged melletti Maty-éri evezőspálya közelében, a nemzetközi Kajak Kenu és Evezős Olimpiai Központban tartottuk. Számtalan program várta a dolgozók gyerekeit: ügyességi versenyek, vicces sporteszközök kipróbálása, gyöngyfüzés, ugrálóvár, bungee foci, gladiátorpálya, logikai- és sok egyéb játék tette emlékezetessé a napot a picik, a nagyobbak és szüleik számára.

Szeptemberben Szikszósfürdőn rendeztük meg a hatodik Csapatépítő napunkat. Napközben sok izgalmas játékos csapatfeladatot kellett megoldanunk, majd következett a csapatok által összebarkácsolt autók versenye, a Nagy Lombard Rally. Az esti vacsora után akinek kedve támadt hozzá, megmutathatta: Ki mit tud?! A táncos produkciók után jöhetett a közös buli, a Monte Carlo együttes zenéjére.

December első napján a Lombard Mikulás jött el a Szegedi Nemzeti Színházban megrendezendő ünnepségre, ahol a színház színészei a Krampuszolimpia műsorral varázsolták el a lombardos dolgozók gyermekeit.

A Lombard Karácsonyi Party-ját szintén évről-évre megrendezzük. 2007-ben ismét visszakanyarodtunk a Szegedi Tudományegyetem Tanulmányi és Információs Központjába, ahol már többször voltak rendezvényeink. Idén az este során az „Ördögök és Angyalok” koncepció jegyében zajlott minden esemény. A vezérigazgatói és a tulajdonosi beszéd után az öt, tíz, és tizenöt éve Lombardos kollégák köszöntése és ajándékozása következett, majd díjaztuk az év embereit és az év ötletgazdáját is. A remek vacsora után hajnalig táncolt a csapat. Közben láthattunk épületbe varázsolt jégpályán jégrevüt, Bon-bon koncertet, és tűzszonlór bemutatót is. Aki elfáradt, kipróbálhatta a vízpipát, pókezezhett, vagy akár a jövőjét is megjósoltathatta.

The management of our company is of the opinion that a company may only be successful, if it has a highly motivated staff. There is a vast array of methods to motivate a staff, one of them is to organise a series of events for the staff, the practice of which has a long history in the life of our group of companies. These events provide an opportunity for the staff for entertainment and for strengthening team spirit.

In 2007 we organised four major events. The Lombard Children's Day was held beside the rowing course at Maty-ér (lake), at the International Olympic Centre for Rowing and Canoeing. Several different programmes were organised for the children of our staff: they could test their skills in various contests and races, they could try different funny sports instruments, they made garlands of beads, they could play in an inflated rubber castle, they had an opportunity to have a go with bungee football, they could use a gladiator course, and they also enjoyed some logical and other toys, which made the day remarkable for the small and bigger children as well as for their parents.

In September 2007 it was the sixth time we had organised a day designated for team building at Szikszósfürdő (Szikszós Baths). During the day the staff members were engaged in several team exercises, and then came the race for makeshift vehicles made on the spot by the teams entitled the Great Lombard Rally. Following the dinner in the evening, those, who were willing to do so, had an opportunity to demonstrate their skills in different types of dance performances. After the dances we had a great party; we dance to the music played by the Monte Carlo Band.

On the first day of December the Lombard Santa Claus attended a special ceremony at the Szeged National theatre, where the actors and actresses of the theatre performed a play called the Jack-in-the-box Olympics, which enchanted the children of the Lombard staff.

We organise a Christmas party at Lombard annually. The venue of our Christmas party in 2007 was again the Educational and Informatics Centre of the University of Szeged, which had been the venue of several of our events also earlier. The main motto of the events during the party in 2007 was "Devils and Angels". After the addresses delivered by the Managing Director and the Owner, the employees with an employment history of five, ten and fifteen years, respectively, were awarded. Following this we also presented a prize for "the staff members of the year" and "the person with the best ideas during the year". After enjoying a great dinner, the members of our staff danced until dawn. In the meantime we could also enjoy an ice show performed on a skating rink in the building as well as the performance of a band called Bon-Bon and a show by a group juggling with fire. Those, who got tired, could have a go with hookahs, could play poker, or could even visit a fortune-teller.

Vezető tisztségviselők  
**Executive Bodies**

(szöveg)

(text)

Lombard irodák  
**Lombard Offices**

(szöveg)