



ÉVES JELENTÉS  
ANNUAL REPORT

LOMBARD



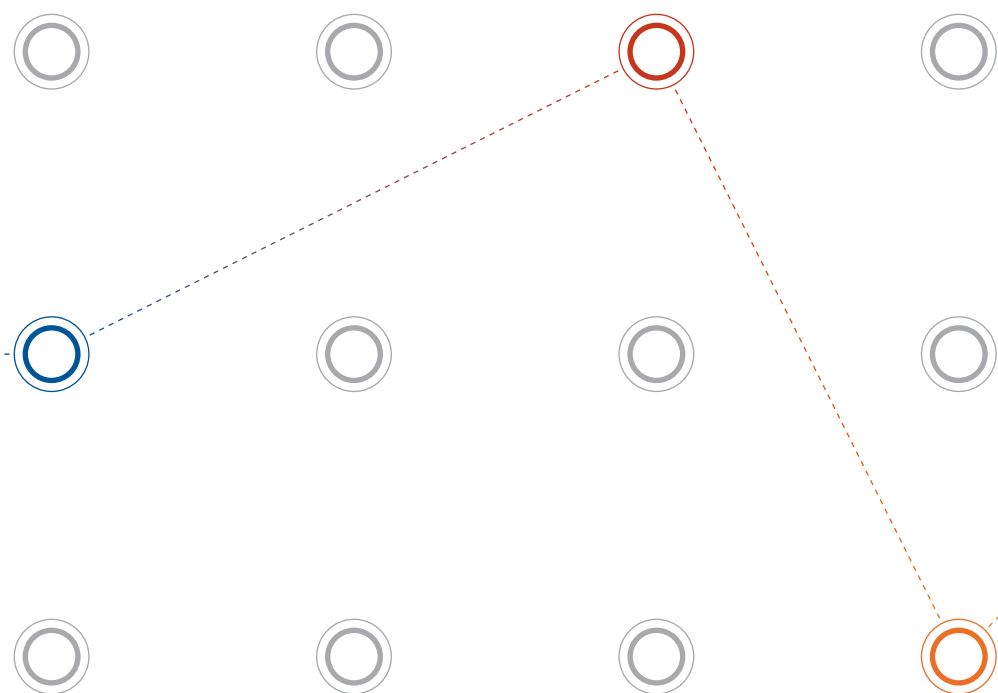
# TARTALOM

## TABLE OF CONTENT

	<b>4</b> JELLEMZŐ MUTATÓK KEY FIGURES	<b>5</b> MISSZIÓ OUR MISSION		<b>6</b> ELNÖKI KÖSZÖNTŐ GREETINGS FROM THE CHAIRMAN	<b>8</b> VEZÉRIGAZGATÓI KÖSZÖNTŐ GREETINGS FROM THE CHIEF EXECUTIVE OFFICER
<b>10</b> ÉRTÉKESÍTÉSI TERÜLET SALES DIVISION	<b>14</b> KOCKÁZAT- ÉS KINTLÉVŐSÉG- KEZELÉSI IGAZGATÓSÁG RISK AND RECEIVABLES MANAGEMENT DIRECTORATE	<b>16</b> ÜGYFÉLKAPCSOLATI IGAZGATÓSÁG CLIENT RELATIONS DIRECTORATE	<b>18</b> GAZDASÁGI IGAZGATÓSÁG KONSZOLIDÁLT MÉRLEG: ESZKÖZÖK FINANCIÁL DIRECTORATE CONSOLIDATED BALANCE SHEET: ASSETS	<b>20</b> KONSZOLIDÁLT MÉRLEG: FORRÁSOK CONSOLIDATED BALANCE SHEET: LIABILITIES	<b>22</b> KONSZOLIDÁLT EREDMÉNY- KIMUTATÁS CONSOLIDATED PROFIT AND LOSS ACCOUNT
	<b>24</b> FÜGGETLEN KÖNYVVIZSGÁLÓI JELENTÉS INDEPENDENT AUDITOR'S REPORT	<b>26</b> TÁRSADALMI SZEREPVÁLLALÁS CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY	<b>27</b> VEZETŐ TISZTSÉGVISELŐK EXECUTIVE BODIES	<b>28</b> LOMBARD IRODÁK LOMBARD TELEPHELYEK LOMBARD OFFICES LOMBARD SITES	

# JELLEMZŐ MUTATÓK

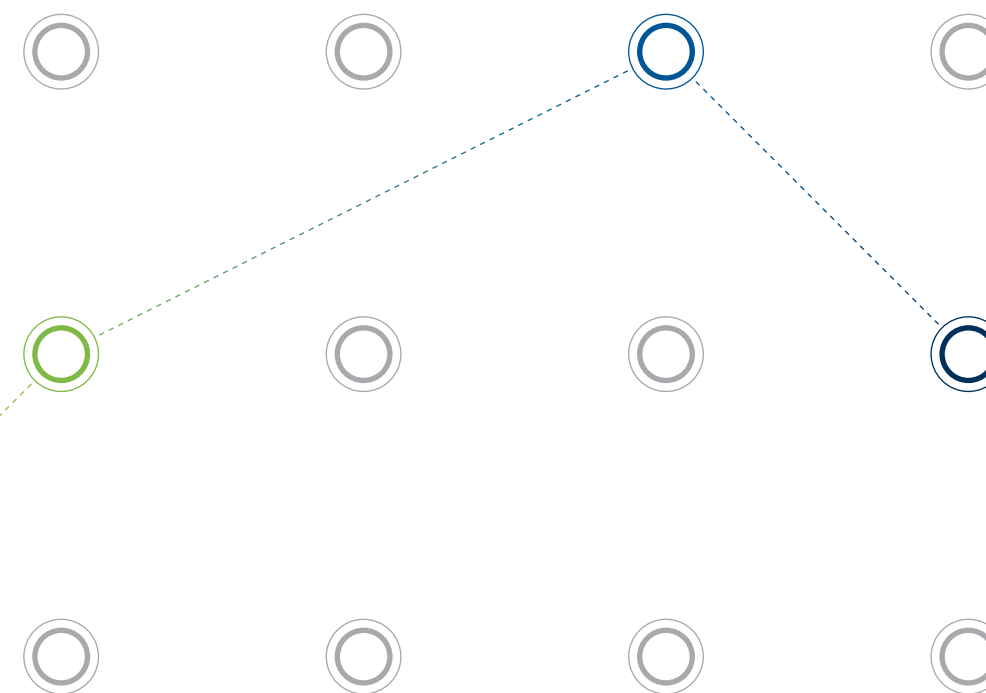
## KEY FIGURES



	2006	2007	2008	2009	2010
FORGALOM TURNOVER					
BRUTTÓ GÉPÉRTÉK, MILLIÓ FT GROSS PURCHASE VALUE, DATA IN MILLION HUF	146.453	146.464	175.999	95.056	56.239
SAJÁT TŐKE TOTAL SHAREHOLDERS' EQUITY					
MILLIÓ FT DATA IN MILLION HUF	9.167	13.118	11.231	11.089	6.819
MÉRLEGFŐÖSSZEG TOTAL ASSETS					
MILLIÓ FT DATA IN MILLION HUF	211.153	233.186	353.681	317.161	286.625
SZOKÁSOS VÁLLALKOZÁSI EREDMÉNY OPERATING RESULT					
MILLIÓ FT DATA IN MILLION HUF	6.539	7.091	150	1.975	-4.326
ÁTLAGOS ÁLLOMÁNYI LÉTSZÁM AVERAGE HEADCOUNT					
FŐ NUMBER	425	453	574	613	415

# MISSZIÓ

## OUR MISSION



Teljeskörű 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. Jövőképzünk 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 19 éve alatt összegyűlt tudását és tapasztalatát, és megtalálja az összes olyan értékesítési csatornát, ahol termékeit és szolgáltatásait el lehet adni. Kiváló a kapcsolata szállítóival, ügyfeleivel és dolgozóival.

Our mission is universal asset financing, where the strategy, the processes and the products are developed continuously and for a long term, in a way that the aspects, conditions and criteria of our clients and suppliers are considered to the maximum. Our strategic goal is to remain a major and universal asset financier with stable profitability in a way that we gradually increase our market share. Our vision is a company, which is innovative, client-oriented, autonomous, flexible, and which

responds to the changes of the market environment quickly and creatively, which provides complex solutions backed by state-of-the-art sets of software for its partners, and which operates conscientiously, driven by marketing. It is capable of capitalising on its knowledge and experience gathered during the 19 years of its operation and finds all sales channels through which its products and services can be marketed. This company has excellent relations with its suppliers, client and employees.

## ELNÖKI KÖSZÖNTŐ GREETINGS FROM THE CHAIRMAN



Úgy tűnik, túl vagyunk a válság mélypontján, de Magyarország az elmúlt üzleti évben is megérezte a globális pénzügyi és gazdasági válság hatásait. Az erőteljes javulás 2010-ben messze elkerülte a magyar gazdaságot. A bruttó nemzeti össztermék az Európai Bizottság számításai szerint a 2009. évi jelentős csökkenést követően 2010-ben nagyjából egy százalékkal növekedett. A lízingpiac ugyan hasonlóan alacsony szinten konszolidálódott, a 2010 elején várt javulás azonban elmaradt. A magyar lakosság hitelfelvételi hajlandósága jelentős mértékben csökkent, és még mindig a pénzügyi válság kitörése előtti szint alatt van. A piacot ezen felül a forint árfolyam-ingadozásai is terhelték. A 2010. évi országgyűlési és önkormányzati választások tiszta viszonyokat teremtettek Magyarországon. Ennek ellenére kritikusán tekinthető a lízingvállalatokat is érintő rendkívüli adók bevezetése. Bízunk benne, hogy a magyar kormány az EU Tanácsa elnökségének 2011. január 1-gyel történő átvételét arra használja, hogy országos és nemzetközi szinten is megfelelő jelzéseket adjon.

A 2010. esztendő nemzetgazdasági és politikai keretfeltételei rendkívüli kihívások elé állították a Lombard Lízing Csoportot. Követve az általános trendet a magyar lízingpiacon a forgalom közel 40 százalékkal maradt el az előző évitől. A megnövekedett kockázati költségek jó része a 2007-2008-ban megkötött szerződésekből ered, a 2009-2010-ben kötöttekben a jóval szigorúbb kockázati politikának köszönhetően már enyhülés figyelhető meg. Mindezek tükrében 2011-re a visszafogott bizakodás helyénvalónak tűnik. Azonban több egy keserű pirulánál a magyar kormány által bevezetett és lízingvállalatok által fizetendő különadó, amely a tárgyévben mintegy 1,8 millió euró terhet jelentett a Lombard számára, és a 2011-es esztendőre is érvényben marad. A forgalom további csökkenésének sajnos az lett a következménye, hogy a Lombard Lízing Csoportnak embereket kellett elbocsátania. A létszám 2010-ben év végére az előző évi 544 teljes munkaidőben foglalkoztatott munkatársról 464-re csökkent. Magyar leányvállalatunk az előző évek pozitív üzleti ered-

ményeit nem tudta folytatni. A Lombard a VR LEASING-gel való sikeres együttműködés történetében első ízben volt kénytelen veszteséget elkönyvelni. 2010 azonban ezzel együtt a jövőre szóló fontos döntések éve is volt. Ennek egyik példája a központi F-IRB projekt, amely csoportszinten szolgálja a saját tőke tehermentesítését, és amelynek előírásait és követelményeit a Lombardnak is teljesítenie kell. A másik jelentős lépés a mátrix-szervezet bevezetésének sikeres lezárása volt, amely még hatékonyabbá teszi a Lombard üzleti folyamatait. 2010-ben ezen kívül a Lombard Finanszírozási Zrt. beolvadt a Lombard Lízing Zrt.-be, így a lízing és a hitelezés a jövőben egy vállalaton belül végezhető. A Lombard Lízing Csoport új, ütőképese vállalati struktúrájával felkészülten várja a piaci kihívásokat. A 2010. évi eredmény ugyan még a tartósan nehéz piaci helyzetet tükrözi, ugyanakkor itt a lehetőség a Lombard előtt, hogy jobb kockázati feltételek mellett megszilárdítsa és tovább erősítse pozícióját a magyar piacon. Az Európai Bizottság gazdasági szakértői 2,8 százalékos növekedést jeleznek előre 2011-re.

A VR LEASING igazgatóságának új elnökeként 2011. március 16-án a Lombard Lízing Csoport elnöki tisztét is átvetem Reinhard Gödelről. Szeretném megragadni az alkalmat, hogy a Lombardnál végzett több mint egy évtizedes munkájáért köszönetet mondjak Reinhard Gödelnek. A korai megjelenés a magyar piacon bátor, látónoki lépés volt, és a viharos időszakokban is meghatározó módon vitte előre a Lombard Lízing Csoportot. Külön köszönetet szeretnék mondani a Lombard valamennyi munkatársának, partnerének és ügyfelének. Elkötelezettségünk erősítette a Társaság piaci pozícióját és biztosítja a jövőbeli stabilitás feltételeit. Számítok rá, hogy irántam is ugyanolyan bizalommal lesznek, mint elődöm iránt. Teljes bizakodással tekintek a ránk váró kihívásokra. Sikeres jövőt!

**Theophil Graband**  
igazgatóság elnöke

Although the crisis seems to have bottomed out, Hungary still felt the effects of the global financial and economic crisis in the past financial year. The Hungarian economy was certainly far from experiencing a strong recovery in 2010. Following a dramatic slump in 2009, the gross domestic product grew slightly by around one per cent in 2010, according to calculations by the European Commission. Although the leasing market was consolidated at a comparatively low level, the recovery anticipated for early 2010 failed to materialise. The Hungarian population has become far less inclined to take out credit; the rate of borrowing is still far lower than it was before the crisis hit the financial markets. Fluctuations in the forint's exchange rate are also having a negative impact on the market. 2010's parliamentary and local elections established a clear political landscape in Hungary. However, criticism was voiced at the introduction of a special levy for certain industries, including leasing companies. We can only hope that the Hungarian government uses its EU presidency, which commenced on 1 January 2011, to send out the right signals, both internationally and nationally.

In the light of this economic and political environment, 2010 was a year of extraordinary challenges for Lombard Lízing Group. In line with the overall trend in the Hungarian leasing industry, new business was down some 40 per cent on the previous year. Risk expenses remained elevated, largely due to outstanding agreements from 2007 and 2008. The situation was somewhat better for agreements dating from 2009 and 2010 thanks to a much tighter risk policy. It therefore seems justified to be cautiously optimistic about developments in 2011. However, the special levy for leasing companies introduced by the Hungarian government remains a bone of contention. In the year under review, it led to expenses of some EUR 1.8 million for Lombard. The levy is being imposed again in 2011. Unfortunately, the further fall in new business meant that the Lombard Lízing Group had to shed a number of jobs. The workforce shrank to 464 full-time employees at the end of 2010, compared with 544 at the end of the previous year. Our Hungarian subsidiary was also unable to build on the profit generated in prior years. For the first time since the successful

partnership with VR LEASING began, Lombard posted a loss for the financial year just ended. Nevertheless, we took a number of important steps in 2010 to set our course for the future. One example is the central F-IRB project, which aims to reduce capital requirements at sub-group level. Lombard is also expected to implement the project's regulations and requirements. In another significant move, Lombard successfully finished establishing the matrix organisation, which makes the company's business processes even more efficient. Furthermore, Lombard Finanszírozási Zrt. was merged into Lombard Lízing Zrt. in 2010. This means that our leasing and lending business activities will be operated by a single company in the future. With its new, powerful company structure, Lombard is well equipped for forthcoming market demands. Although the 2010 result reflects the ongoing challenges posed by the market situation, Lombard Lízing Group has the opportunity to both strengthen and further extend its market position in Hungary in an improved risk climate. Economic experts from the European Commission

forecast growth of 2.8 per cent for 2011. As the new CEO of VR LEASING, I took over from Reinhard Gödel as Chief Executive of Lombard Lízing Group too on 16 March 2011. I would like to take this opportunity to express my heartfelt thanks to Reinhard Gödel for dedicating more than a decade to Lombard. His decision to enter the Hungarian market at such an early stage was both visionary and bold. And even in tough times, he ensured that the Lombard Lízing Group took a major step forwards. My sincere thanks also go to all the staff, partners and customers of Lombard. Your dedication has reinforced the Group's market position and laid the foundations for future stability. I hope you will place the same trust in me as you did in my predecessor. I am confident that we will overcome the upcoming challenges together. Here's to a successful future!

**Theophil Graband**  
Chairman of the Board of Directors

A VR-LEASING KÜLFÖLDI LEÁNYVÁLLALATAINAK FORGALMA TURNOVER OF VR-LEASING'S FOREIGN SUBSIDIARIES

2010

POL	-----	309
CZE	-----	225
HUN	-----	204
SVK	-----	88
SLO	-----	87
ROM	-----	78
CRO	-----	62
RUS	-----	39
BIH	-----	28
SRB	-----	21

BRUTTÓ GÉPÉRTÉK, MILLIÓ EUR

GROSS PURCHASE VALUE, DATA IN MILLION EUR

## VEZÉRIGAZGATÓI KÖSZÖNTŐ GREETINGS FROM THE CHIEF EXECUTIVE OFFICER

A 2010-es évet értékelve nem lehet elég bőkezűen bánni a makrogazdasági bizonytalanságra utaló negatív jelzőkkel. Ebben az évben azonban végleg megtanultunk alkalmazkodni a turbulens körülményekhez. Elmondhatom, hogy ezen az új platformon valamennyi célkitűzésünket sikerrel teljesítettük, azonban a korábban megszokott növekedést nem vártuk. Fókuszunkban a prudens kockázatkezelés, a biztonságos működéshez szükséges tőke és likviditás, valamint a szigorú költséggazdálkodás álltak.

2010-et egy megújult szervezettel, megerősödvé hagytuk magunk mögött. Az év elejétől kialakítottuk csatorna- és ügyfélszegmentált értékesítési szervezetünket, egyetemes mid-office-t, központi fejlesztést, kintlévőségkezelést, újraértékesítést, valamint centralizált folyamatmenedzsmentet és IT területet valósítottunk meg. A korábban önállóan növekvő, spontán egymásra épülő szervezeti és szolgáltatási egységek átalakításával egy tiszta lo-

gikán alapuló, központosított szervezet kialakítása volt a célunk.

A szervezeti átalakulás mellett 2010-ben zökkenőmentesen zárult a Lombard Finanszírozási Zrt. integrációja is a Lombard Lízing Zrt.-be, ettől szintén joggal reméljük a hatékonyabb működést. Összességében a kidolgozott és megvalósított új vállalati struktúrával felkészülten várjuk a piaci kihívásokat.

2010-ben forgalmunk 56 milliárd Ft volt, ezzel 13,12 százalékos részesedést értünk el a lízingpiacon. Új szerződéseink száma meghaladta a 14 ezret, azonban cégcsoportunk 19 éves történetében először veszteséget kényszerült elkönyvelni, üzleti tevékenységéből származó IFRS szerinti adózás előtti eredménye -2 milliárd 235 millió Ft volt. A válság utáni időszak mérsékelt gazdasági növekedését azonban szükségszerűen követi a hitelezési aktivitás élénkülése is. Ennek nagysága ugyan nem ismert, de meggyőződésem,

hogy a Lombard sikeresen fogja kiaknázni a benne rejlő lehetőségeket. Ebben támaszunk stabil tőkeerőnk, biztos hátterünk, közvetlen tulajdonosunk és legfontosabb nemzetközi szakmai és finanszírozási partnereink a VR LEASING, Németország legnagyobb gyártó-független lízingtársasága, a német Volksbank és Raiffeisenbank csoport tagja. A megvalósítás eszköze pedig a hosszú évekre visszanyúló széles körű szakmai tapasztalatunk, közel 20 éves gyakorlatunk. Legfőbb erőnk azonban továbbra is kiváló munkatársainkban és Ügyfeleink bizalmában rejlik.

Változhat a gazdasági környezetünk, de az Ügyfeleink iránti elkötelezettségünk változatlan. Továbbra is előtérbe helyezzük azokat az elveket és gyakorlati módszereket, amelyek az ügyfélközpontú kiszolgálást teszik lehetővé. Üzletpolitikánkban fontos szerepet kap – az elmúlt évekhez hasonlóan – a tárgyilagosságot, megfontolt kockázatkezelési politika folytatása, valamint a fejlesztésekre való fóku-

szálás. Deklarált célunk növelni üzleti aktivitásunkat, illetve erősíteni a piaci pozíciónkat, de mindemellett maximális figyelmet szentelünk az ügyfeleink és szállítóink szempontjaira is. Ebben a magatartásban látjuk ugyanis az egyetlen biztosítékát annak, hogy a lakossági és a vállalati ügyfeleinknek is hoszszútávon megbízható partnerei legyünk.

**Domonkos András**  
vezérigazgató

Looking back on the year 2010 one can not mention negative attributes that are suitable to describe the macroeconomic situation. However, this was also the year when we learned once and for all how to survive among turbulent market circumstances. I am proud to say that we managed to achieve all our targets under these new circumstances, however, we never expected the growth rates we had been used to earlier. We mainly focused on prudent risk management, the capital and liquidity required for safe operations and stringent cost management.

We left 2010 behind with a restructured and even more robust organisation. We started to roll out our channel- and customer-segmented sales organisation at the beginning of the year. We established a common mid-office, central product development, receivables management, re-selling and a centralised process management and IT function. By transforming the structural and service functions formerly growing

independently and sometimes spontaneously overlapping each other our aim was to create a centralised organisation based on clear logic.

In addition to the organisational transformation, the integration of Lombard Finanszírozási Zrt. into Lombard Lízing Zrt. was also completed in 2010 without any major hiccups further raising hopes of a more efficient operation. On the whole, we are prepared to face the market challenges in this newly developed and deployed corporate structure.

Our 2010 turnover amounted to HUF 56 billion, representing a 13.12 per cent market share in the overall leasing sector. The number of new contracts exceeded 14 thousand, however, we realised a loss for the first time in the 19 year history of the Group with an operating loss under IFRS of HUF -2,235 billion. Nevertheless, the moderate economic growth of the period following the crisis inevitably goes hand-in-hand with the recov-

ery of lending. The rate of this recovery is yet unknown, however, I am positive that Lombard will be successful in exploiting the opportunities it brings. This process will be supported by our capital strength, our solid background and our direct shareholder and key international professional and financing partner, VR LEASING, Germany's largest non-captive leasing company, a member of the German Volksbank and Raiffeisenbank group. The key tool of implementation will be our history of wide-ranging professional experience going back almost 20 years. However, our main strength still lies in our outstanding professionals and the confidence of our Customers.

The economic environment may change but our commitment to our customers is unwavering. We continue to focus on the principles and practical solutions that ensure customer-oriented services. Similarly to the previous years, our impartial and cautious risk management policy and the focus on develop-

ment still play a key role in our business policy. It is our declared objective to increase our business activity and to improve our market position, however, we also pay utmost attention to the needs of our customers and our vendors, as, in our view, this is the only approach that can guarantee that we continue to be a reliable partner to both our retail and our corporate customers in the long run.

**András Domonkos**  
Chief Executive Officer

A LOMBARD LÍZING CSOPORT PIACI RÉSZESEDÉSÉNEK ALAKULÁSA CHANGE IN MARKET SHARE OF THE LOMBARD LEASING GROUP 2006-2010



SZÁZALÉK  
PERCENT

## ÉRTÉKESÍTÉSI TERÜLET SALES DIVISION



2010 továbbra sem volt a lízingcégek éve. Piacaink – a gépjármű- és gépelandások – tovább csökkentek, és az ügyfelek hitel-felvételi kedve sem jött meg. A lízingszövetség tagvállalatainak 2144 milliárd forintos tőkekintlévősége mindössze egy év alatt 20 százalékkal 1753 milliárd forintba csökkent.

Gépjármű-finanszírozás területén az új személygépjárműből 43 ezer talált gazdára, ami 30 százalékkal kevesebb az előző évi mennyiséghez képest, az öt évvel korábbinak pedig mindössze egyötöde. A használtautópiac ugyan kisebb mértékben, de szintén csökkent, a 416 ezer darabos eladás 10 százalékkal maradt el az előző évitől.

A Lombard több mint 13 ezer finanszírozott autóval ezen a csökkenő piacon is megtartotta vezető helyét. A használtautó-finanszírozásban megőriztük meghatározó, 26 százalékos piaci részesedésünket, míg az újautó-finanszírozásban kis mértékben, 11,4 százalékra csökkent a részesedésünk.

A piaci verseny 2010-ben határozottan élénkült, és fő terepe a

kockázatvállalási hajlandóságról egyre inkább átveddött a szolgáltatásokra. A svájci frank alapú finanszírozást szinte minden finanszírozó – köztük a Lombard is – megszüntette, az év második felére az új szerződések több mint hetven százalékát már forintban kötötték.

A 2009-ben a Forddal, a Volvóval és a BMW-vel kialakított együttműködésünk tovább mélyült; közös termékekkel és akciókkal igyekeztünk egymás versenyképességét javítani. Az újautó-finanszírozási forgalmunk 30 százalékát már ezen szerződött partnereink adták.

2010 az alacsony forgalom ellenére bőven adott munkát a lízingcégeknek. A kormányzati szervek ugyanis a rendszerváltás óta nem látott mennyiségben változtatták meg a pénzügyi jogszabályokat, amelyek döntő többsége érintette a lakossági gépjármű-finanszírozást. A különböző törvényekben lefektetett új szabályozás igyekszik jobban védeni a lakossági ügyfeleket, mint fogyasztókat, a bankoktól és pénzügyintézetektől pedig felelősebb hitelezést vár el. A hitel- és pénzügyintézeti törvény módosítása újraszabályozta

a pénzügyi közvetítést, ami erőteljesen érinti az autókereskedők ügynöki tevékenységét is.

Ez az új jogszabályi környezet a pénzügyintézetektől szigorúbb, fegyelmezettebb és felelősebb hitelezői magatartást vár el, míg az ügyfeleket igyekszik védeni a túlzott eladósodástól, és meg akarja teremteni számukra a biztonságosabb és átláthatóbb, bár helyenként szigorúbb hitelfelvételi lehetőségeket.

A 2010-es év a várakozásainknak megfelelően ugyanakkor fellendülést hozott a flottakezelési piacon. A lízingpiac szabályozásában történt változások nem érintették a vállalati ügyfeleket és a nekik kínált konstrukciókat, így az előző években elhatalaszott és most végrehajtott beruházások biztosították e területen a növekedést.

Az elmúlt évben jelentős mértékben fejlesztettük a flotta-finanszírozási üzletág informatikai rendszereit. Ezzel javítottuk a szolgáltatás minőségét és biztosítottuk a jövőre bevezetendő új termékek technológiai hátterét. Ennek hatása már az év második felében érezhető volt: az üz-

letág az utolsó negyedévben az új ügyfelek számát és a forgalmat is megkétszerezte.

Jelentős sikereket ért el az üzletágunk a kintlévőségek kezelésében is, amelynek egyik fontos eleme egy megelőző jellegű kintlévőségkezelési rendszer működtetése.

Komoly átalakuláson, súlypont áthelyeződésen ment keresztül a tehergépjármű-finanszírozási piac, annak ellenére, hogy az előző évi drasztikus visszaesést nem követte jelentős növekedés. Szállító partnereink nagy része a válság áldozatául esett, miközben új szállítók jelentek meg a piacon. Újraszerveződött a teherautó-finanszírozási piac, új szereplők léptek be és szereztek rövid idő alatt meghatározó piaci részesedést. Mi közben saját stratégiánkat követve, mérsékelt kockázatvállalással stabil, alacsony kárpotenciálú portfólió építésbe kezdtünk.

Magyarországon az értékesített tehergépjárművek száma 3 év alatt 7100-ról 2200-ra csökkent, igaz, ez utóbbi szám már 10 százalékkal nagyobb a 2009. évinél. Itt is látható ugyanakkor

2010 was still not the year of leasing companies. Our markets (vehicle and machine sales) continued to shrink and our customers' appetite for loans also did not return. The HUF 2,144 billion outstanding capital of the member companies of the Leasing Association contracted by 20 per cent to HUF 1,753 in a single year.

In motor vehicle financing 43 thousand new cars were sold representing a drop of 30 per cent compared to the previous year and one fifth of the figure five years ago. The used car market also shrank, although only to a smaller extent: 416 thousand used cars were sold, i.e. 10 per cent less than during the previous year.

With 12 thousand financed cars, Lombard managed to retain its leading position even in this shrinking market. We maintained our dominant, 26 per cent market share in used car financing while it slightly decreased, to 11.4 per cent in new car financing.

Market competition intensified significantly in 2010, while

its main emphasis gradually shifted from the willingness to take risks to services. Almost all financiers, including Lombard, ceased to provide financing in Swiss francs, accordingly, by the second half of the year, more than 70 per cent of new contracts were concluded in HUF. Our cooperation with Ford, Volvo and BMW commencing in 2009 further intensified; we endeavoured to improve each other's competitive position by jointly developed products and campaigns. 30 per cent of our new car financing turnover was generated by these three partners.

Despite the low volumes, 2010 was a busy year for leasing companies. The government amended financial laws with a fervour that had been unprecedented since the change of the political system in 1990, and the majority of these amendments affected the retail motor vehicle financing business. The new rules laid down in various pieces of legislation are aimed at better protecting retail customers, as consumers, and require

banks and financial institutions to lend more responsibly. The amendment of the Act on Credit Institutions and Financial Enterprises re-regulated financial intermediation, which seriously impacted the agency activities of car dealers.

The new legislative environment requires financial institutions to lend in a more stringent, disciplined and responsible manner, while endeavours to protect customers from excessive indebtedness and tries to create more secure and transparent but also more stringent borrowing opportunities for them.

On the other hand, in line with our expectations, the year 2010 saw a boom in the fleet management market. The changes in the regulation of the leasing market did not affect our corporate customers and the products offered to them, thus the investments postponed in the previous years and implemented in 2010 were the drivers of growth in this segment.

Last year we significantly developed the IT systems of the

fleet financing business line. This way we managed to improve service quality and established the IT background for the products to be launched next year. The effects of the development were felt already in the second half of the year: the business line managed to double both the number of new customers and its turnover in the last quarter of 2010.

They were also very successful in the management of outstanding receivables, one key element being the launch of a preventive receivables management system.

The heavy goods vehicles financing market also experienced major transformation and a shift of emphasis, despite the fact that the previous year's dramatic fallback was not followed by significant growth. A large number of our freighter customers fell victim to the crisis while new companies entered the market. The truck financing market was reshuffled, new players penetrated the market and acquired a large share over a short period of time. In the meantime,

GÉPJÁRMŰ-FINANSZÍROZÁS FORGALMA TURNOVER OF VEHICLE FINANCING

2006–2010

2010	37 421
2009	60 664
2008	112 420
2007	94 119
2006	103 664

BRUTTÓ GÉPÉRTÉK, MILLIÓ FT

GROSS PURCHASE VALUE, DATA IN MILLION HUF

a személyautó-piacon megfigyelhető tendencia: a nagyvállalati flottavásárlások aránya lényegesen megemelkedett, viszont a kisvállalkozások által – többnyire egyesével – vásárolt járművek száma drámaian visszaesett. 2010-ben 500 teherautót finanszíroztunk, év végére a piaci részesedésünk ezen a területen 6,6% volt.

Az elmúlt év legnagyobb kihívása az volt, hogyan tudjuk hatékonyan átstrukturálni a feladatokat és erőforrásokat az új ügyletek, a meglévő szerződések kezelése és a fedezetek érvényesítése között. Nem függetleníthettük magunkat az ügyfeleinket ért hatásoktól: a termelőeszköz-finanszírozás hatványozottan megsínylette a gazdasági visszaesést, a beruházások elmaradását, az árfolyamok ingadozását, valamint az eszközök – főleg a teherautók – árának minden eddiginél nagyobb mértékű visszaesését.

Nagy hangsúlyt fektettünk nehéz helyzetben lévő ügyfeleink szerződéseinek életben tartására: preventív kintlévőségkezelési folyamatokat dolgoztunk ki, egyedi, személyre szabott megoldásokkal kerestük meg őket, és új technológiákat vezettünk be a visszavett eszközök kezelésére.

A mezőgazdasági gép-finanszírozásban a korábbi évek beruházásainak fő motorja és forrása, az európai uniós támogatások elapadtak, illetve kis szegmensekre korlátozódtak. 2010-ben a piac így több mint 70 százalékot zsugorodott, mi azonban 15,3 százalékos piaci részesedéssel meg tudtuk őrizni harmadik helyünket.

Az építőgép-finanszírozásban 2010-ben 14,4 százalékos piaci részesedéssel piacvezetők voltunk. Tevékenységünk vezérelve a visszafogott kockázatvállalás és a hosszú távú piaci jelenlét. Ezt kiválóan szolgálják a két évvel ezelőtt bevezetett kockázati szigorítások, amelyek a válságban is jól teljesítettek. A jövőben továbbra is a fontos márkák forgalmazói és vásárlói akarjuk kiszolgálni olyan finanszírozási konstrukciókkal, amelyek a piacon meghatározó szerepet játszó uniós forrásokat hatékonyan tudják kiegészíteni.

Ingatlan-finanszírozási üzletágunk 2010-ben 175 ingatlant finanszírozott, összesen közel 7 milliárd forint értékben. Ezek többségükben ipari ingatlanok voltak. A Lombard ezen a területen több mint tíz éves tapasztalattal rendelkezik. Lakossági

ingatlanokat 1,7 milliárd forint értékben finanszíroztunk. Ez utóbbi piac, amely a nagy kereskedelmi bankok fő hitelezési területe, jelentős mértékben csökkent.

Az értékesített ingatlanok és a kiadott építési engedélyek számának folyamatos csökkenése is – mindössze 600 darab havonta az egész országban(!) – azt mutatja, hogy az ingatlanpiac sincs még túl a válság mélypontján.

Lakossági és vállalati ingatlan-finanszírozásunkat egyaránt ügynöki hálózatokon keresztül történő értékesítésre építettük fel. A folyamatosan változó és szigorodó törvényi előírásoknak való megfelelés jelentős többletfeladatot rótt minden üzleti területünkre. A devizaalapú hitelezés a kormány intézkedései következtében gyakorlatilag megszűnt, így a többi finanszírozóval együtt áttértünk a forintalapú termékekre.

A gazdasági válság a vállalati ingatlan-finanszírozást már a lakossági terület előtt elérte, így egyes szegmenseiben a stagnálás illetve a lassú növekedés is hamarabb indult el, mint a lakossági ingatlan-finanszírozásban. Hitelezési feltételeinket az év folyamán nem enyhítet-

tük, üzletpolitikánkat így a jó minőségű ügyletekre építettük, amit a személyes kiszolgáláson és tanácsadáson alapuló, ügyfélközpontú értékesítéssel tudtunk elérni.

Bár a makrogazdasági várakozások 2011-re enyhe javulást mutatnak az elmúlt évhez képest, nagyszámú ügyletünkön mégis hasonló forráspiaci környezetet várunk, mint 2010-ben. Az Értékesítési terület célja ugyanakkor az, hogy a mostanhoz hasonló nehéz környezetben a számunkra kulcsfontosságú szegmensekben a piaci részesedésünket stabilizálni, sőt erősíteni tudjuk, s így várjuk az előreláthatóan lassan elinduló konjunkturális piaci változásokat.

**Anderle Ádám**  
vezérigazgató-helyettes

we followed our own strategy and started to build a robust, low claim potential portfolio to ensure a low level of risk.

The number of heavy goods vehicles sold in Hungary dropped from 7,100 to 2,200 in 3 years although this figure is already 10 per cent higher than in 2009. The trend characterising the passenger car market is also visible here: the ratio of large corporate fleet purchases significantly increased, while the number of vehicles purchased by small companies one-by-one in the majority of the cases dropped drastically. We financed 500 trucks in 2010 and our market share was 6.6% in this segment at the end of the year.

The greatest challenge of last year was how to efficiently restructure the tasks and resources between the management of new transactions, existing contracts and the enforcement of collateral. We could not emancipate ourselves from the factors affecting our customers: production equipment financing was particularly adversely affected by the economic downturn, the lack of construction projects, the volatility of exchange rates and the unprecedented decrease in the price of assets, in particular trucks.

We focused on keeping the contracts of our distressed customers alive: we developed preventive outstanding receivables management processes, we approached them with tailor-made solution and invented new technologies to manage repossessed assets.

The main driver and source of investments in the agricultural machinery financing sector, i.e. the European Union grants dried up or became applicable to certain small segments only. As a result, the market contracted by more than 70 per cent in 2010, however, we managed to maintain our third position with a market share of 15.5 per cent.

We are market leaders in construction machinery financing with 14.4 per cent market share. Our guiding principles are moderate risk taking and long-term market presence. This approach is supported by the robust risk taking rules introduced two years ago that performed well even during the crisis. We intend to provide services to the dealers and buyers of the main brands with a range of financing products that can efficiently

complement the EU funds that continue to play a key role in the market.

Our real property financing business line financed 175 properties in 2010 in a combined value of HUF 7 billion. The majority of these were industrial properties. Lombard has more than ten years of experience in this field. We financed retail properties in the value of HUF 1.7 billion. This market, the main field of lending for large commercial banks, shrunk dramatically. The ongoing fall in the number of properties sold and building permits issued – currently at around 600 hundred per month nation-wide! – also indicates that the real estate market has not yet seen the worst of the crisis.

Our retail and corporate real property financing businesses both rely on sales through networks of agents. Compliance with the regularly changing and highly demanding legislation has imposed additional burdens on all our business lines. Forex-based lending practically disappeared in the wake of the government's measures, therefore, we – similarly to most other financiers – switched to HUF-denominated products.

The economic crisis hit corporate real estate financing before the retail market, thus stagnation and slow growth in some of its segments also commenced earlier than in retail property financing. We did not loosen up our lending conditions during the year and this way managed to build our business policy on high quality transactions realised through customer-focused sales based on personal advisory services.

Although macro-economic expectations are slightly improving for 2011 compared to the previous year, yet we do not expect to see any significant changes in our source market environment compared to 2010. Nevertheless, it is the aim of the sales function to stabilise or even increase our market shares in our key segments under the current difficult conditions and to be prepared for the improvement of the market situation that is expected to start slowly.

**Ádám Anderle**  
VP of Sales and Marketing

TERMELŐESZKÖZ-FINANSZÍROZÁS FORGALMA TURNOVER OF PRODUCTION EQUIPMENT FINANCING

2006–2010



BRUTTÓ GÉPÉRTÉK, MILLIÓ FT  
GROSS PURCHASE VALUE, DATA IN MILLION HUF

INGATLAN-FINANSZÍROZÁS FORGALMA TURNOVER OF REAL PROPERTY FINANCING

2010



MILLIÓ FT  
MILLION HUF



## KOCKÁZAT- ÉS KINTLÉVŐSÉGKEZELÉSI IGAZGATÓSÁG RISK AND RECEIVABLES MANAGEMENT DIRECTORATE



A 2010. év tervezésekor – azóta mondhatni túlzó – optimizmussal gondoltuk azt, hogy a portfólióra nehezedő nyomás az ügyfelek fizetőképessége tekintetében a második félévben enyhülni fog, amelyre a várható gazdasági fellendülés is kedvező hatást gyakorolhat. Sajnos ez a jellegű nyomás nem csökkent, hanem tovább fokozódott. Ahogy minden intézmény, amely mérvadó prognózisokat tesz közzé, kénytelen volt kedvezőtlen irányba módosítani a várakozásait, úgy a Lombard is felfelé módosította a várható veszteségre, elszámolt értékvesztésre vonatkozó előrejelzéseit. A forgalom, annak szintén nem várt mértékű csökkenése okán, sem volt képes elensúlyozni ezeket a hatásokat. Nőtt a felmondott szerződések száma, és ezzel párhuzamosan duzzadtak a visszaszámaztatott eszköz készletek. A helyzet kezelése roppant erőfeszítéseket igényelt. A kintlévőségkezelési gyakorlat során már nem volt elegendő, hogy a hangsúlyt a megelőzésre helyezzük, erősíteni kel-

lett a work out területet, és ezzel párhuzamosan a fedezetek érvényesítési gyakorlatát. Az év során továbbra is folyt a kintlévőségkezelési technikák fejlesztése, és az év második felében több racionalizálást célzó átszervezést is végrehajtottunk. Elmondhatjuk, hogy létrejötték azok a folyamatok, amelyek mentén hatékonyabban kezelhetők a kintlévőségek, illetve kialakultak azok az eljárások, amelyek jól alkalmazhatók a gyakorlatban. Leraktuk egy ütőképebb work out szervezet alapjait. Sikertelenül csökkenteni a visszahozott készletek állományát is. Év végére úgy tűnt, hogy mint ha csökkenne a felmondások száma, illetve nem azonosítottunk újabb, nagy kitettséggű bedőlést. A megfogalmazás szándékosan óvatos, hiszen stabil trendekről még korai beszélni. Jelentős változás és eredmény volt a kockázatvállalási folyamat átalakítása. A fő célkitűzés az volt, hogy a kockázatvállalási gyakorlatot átstrukturáljuk, a végrehajtás hatékony, transzparens és logikus sorrendben

lévő lépéssorozaton keresztül valósuljon meg, valamint nagy mértékben támaszkodjunk a statisztikai alapú scoring rendszerek eredményeire, és jelentősen automatizáljuk a kockázati döntéseket. A nagy üzleti volument képviselő területeken – úgymint használt és új gépjármű-finanszírozás – vezettük be először a kialakított eljárásokat. A kisebb volument képviselő üzletágak esetén, ahol a scoring nehézkesebben alkalmazható, megcéloltuk azt, hogy határozzuk meg azokat a feltételeket, paramétereket, amelyek teljesítése esetén az ügylet nagy valószínűséggel, mint egy „zöld folyosón” engedélyezésre kerül. Mindezek a törekvések már átmenetet képeznek a Bázei irányelvek teljesítéséhez. A Bázei II esetében az anyavállalat a F-IRB, azaz a fejlett módszer kialakítását célozta meg. A projekt az anyavállalat igényeihez alkalmazkodva, az általa megfogalmazott ütemterv szerint halad. A projekt szervezet teljes mértékben felállt, a költségvetés és erőforrás biztosított, az egyes szakterületi

alprojektekben a fejlesztések folyamatosan haladnak. Év végére számos eredménytermék is elkészült. Külön kihívás, hogy a Lombardnak, tulajdonosi hátteréből eredően, mind a német, mind a magyar felügyeleti követelményeket egyaránt teljesítenie kell. A Bázei II F-IRB fejlesztések eredménye felteszi a koronát mindazokra az erőfeszítésekre, amelyeket az elmúlt években a kockázatok kezelése területén kifejtettünk.

**Tóth Attila**  
kockázat- és kintlévőségkezelési igazgató

When making the plans for 2010, we were (as seen in retrospective overly) optimistic thinking that the second half of the year will relieve some of the pressure that the solvency of our customers placed on our portfolio and that the economic recovery might also bring improvements. Unfortunately the pressure has not been mitigated; on the contrary, it grew. As every institution that publishes standard forecasts has been forced to make unfavourable adjustments to their predictions, Lombard was also compelled to increase its target figures for budgeted losses and impairment charges. Even sales, which decreased at an unexpected rate, could not compensate for these effects. The number of cancelled contracts increased along with a parallel rise in the inventory of returned assets. Managing the situation required extreme effort. As focussing on prevention was no longer sufficient as a standard practice of managing accounts receivable, we had to strength-

en the work out function and introduced more stringent rules of collateral enforcement. We also continued to develop the techniques of managing accounts receivable in the course of the year and implemented several rounds of restructuring to rationalise the organisation. We can say that we now have processes in place that allow us to manage receivables more efficiently and we have developed procedures that are easily applicable in practice. We have laid down the foundations of a more effective work out unit. We also managed to achieve major reductions in the portfolio of returned inventories. The number of cancellations seemed to be reducing at the end of the year or at least we did not identify any default cases with major exposure. The choice of words is deliberately cautious as it is too early to talk about stable trends. Revamping the process of accepting risks was a major change and a major achievement. It was our ultimate goal to restructure the practice of accepting expo-

sure and to ensure that execution follows an efficient, transparent and logical sequence of steps. We also intended to rely heavily on the results of statistically based scoring systems and to strengthen the automatic functions of decisions regarding risks. These procedures were introduced first in areas representing high volumes of business, such as financing new and old vehicles. As divisions with smaller volume do not lend themselves so easily to the scoring system, we aimed for specifying the conditions and parameters that transactions have to satisfy in order to increase the likelihood of getting the “green light”. All of these aspirations are part of the transition to compliance with Basel guidelines. With regard to Basel II, our parent company set F-IRB, i.e. the advanced methodology as a target. The project progresses in line with the requirements and the schedule set by the parent company. The project organisation is fully established, budget resources have been allocated

and development is in progress in the various technical project components. Several output products had been completed before the end of the year. It is a special challenge that Lombard has to comply with the requirements of both the German and the Hungarian supervisory authorities due to its structure of ownership. The outcomes of the Basel II F-IRB development projects crown the efforts that we have exerted in the area of risk management in recent years.

**Attila Tóth**  
Risk and Receivables Management Director

### SZERZŐDÉSKÖTÉSEK SZÁMA NUMBER OF CONTRACTS

2006–2010

2010	14 612
2009	23 021
2008	40 371
2007	34 253
2006	39 754

DB  
PIECE



## ÜGYFÉLKAPCSOLATI IGAZGATÓSÁG CLIENT RELATIONS DIRECTORATE

Igazgatóságunk 2010-ben több mint 128 ezer szerződést kezelt. Mindezt hatékony, jól átgondolt ügyfélkezeléssel tettük, melynek egyik sikertényezője stabil, biztos szakembergárdánk. A call center, a személyes ügyfélszolgálat, a szerződéskezelés, a kintlévőség adminisztráció és a biztosításkezelés osztályon dolgozó kollegák fókuszában az Ügyfelek minél magasabb szintű kiszolgálása áll. Ezen stratégiánknak vetettünk alá minden fejlesztésünket, munkafolyamatunkat.

Az előző évhez képest a válság miatt fizetési nehézségekkel küzdő ügyfeleink számának emelkedése megállt és kezelhető szinten stagnált. Mindezek köszönhető a kintlévőségi folyamatok hatékony menedzselésének is, valamint a Lombard honlapján található Extra Help – Online ügyfélszolgálati funkciók bővítésének. Ezen platformon az ügyfeleink szerződéssel kapcsolatos ügyeiket online intézhetik. Megtekinthetik szerződéseik részleteit, dokumentu-

mot csatolhatnak vagy akár másolatot igényelhetnek, módosítási igényeket indíthatnak, adatváltozást és káreseményt jelenthetnek be, lekérdezhetik folyószámla egyenlegüket, vagy akár tájékozódhatnak árfolyam adatokról és a kamatlábakról.

2010-ben előtérbe került a meglévő portfólióban az ügyfeleink megtartása és jövedelmezőségük emelése, valamint a portfóliókezelés hatékonyságának növelése is. Ennek érdekében a Lombard Lízing Csoport két cége – a Lombard Lízing Zrt. és a Lombard Finanszírozási Zrt. – összeolvadt, valamint felmértük az Ügyfélkapcsolati Igazgatóság folyamatainak hatékonyságát. A mérések eredményeként első lépésben átalakítottuk személyes ügyfélszolgálatainkon a készpénzkezelést. A Treasury deviza-pozíciójának pontosabb számítása érdekében felülvizsgáltuk a legfontosabb folyamatainkat, így a Treasury az időben kapott információ révén eredményesebben tudja kiküszöbölni a Lombard árfolyamkockázatait.

A jogszabályi előírások változásai ebben az évben komoly kihívást jelentettek. Cégcsoportunk csatlakozott a Banki Magatartási Kódexhez, mely folyamatainkra is hatást gyakorolt, nagyobb hangsúlyt kapott az ügyféltájékoztatás minősége, dokumentálása. Erőteljesebben jelenítettük meg ügyféldokumentumainkon devizában kifejezve ügyfélköveteléseinket. Call centerünkben aktualizáltuk, korszerűsítettük kommunikációs skriptjeinket. Panaszkezelési rendszerünk, eljárásrendünk első évében már jól vizsgázott, az ügyfél jelzések alapján folyamatosan javítjuk portfóliókezelésünket.

A fenti kihívások eredményeként az elmúlt év folyamatos változásokról szólt, és ez folytatódik a jövőben is. A kintlévőségkezelés és a portfóliókezelés hatékonyságának emelése a 2011-es évben is a célkeresztben marad. A jövőben megváltoztatjuk gépjárműves portfólióink felmondási intézkedését, valamint a fedeze-

tek közé újabb elemet emelünk be. Portfóliókezelési folyamatunk mérését tovább erősítjük, hiszen ez az alapja a hatékony folyamatmenedzsmentnek. Az egyedi írásbeli kommunikáció irányelveit, útmutatóit aktualizáljuk.

A makrogazdasági előrejelzések 2011-re sem ígérk a piaci környezet komolyabb fellendülését, ez talán 2013-ra érkezhethet el hozzánk, addig is az említett fókuszok állnak Igazgatóságunk feladatainak középpontjában.

**Hódiné Bullás Mária**  
ügyfélkapcsolati igazgató

Our Directorate managed more than 128 thousand contracts in 2010. One of the key success factors of our work is focused customer management based on our experienced and reliable team of experts. Our staff working at the call center, in personal customer services, contract management, receivables administration and insurance management are focused on providing high quality services to our Customers. All of our development efforts and workflows are subordinated to this strategy.

In 2010, compared to the previous year, the growth in the number of customers facing difficulties due to the crisis stopped and stagnated at a manageable level. This was partly owing to the efficient management of outstanding receivables processes as well as the expansion of the Extra Help – Online customer service functions available at Lombard's website. This platform makes it possible for customers to manage their contracts on-line. They can view the details of their contracts, at-

tach documents, or even request copies, submit amendment requests, report changes in data or claims, download their current account statement or search exchange rate and interest rate data.

One of our key objectives in 2010 was to retain customers in the existing portfolio, improve their profitability and the efficiency of portfolio management. In order to achieve the aforementioned objectives, two members of the Lombard Lízing Group, Lombard Lízing Zrt. and Lombard Finanszírozási Zrt. merged and we also assessed the efficiency of the processes of the Customer Relations Directorate. As a result of the assessment, as a first step, we transformed the cash management practices at our personal customer service offices. In order to more accurately calculate the foreign exchange position of the Treasury, we reviewed our key processes as a result of which Treasury can now eliminate Lombard's exchange rate risks more efficiently on the basis of the timely information.

Legislative changes posed a serious challenge in 2010. The Group joined the Bank Code of Conduct that affected our processes placing emphasis on the quality and documentation of customer information. We highlighted the receivable amount expressed in foreign exchange in all customer documentation and correspondence. We updated the communication scripts used in the call center. Our complaint management system and procedures proved a success already in the first year after their launch and we continued to improve our portfolio management processes on the basis of feedback from our customers.

As a result of the aforementioned challenges, last year was full of changes that are expected to continue also into the future. The improvement of the efficiency of receivables management and portfolio management will remain in the focus also in 2011. We intend to modify the termination procedures applicable to our vehicle portfolio and to include new elements among the

collaterals. We wish to further enhance the measurement of our key portfolio management processes as this is the basis for efficient process management. We will update the principles and guidelines of written communications. The 2011 macroeconomic forecasts still do not promise a marked improvement in the market environment which is only expected to take place in 2013. Until then the aforementioned key issues will remain in the focus of our attention.

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

A SZERZŐDÉSÁLLOMÁNY ALAKULÁSA CHANGES IN THE CONTRACT PORTFOLIO

2006–2010

2010	128 552
2009	143 544
2008	149 023
2007	123 991
2006	118 846

PORTFÓLIO DB  
NUMBER OF THE CONTRACT IN THE PORTFOLIO

**GAZDASÁGI IGAZGATÓSÁG**  
**FINANCIAL DIRECTORATE**



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

**Vass Mária**  
gazdasági igazgató

**Mária Vass**  
Manager of the Financial Directorate

**KONSZOLIDÁLT MÉRLEG: ESZKÖZÖK**

ESZKÖZÖK (AKTÍVÁK)	2009. december 31.	2010. december 31.
1. PÉNZESZKÖZÖK	419	3 572
2. ÁLLAMPAPÍROK	0	0
3. HITELINTÉZETEKSEL SZEMBENI KÖVETELÉSEK	0	0
4. ÜGYFELEKKEL SZEMBENI KÖVETELÉSEK	275 546	243 453
5. HITELVISZONYT MEGTESTESÍTŐ ÉRTÉKPAPÍROK, BELEÉRTVE A RÖGZÍTETT KAMATTARTOZÁSÚAKAT IS	0	0
6. RÉSZVÉNYEK ÉS MÁS VÁLTOZÓ HOZAMÚ ÉRTÉKPAPÍROK	0	0
7. RÉSZVÉNYEK, RÉSZSEDESEK BEFEKTETÉSI CÉLRA	0	0
8. RÉSZVÉNYEK, RÉSZSEDESEK KAPCSOLT VÁLLALKOZÁSBAN	1 115	493
9. IMMATERIÁLIS JAVAK	465	561
10. TÁRGYI ESZKÖZÖK	11 298	9 093
11. SAJÁT RÉSZVÉNYEK	0	0
12. EGYÉB ESZKÖZÖK	6 369	5 927
13. AKTÍV IDŐBELI ELHATÁROLÁSOK	21 949	23 526
ESZKÖZÖK ÖSSZESEN	317 161	286 625
EBBŐL: - FORGÓESZKÖZÖK	104 329	96 054
- BEFEKTETETT ESZKÖZÖK	190 883	167 045

ADATOK MILLIÓ FT-BAN

**CONSOLIDATED BALANCE SHEET: ASSETS**

ASSETS	December 31, 2009	December 31, 2010
1. CASH AND CASH EQUIVALENTS	419	3,572
2. GOVERNMENT BONDS	-	-
3. RECEIVABLES FROM CREDIT INSTITUTIONS	-	-
4. LEASE RECEIVABLES, NET OF ALLOWANCE	275,546	243,453
5. SECURITIES, INCLUDING FIXED-INCOME SECURITIES	-	-
6. SHARES AND OTHER VARIABLE-YIELD SECURITIES	-	-
7. EQUITY INVESTMENTS	-	-
8. EQUITY INVESTMENTS IN RELATED PARTIES	1,115	493
9. INTANGIBLE ASSETS	465	561
10. TANGIBLE ASSETS	11,298	9,093
11. OWN SHARES	-	-
12. OTHER ASSETS	6,369	5,927
13. PREPAYMENTS	21,949	23,526
TOTAL ASSETS	317,161	286,625
SHOWING SEPARATELY: - CURRENT ASSETS	104,329	96,054
- NON CURRENT ASSETS	190,883	167,045

DATA IN MILLION HUF

# GAZDASÁGI IGAZGATÓSÁG FINANCIAL DIRECTORATE

## KONSZOLIDÁLT MÉRLEG: FORRÁSOK

FORRÁSOK (PASSZÍVÁK)	2009. december 31.	2010. december 31.
1. HITELINTÉZETEKSEL SZEMBENI KÖTELEZETTSÉGEK	288 874	264 749
2. ÜGYFELEKKEL SZEMBENI KÖTELEZETTSÉGEK	0	0
3. KIBOCSÁTOTT ÉRTÉKPAPÍROK MIATT FENNÁLLÓ KÖTELEZETTSÉG	1	1
4. EGYÉB KÖTELEZETTSÉGEK	5 653	4 457
5. PASSZÍV IDŐBELI ELHATÁROLÁSOK	4 822	3 120
6. CÉLTARTALÉKOK	73	636
7. HÁTRASOROLT KÖTELEZETTSÉGEK	6 649	6 843
8. JEGYZETT TŐKE	1 744	1 744
9. JEGYZETT, DE MÉG BE NEM FIZETETT TŐKE (-)	0	0
10. TŐKETARTALÉK	656	656
11. ÁLTALÁNOS TARTALÉK	0	0
12. EREDMÉNYTARTALÉK (+-)	8 664	8 098
13. LEKÖTÖTT TARTALÉK	25	591
14. ÉRTÉKELÉSI TARTALÉK	0	0
15. MÉRLEG SZERINTI EREDMÉNY (+-)	0	-4 270
16. LEÁNYVÁLLALATI SAJÁT TŐKE VÁLTOZÁS(+/-)	0	0
17. KONSZOLIDÁCIÓ MIATTI VÁLTOZÁSOK (+/-)	0	0
18. KÜLSŐ TAGOK RÉSZESEDESE	0	0
<b>FORRÁSOK ÖSSZESEN</b>	<b>317 161</b>	<b>286 625</b>
EBBŐL: - RÖVID LEJÁRATÚ KÖTELEZETTSÉGEK	81 656	100 349
- HOSSZÚ LEJÁRATÚ KÖTELEZETTSÉGEK	219 521	175 701
- SAJÁT TŐKE	11 089	6 819
<b>MÉRLEGEN KÍVÜLI KÖTELEZETTSÉGEK</b>	<b>19 182</b>	<b>31 017</b>
1 FÜGGŐ KÖTELEZETTSÉGEK	5 571	4 632
2 BIZTOS (JÖVŐBENI) KÖTELEZETTSÉGEK	13 611	26 385
<b>1 MÉRLEGEN KÍVÜLI KÖVETELÉSEK</b>	<b>255 066</b>	<b>217 428</b>

ADATOK MILLIÓ FT-BAN

## CONSOLIDATED BALANCE SHEET: LIABILITIES

LIABILITIES	December 31, 2009	December 31, 2010
1. LIABILITIES TO CREDIT INSTITUTIONS	288,874	264,749
2. LIABILITIES TO CUSTOMERS	-	-
3. LIABILITIES FROM ISSUED SECURITIES	1	1
4. OTHER LIABILITIES	5,653	4,457
5. ACCRUALS	4,822	3,120
6. PROVISION	73	636
7. SUBORDINATED DEBTS	6,649	6,843
8. SHARE CAPITAL	1,744	1,744
9. UNPAID ISSUED CAPITAL (-)	-	-
10. CAPITAL RESERVE	656	656
11. GENERAL RESERVE	-	-
12. PROFIT RESERVE (+/-)	8,664	8,098
13. TIED-UP RESERVE	25	591
14. REVALUATION RESERVE	-	-
15. PROFIT OR LOSS FOR THE YEAR (+/-)	-	-4,270
16. CHANGES IN EQUITY OF SUBSIDIERS (+/-)	-	-
17. CHANGES DUE TO THE CONSOLIDATION (+/-)	-	-
18. MINORITY INTEREST	-	-
<b>TOTAL LIABILITIES</b>	<b>317,161</b>	<b>286,625</b>
SHOWING SEPARATELY: - SHORT-TERM LIABILITIES	81,656	100,349
- LONG-TERM LIABILITIES	219,521	175,701
- SHAREHOLDERS' EQUITY	11,089	6,819
<b>OFF-BALANCE SHEET LIABILITIES</b>	<b>19,182</b>	<b>31,017</b>
1. CONTINGENT LIABILITIES	5,571	4,632
2. FUTURE LIABILITIES	13,611	26,385
<b>1 OFF-BALANCE SHEET RECEIVABLES</b>	<b>255,066</b>	<b>217,428</b>

DATA IN MILLION HUF

# GAZDASÁGI IGAZGATÓSÁG FINANCIAL DIRECTORATE

## KONSZOLIDÁLT EREDMÉNYKIMUTATÁS

EREDMÉNYKIMUTATÁS	2009. december 31.	2010. december 31.
1. KAPOTT KAMATOK ÉS KAMAT JELLEGŰ BEVÉTELEK	26 216	22 174
2. FIZETETT KAMATOK ÉS KAMAT JELLEGŰ RÁFORDÍTÁSOK	4 077	3 203
KAMATKÜLÖNBÖZET (1-2)	22 139	18 971
3. BEVÉTELEK ÉRTÉKPAPÍROKBÓL	0	0
4. KAPOTT (JÁRÓ) JUTALÉK- ÉS DÍJBÉVÉTELEK	2 830	2 504
5. FIZETETT (FIZETENDŐ) JUTALÉK- ÉS DÍJRÁFORDÍTÁSOK	7 656	5 733
6. PÉNZÜGYI MŰVELETEK NETTÓ EREDMÉNYE	6 611	3 415
7. EGYÉB BEVÉTELEK ÜZLETI TEVÉKENYSÉGBŐL	48 967	41 294
8. ÁLTALÁNOS IGAZGATÁSI KÖLTSÉGEK	9 528	8 848
9. ÉRTÉKCSÖKKENÉSI LEÍRÁS	3 072	3 178
10. EGYÉB RÁFORDÍTÁSOK ÜZLETI TEVÉKENYSÉGBŐL	47 680	40 344
11. ÉRTÉKVESZTÉS KÖVETELÉSEK UTÁN ÉS KOCKÁZATI CÉLTARTALÉK- KÉPZÉS A FÜGGŐ ÉS BIZTOS (JÖVŐBENI) KÖTELEZETTSÉGEKRE	14 912	16 322
12. ÉRTÉKVESZTÉS VISSZAÍRÁSA A KÖVETELÉSEK UTÁN ÉS KOCKÁZATI CÉLTARTALÉK FELHASZNÁLÁSA A FÜGGŐ ÉS BIZTOS (JÖVŐBENI) KÖTELEZETTSÉGEKRE	4 276	3 915
13. ÉRTÉKVESZTÉS A BEFEKTETÉSI CÉLÚ, HITELVISZONYT MEGTESTESÍTŐ ÉRTÉKPAPÍROK, KAPCSOLT- ÉS EGYÉB RÉSZESÉDÉSI VISZONYBAN LÉVŐ VÁLLALKOZÁSBAN VALÓ RÉSZVÉNYEK, RÉSZESÉDESEK UTÁN	0	0
14. ÉRTÉKVESZTÉS VISSZAÍRÁSA A BEFEKTETÉSI CÉLÚ, HITELVISZONYT MEGTESTESÍTŐ ÉRTÉKPAPÍROK, KAPCSOLT- ÉS EGYÉB RÉSZESÉDÉSI VISZONYBAN LÉVŐ VÁLLALKOZÁSBAN VALÓ RÉSZVÉNYEK, RÉSZESÉDESEK UTÁN	0	0
15. SZOKÁSOS (ÜZLETI) TEVÉKENYSÉG EREDMÉNYE	1 975	-4 326
EBBŐL: - PÉNZÜGYI BEFEKTETÉSI SZOLGÁLTATÁS EREDMÉNYE	-2 026	-7 745
- NEM PÉNZÜGYI ÉS BEFEKTETÉSI SZOLGÁLTATÁS EREDMÉNYE	4 001	3 419
16. RENDKÍVÜLI BEVÉTELEK	69	71
17. RENDKÍVÜLI RÁFORDÍTÁSOK	5	12
18. RENDKÍVÜLI EREDMÉNY (16-17)	64	59
19. ADÓZÁS ELŐTTI EREDMÉNY (+-15+-18)	2 039	-4 267
20. ADÓFIZETÉSI KÖTELEZETTSÉG	1 200	3
21. ADÓZOTT EREDMÉNY (+-19-20)	839	-4 270
22. ÁLTALÁNOS TARTALÉKKÉPZÉS, FELHASZNÁLÁS (+-)	0	0
23. EREDMÉNYTARTALÉK IGÉNYBEVÉTELE OSZTALÉKRA, RÉSZESÉDÉSRE	142	0
24. JÓVÁHAGYOTT OSZTALÉK ÉS RÉSZESÉDÉS	981	0
MÉRLEG SZERINTI EREDMÉNY (+-21+-22+-23+-24-25)	0	-4 270

ADATOK MILLIÓ FT-BAN

## CONSOLIDATED PROFIT AND LOSS ACCOUNT

RESULTS	December 31, 2009	December 31, 2010
1. INTEREST INCOME	26,216	22,174
2. INTEREST EXPENSE	4,077	3,203
INTEREST MARGIN (1-2)	22,139	18,971
3. INCOME FROM SECURITIES	-	-
4. COMMISSION INCOME	2,830	2,504
5. COMMISSION EXPENSE	7,656	5,733
6. FINANCIAL RESULT	6,611	3,415
7. OTHER INCOME	48,967	41,294
8. OPERATING EXPENSE	9,528	8,848
9. DEPRECIATION AND AMORTIZATION	3,072	3,178
10. OTHER EXPENSES	47,680	40,344
11. PROVISION FOR RECEIVABLES, CONTINGENT AND FUTURE LIABILITIES	14,912	16,322
12. RELEASE OF ALLOWANCE FOR RECEIVABLES, CONTINGENT AND FUTURE LIABILITIES	4,276	3,915
13. PROVISION FOR NON-CURRENT SECURITIES, SHARES AND PARTICIPATIONS IN AFFILIATED COMPANIES	-	-
14. REVERSAL OF ALLOWANCE FOR NON-CURRENT SECURITIES, SHARES AND PARTICIPATIONS IN AFFILIATED COMPANIES	-	-
15. OPERATING RESULT	1,975	-4,326
SHOWING SEPARATELY: - PROFIT OR LOSS ON FINANCIAL AND INVESTMENT SERVICES	-2,026	-7,745
- PROFIT OR LOSS ON OTHER THAN FINANCIAL AND INVESTMENT SERVICES	4,001	3,419
16. EXTRAORDINARY INCOME	69	71
17. EXTRAORDINARY EXPENSE	5	12
18. EXTRAORDINARY RESULT (16-17)	64	59
19. INCOME BEFORE TAXES (+-15+-18)	2,039	-4,267
20. CORPORATE TAX	1,200	3
21. INCOME AFTER TAXES (+-19-20)	839	-4,270
22. GENERAL RESERVE (+-)	-	-
23. USE FROM THE PROFIT RESERVE FOR DIVIDENDS AND PROFIT-SHARING	142	-
24. DIVIDEND AND PROFIT-SHARING PAYABLE	981	-
PROFIT OR LOSS FOR THE YEAR (+-21+-22+-23+-24-25)	0	-4,270

DATA IN MILLION HUF

## FÜGGETLEN KÖNYVVIZSGÁLÓI JELENTÉS

**Deloitte.**Deloitte Könyvvizsgáló és Tanácsadó Kft.  
1068 Budapest, Dózsa György út 84/C  
Levél cím: 1438 Budapest, Pf. 471Tel: +36 (1) 428-6800  
Fax: +36 (1) 428-6801  
www.deloitte.huBejegyzve: Fővárosi Bíróság mint Cégbíróság  
Cg.: 01-09-071057

## FÜGGETLEN KÖNYVVIZSGÁLÓI JELENTÉS

A Lombard Lízing Zrt. tulajdonosainak

A magyar Nemzeti Könyvvizsgálati Standardok alapján elvégeztük a Lombard Lízing Zrt. (a "Társaság") 2010. december 31-ével zárult évre vonatkozó, a magyar számviteli előírások szerinti konszolidált éves beszámolójának könyvvizsgálatát, amelyből a mellékelt szűkített, konszolidált pénzügyi kimutatás (szűkített mérleg és szűkített eredménykimutatás) - amely ezen Éves Jelentés 18-23. oldalain található - származik. A 2011. január 21-én kelt független könyvvizsgálói jelentésünkben hitelesítő záradékot bocsátottunk ki a Társaság magyar számviteli előírások szerint összeállított konszolidált éves beszámolójára vonatkozóan, amelyből a mellékelt szűkített, konszolidált pénzügyi kimutatás származik.

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

A Társaság a magyar számviteli előírások szerinti 2010. december 31-i konszolidált pénzügyi helyzetének, valamint a 2010. december 31-ével zárult év konszolidált működési eredményének és könyvvizsgálatunk hatókörének jobb megértése érdekében a mellékelt szűkített, konszolidált pénzügyi kimutatást célszerű együtt olvasni az alapul vett konszolidált pénzügyi kimutatással, a hozzájuk tartozó konszolidált kiegészítő melléklettel és az arról készített független könyvvizsgálói jelentésünkkel.

Budapest, 2011. január 21.



Horváth Tamás

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

000083

Member of Deloitte Touche Tohmatsu Limited

## INDEPENDENT AUDITOR'S REPORT

**Deloitte.**Deloitte Auditing and Consulting Ltd.  
H-1068 Budapest, Dózsa György út 84/C, Hungary  
H-1438 Budapest, P.O.Box 471, HungaryTel: +36 (1) 428-6800  
Fax: +36 (1) 428-6801  
www.deloitte.com/hungaryRegistered by the Capital Court of Registration  
Company Registration Number: 01-09-071057*Translation of the hungarian original*

## INDEPENDENT AUDITORS' REPORT

To the Shareholders of Lombard Lízing Zrt.

We have audited, in accordance with the Hungarian National Standards on Auditing, the consolidated financial statements prepared in accordance with Hungarian accounting regulations of Lombard Lízing Zrt. (the "Company"), for the year ended December 31, 2010, and, from which the accompanying condensed consolidated financial statements (condensed balance sheet and condensed profit and loss account), included on pages from 18 to 23 to this Annual Report, were derived. In our independent auditor's report dated January 21, 2011, we expressed an unqualified opinion on the consolidated financial statements prepared in accordance with the Hungarian accounting regulations, from which the accompanying condensed consolidated financial statements were derived.

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

For a better understanding of the Company's financial position in accordance with the Hungarian accounting regulations as at December 31, 2010, the results of its operations for the year ended December 31, 2010, and the scope of our audit, the accompanying condensed consolidated financial statements should be read together with the financial statements and the related supplementary notes from which the condensed consolidated financial statements were derived and with our independent auditor's report thereon.

Budapest, January 21, 2011

*The original hungarian version has been signed.*Horváth Tamás  
Deloitte Auditing and Consulting Ltd.  
1068 Budapest Dózsa György út 84/C.  
000083

Member of Deloitte Touche Tohmatsu

## TÁRSADALMI SZEREPVÁLLALÁS CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY



Társaságunk menedzsmentje aktív társadalmi szerepvállalás mellett kötelezte el magát. Évről-évre a gazdasági életben betöltött pozícióinkhoz méltóan igyekszünk a dél-alföldi régió társadalmi és kulturális értékeinek megőrzését, fejlesztését segíteni.

2010-ben ezen szerepvállalás leghangsúlyosabb eleme a szegedi és hazai sportélet kiválóságának a Pick Szeged Kézilabdacsapatának támogatása. Tíz éve kiemelt támogatói vagyunk az egyesületnek, büszkék vagyunk arra, hogy 2010-ben a Magyar Kupán és a bajnokságban is 2. helyezést értek el! Továbbra is szurkolunk a csapat sikereiért!

Társaságunk ezeken kívül 2010-ben az alábbi alapítványoknak és szervezeteknek segítette munkáját:

- Szegedi Szabadtéri Játékok
- Szegedi Nemzeti Színház
- Szeged Első Lions Club
- Szegedi Vitorlás Egylet
- Magyar Jogász Egylet Csongrád Megyei Szervezete
- Universitas-Szeged Nonprofit Kft.
- Mediált Tanulásért Alapítvány.

2010-ben a Humán erőforrás terület kiemelt feladata volt, hogy az üzleti eredmények eléréséhez erős partnerként együttműködve kreatív, új megoldásokkal és fejlesztésekkel nyújtson támogatást. A Humán erőforrás stratégiának továbbra is meghatározó eleme az üzleti és támogató területeken dolgozó munkatársak megtartása, a képzettségük és szakmai tapasztalatuk alapján kiválasztott új munkatársak integrálása a szervezetbe, fejlesztésük folyamatos biztosítása és a velük való hosszú távú együttműködés kialakítása.

A dolgozókkal szembeni társadalmi felelősségvállalásunk a következőkben nyilvánul meg: dolgozói rendezvények, dolgozói érdekképviseleti fórumok működésének biztosítása, pályakezdő diplomások foglalkoztatása, a teljesítmények értékelése és elismerése, oktatás, képzés, juttatások nyújtása, korszerű és színvonalas munkafeltételek megteremtése.

The management of the company has committed to an active social role. We have been aspiring to help protect and develop social and cultural values in the Southern Plains region in line with our economic position year after year.

In 2010, supporting the Pick Szeged Handball Team, an outstanding representative of sports in Szeged and Hungary, was the most important component of our corporate social responsibility. We have acted as a key sponsor of the team for ten years and are proud that they won silver medal in both the championship and the Hungarian Cup in 2010. We continue to cross our fingers for their success.

The Company contributed to the work of the following foundations and organisations in 2010:

- Szeged Open-Air Festival
- National Theatre of Szeged
- First Lions Club of Szeged
- Szeged Yachting Club
- The Csongrád county arm of the Association of Hungarian Lawyers

- Universitas-Szeged Nonprofit Kft.
- Foundation for Mediated Learning.

The main responsibility of our Human Resources function involved acting as a strong partner to support our goals in business by offering new creative solutions and developments in 2010. Retaining staff in business and support areas, integrating into the organisation new employees selected on the basis of qualifications and professional experience, ensuring continuous development for and establishing long term cooperation with members of the organisation have continued to be key aspects of our HR strategy.

Our corporate social responsibility for employees manifests itself through employee events, ensuring the operation of employee interest advocacy forums, employing degree holders starting their career, evaluating and recognising performance, education, training, providing benefits and creating modern, high quality job conditions.

## VEZETŐ TISZTSÉGVISELŐK EXECUTIVE BODIES



### IGAZGATÓSÁG TAGJAI BOARD OF DIRECTORS

#### THEOPHIL GRABAND

ELNÖK, VR-LEASING AG,  
IGAZGATÓTANÁCS ELNÖKE  
CHIEF EXECUTIVE OFFICER,  
VR-LEASING AG,  
CHAIRMAN OF THE BOARD  
OF DIRECTORS

#### DOMONKOS ANDRÁS

TAG, LOMBARD LÍZING ZRT.,  
VEZÉRIGAZGATÓ  
MEMBER, LOMBARD LÍZING ZRT.,  
CHIEF EXECUTIVE OFFICER

#### CSICSÁKY PÉTER

TAG, MAGYAR  
TAKARÉKSZÖVETKEZETI  
BANK ZRT., ELNÖK  
MEMBER, MAGYAR  
TAKARÉKSZÖVETKEZETI  
BANK ZRT., CHAIRMAN

#### PETER DIECKMANN

TAG, VR-LEASING AG,  
IGAZGATÓSÁGI TAG  
MEMBER, VR-LEASING AG,  
BOARD MEMBER

#### CSÁKÁNY ERNŐ

TAG, LOMBARD LÍZING ZRT.,  
VEZÉRIGAZGATÓI TANÁCSADÓ  
MEMBER, LOMBARD LÍZING ZRT.,  
ADVISOR TO THE CEO

#### MANFRED WOLF

TAG, VB-LEASING  
INTERNATIONAL HOLDING  
GMBH, ÜGYVEZETŐ  
MEMBER, VB-LEASING  
INTERNATIONAL HOLDING  
GMBH, MANAGING DIRECTOR

### FELÜGYELŐ BIZOTTSÁG TAGJAI SUPERVISORY BOARD

#### HARALD BRAUNSCHUH

ELNÖK, VR-LEASING AG,  
MIDDLE OFFICE ÜGYVEZETŐ  
CHAIRMAN, VR-LEASING AG,  
MIDDLE OFFICE MANAGING  
DIRECTOR

#### DR. HUNYA MIKLÓS

TAG, ENDRŐD ÉS VIDÉKE  
TAKARÉKSZÖVETKEZET,  
ÜGYVEZETŐ  
MEMBER, ENDRŐD ÉS VIDÉKE  
TAKARÉKSZÖVETKEZET,  
MANAGING DIRECTOR

#### HAUKE KAHLCKE

TAG, VR FACTOREM GMBH,  
ÜGYVEZETŐ  
TAG, VR FACTOREM GMBH,  
MANAGING DIRECTOR

#### ILLÉS ZOLTÁN

TAG, DUNA  
TAKARÉKSZÖVETKEZET,  
ÜGYVEZETŐ  
MEMBER, DUNA  
TAKARÉKSZÖVETKEZET,  
MANAGING DIRECTOR

#### WERNER ZIMMERMANN

TAG, VB-LEASING  
INTERNATIONAL HOLDING  
GMBH, ÜGYVEZETŐ  
MEMBER, VB-LEASING  
INTERNATIONAL HOLDING  
GMBH, MANAGING DIRECTOR

### SZEGEDI KÖZPONT

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

### GYŐRI IRODA

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

### SZÉKESFEHÉRVÁRI IRODA

Cím: 8000 Székesfehérvár, Kégl Gy. u. 6.  
Tel.: 22/379-530 Fax: 22/379-664  
E-mail: iroda@szfvar.lombard.hu

### BUDAÖRSI TELEPHELY

Cím: 2040 Budaörs, Sport u. 6.  
(Auchan, IKEA mellett)  
Tel.: 23/428-858 Fax: 23/428-857  
budaors@budapest.lombard.hu

### BÉKÉSCSABAI IRODA

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

### KAPOSVÁRI IRODA

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

### SZOLNOKI IRODA

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

### LAJOSMIZSEI TELEPHELY

Cím: 6050 Lajosmizse Pf. 150  
(Kecskemét M5 autópálya 74-es km  
szelvény, Kecskemét észak csomópont)  
Tel.: 30/565-9357  
lombardtgc@gmail.com

### BUDAPESTI IRODA

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

### KECSKEMÉTI IRODA

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

### SZOMBATHELYI IRODA

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

### DEBRECENI IRODA

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

### MISKOLCI IRODA

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

### VESZPRÉMI IRODA

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

### EGRI IRODA

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

### PÉCSI IRODA

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

### ZALAEGERSZEGI IRODA

Cím: 8900 Zalaegerszeg, Tompai u. 1-3. fszt. 7.  
Tel.: 92/510-895 Fax: 92/313-577  
E-mail: iroda@egerszeg.lombard.hu



