

éves jelentés  
annual report

2005





főbb pénzügyi számok  
key financial data

mérleg és eredménykimutatásból / **from the balance sheet and P&L statement**

a Nemzetközi Pénzügyi Beszámolók Szabályai (IFRS) szerint / **in accordance with International Financial Reporting Standards (IFRS)**

	2005	2004 (módosítva/restated)*
főbb pénzügyi számok (milliárd Ft) <b>key financial data (bln HUF)</b>		
mérlegfőösszeg <b>total assets</b>	1 942,3	1 727,6
saját tőke <b>shareholders' equity</b>	155,5	137,4
adózás utáni eredmény <b>profit after taxes</b>	17,7	18,2
jövedelmezőségi mutatók <b>profitability indicators</b>		
költség/ bevétel arány <b>cost/income ratio</b>	64,0%	69,7%
ROE**	12,9%	15,1%
ROA	1,0%	1,1%
egyéb mutatók <b>other indicators</b>		
tőkeegyelelési mutató (MSZSZ) <b>capital adequacy (HAS)</b>	11,2%	12,0%
létszám <b>number of employees</b>	3 792	3 874
fiókok száma <b>branches</b>	158	153

\*az IAS39 szabályai szerint módosítva / **restated according to IAS39 rules**

\*\* az előző évi záró saját tőke alapján számolva / **based on closing equity of previous year**



## 2005. évi naptár 2005 calendar of events

### **Rác Katalin, Kommunikációs igazgatóság**

A K&H 2005-ös márkaváltását egy fantasztikus szakmai lehetőségként éltem meg. Számomra azt jelenti a márkaépítés a banki kommunikációban, mint a sárga út Dorothynak az „Óz, a csodák csodája” című mesében. Egy út, amelyet követve meg tudjuk valósítani céljainkat.

### **Katalin Rác, Communications Directorate**

The K&H image upgrade in 2005 was a fantastic professional opportunity for me. I see branding as meaning the same within a bank's communication as the yellow brick road meant to Dorothy in the "Wizard of Oz": a road to follow if we want to achieve our goals.



**január** A K&H Bank dinamikus és az ügyfelek igényeire fogékony szolgáltatóként a piaci szereplők közül elsőként kezdte meg a Magyar Köztársaság kormánya által elindított Fészekrakó program keretében kérhető, állami kezességvállalásos lakáscélú hitelek igényléseinek befogadását. A kezességvállalásnak köszönhetően további fedezet nélkül is, az ingatlan hitelbiztosítéki értékének akár 100%-áig igényelhetők mind a forint-, mind a devizaalapú K&H lakáshitelek. A K&H Bank a Fészekrakó program keretében igényelt lakáshiteleihez további kedvezményként elengedte a szerződéskötési díj 50%-át.

**február** A K&H Bank társadalmi érzékenységét jelzi, hogy azon lakossági ügyfeleitől, akik 2005 első két hónapjában bankszámlájukról pénztátalálás formájában adományt küldtek a Délkelet-Ázsiát sújtó cunami áldozatainak megsegítésére, átvállalta az ehhez kapcsolódó költségeket.

**május** A K&H Bank Közgyűlése úgy döntött, hogy május 1-jétől Singlovics Béla legyen a K&H Igazgatóságának elnöke. A posztot korábban betöltő Szalkai István áprilisban mondott le e pozícióról.

**június** Magyarország egyik legnagyobb bankbiztosítója megújult külsővel és lendülettel kínálja teljes körű pénzügyi szolgáltatásait és több száz termékét vállalatoknak és magánügyfeleknek egyaránt. Több mint arculatfrissítés, kevesebb mint márkaváltás – így jellemeztük a K&H Bankcsoport június elsején induló változását. Ugyanezen a napon ugyanezt a logót kapta a nevet is cserélő Argosz Biztosító, amelyet ekkortól K&H Általános Biztosítónak hívnak. Az új logó megegyezett a többségi tulajdonos, belga KBC Csoport által használttal. A formai változás háttérében a többségi tulajdonos belga KBC Csoport közép-európai üzleti stratégiája áll: a régió több országában érdekeltéssel is rendelkező, bank- és biztosítási üzletágban tevékenykedő cég egységesíteni akarta arculatát a régióban. A KBC a globális és lokális stratégiát vegyítette, azaz meghagyta az egyes országokban a tulajdonában álló már bevezetett márkanévet, viszont fokozatosan egységes vizuális megjelenéssel ruhazza fel ezeket a cégeket.

**július** Ekkor került nyilvánosságra, hogy az előző hónapban – két év után ismét – a rangsor élére került a K&H Equities. Tőzsdei részvényforgalma elérte a 126,5 milliárd forintot, s ez akkor a piac 16,7%-át jelentette. A hónap jelentős eseménye, hogy újtárra indult a K&H Bankcsoport új sikerterméke, a befektetéstervezés. A folyamatosan kedvező betéti kamatok mellett ez a szolgáltatás újabb bizonyítéka volt annak, hogyan segíti a K&H Bank jó lehetőségek kialakításával ügyfelei okos döntéseit. A befektetéstervezés keretében az ügyfél és a banki tanácsadó közösen határozzák meg a követendő pénzügyi célokat, majd utóbbi javaslatot tesz a megoldásra. Ugyanebben a hónapban kezdte meg szolgáltatásait a K&H Önkéntes Nyugdíjpénztár.

**augusztus** A K&H Bank lett Európa egyik legjelentősebb nyári fesztiváljának, a nemzetközileg is ismert Sziget Fesztiválnak a hivatalos bankja.

**szeptember** A K&H Bankcsoport – a Magyar Olimpiai Bizottság arany fokozatú főtámogatója, a Magyar Olimpiai Csapat Bankja – ezeket megmozgató éjszakai tömegsportrendezvényrel zárta olimpiai rendezvénytársaságát Budapesten.

**október** A K&H gyógyvarázs gyermek-egészségügyi program során a Bankcsoport 2005-ben 25 millió forinttal segítette a magyar gyermekegészségügyet. Ebből a pénzből a pályázó 80 intézmény közül hétben tudták javítani a gyógyítás technikai lehetőségeit. A K&H Bankcsoport ezzel hozzájárult ahhoz, hogy a kis betegek gyorsabban és jobb körülmények között lábadozhassanak.

**november** A K&H Bank Vállalati Ügyfélszolgálat, amely a nagyvállalati ügyfelek kiszolgálását végzi, az ismétlődő auditon is kiválóan szerepelt, s így megőrizte a BS EN ISO 9001:2000 szabvány szerinti működés tanúsítványát. Ismeretes, hogy a főosztály a British Standard Institution (BSI) angol minősítő szervezet által 2004 novemberében lebonyolított audit alapján érdemelte ki először ezt a címet.

**december** Ünneplhetett a K&H Medicina Egészségpénztár, hiszen ebben a hónapban már 50 000 ügyfelét segíthette az okos döntések megalapozásában.

**January** As a dynamic service provider sensitive to client needs, K&H Bank is the first player on the market to offer the state-guaranteed housing loans available under the “Fészekrakó” (nest-builder) programme launched by the Hungarian Government. This guarantee allows applicants to receive HUF or foreign currency-denominated K&H housing loans worth up to as much as 100% of the collateral value of the property, without requiring additional collateral. Furthermore, K&H Bank reduces the contract fee for housing loans under the Fészekrakó programme by 50%.

**February** K&H Bank expresses its social sensitivity by waiving payment charges for retail clients sending transfers from their bank accounts in aid victims of the tsunami in South-East Asia in the first two months of 2005.

**May** The General Meeting of K&H Bank elects Béla Singlovics Chairman of the K&H Board of Directors as of May 1. The previous Chairman István Szalkai had resigned in April.

**June** As one of the largest bank and insurance companies in Hungary, K&H offers its financial services and hundreds of products to corporate and private clients alike with new momentum and under a renewed image. More than an image upgrade but less than the launch of a new brand is how we define the changes at the K&H Bank Group, which occurred on June 1. On the same day, Argosz Insurance adopts the same logo as the Bank Group and changes its name to K&H General Insurance. The new logo is identical to the one used by the majority shareholder, KBC Group of Belgium. This format change is based on majority shareholder KBC Group's business strategy in Central Europe, incorporating image standardisation throughout its various affiliates, as well as banking and insurance branches throughout the region. KBC combines global and local strategies as it retains the well-established brands it owns in various countries, while gradually standardising the visual appearance of all these affiliates.

**July** Published results indicate that, after two years, K&H Equities has again become the market leader. It trades shares on the stock exchange to a value of HUF 126.5 billion, equivalent to 16.7% of the market for the month. The K&H Bank Group launches a new bestseller product called investment planning in July. In addition to continuing to offer attractive deposit interest rates, this product is a prime example of K&H Bank's efforts to offer clients good options that facilitate their smart decisions. In investment planning, the client and the banking advisor jointly determine the client's financial objectives; the advisor then offers solutions to help achieve these. This month also marks the launch of the K&H Voluntary Pension Fund's services.

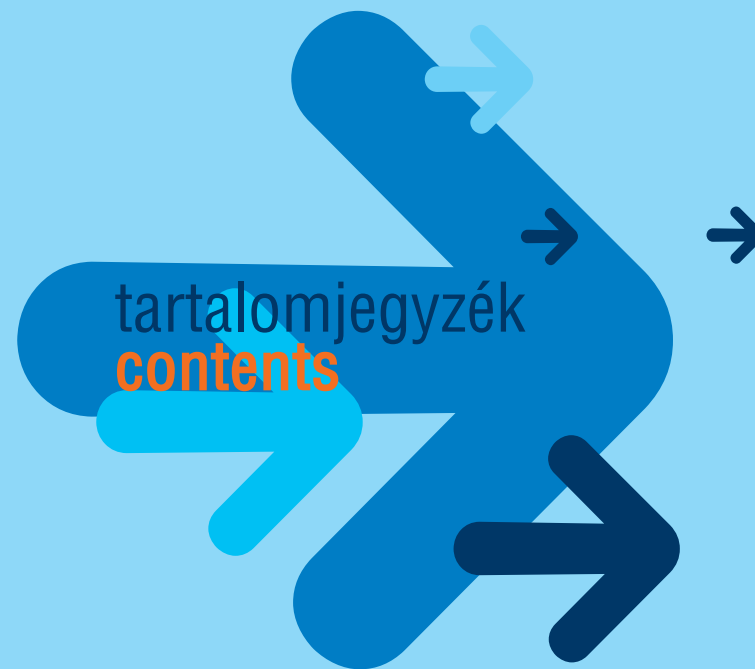
**August** K&H Bank becomes the official banker for the internationally-recognised Sziget Festival, a major European summer festival.

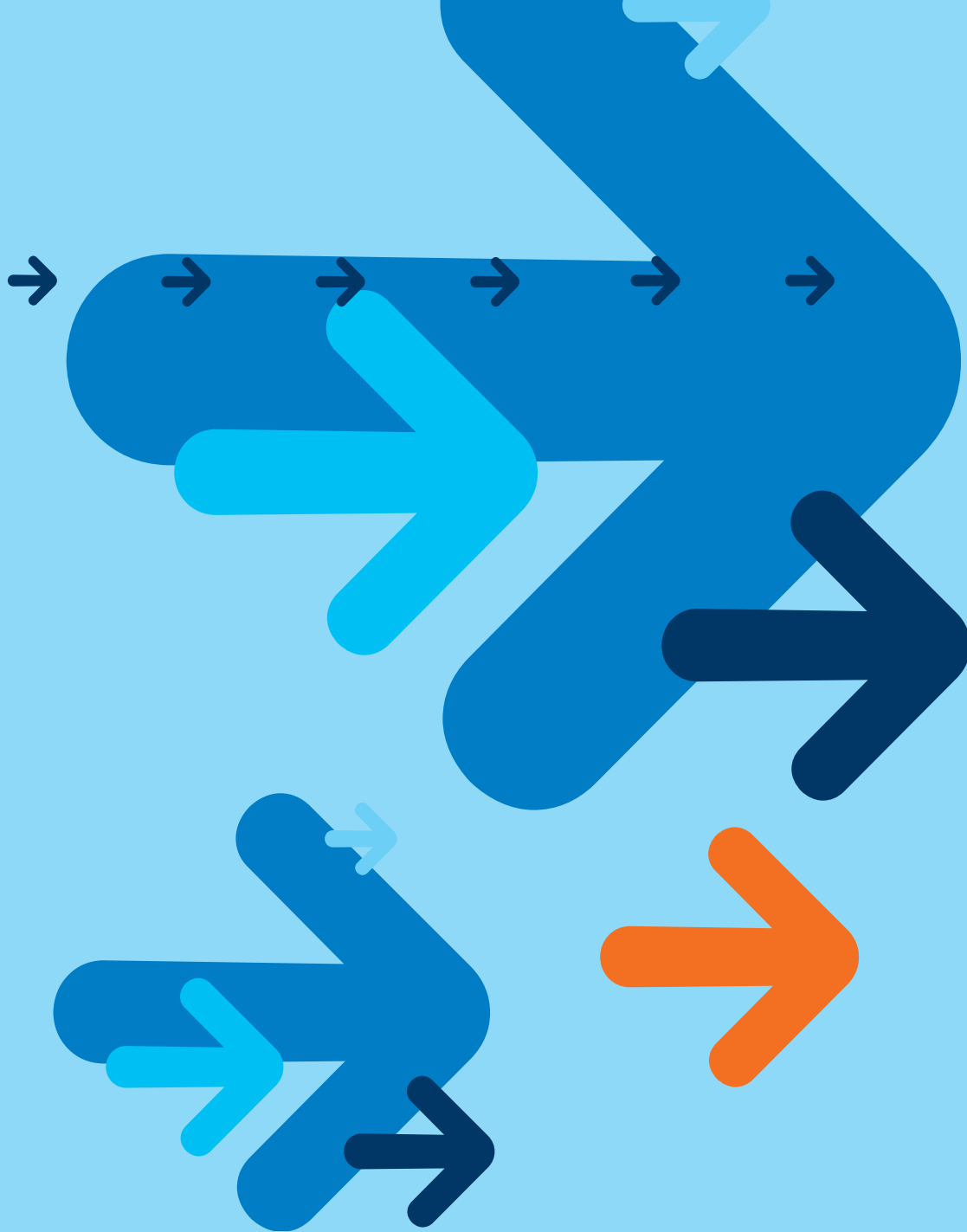
**September** The K&H Bank Group, a gold-level primary sponsor of the Hungarian Olympic Committee and the official banker of the Hungarian Olympic Team, closes its series of Olympic-themed events with an evening sports event in Budapest that mobilises thousands of people.

**October** Within the framework of its K&H Magic Cure child healthcare programme, the Bank Group donated HUF 25 million to Hungarian paediatric institutions in 2005. This money provided technical improvements to medical facilities in seven of the 80 candidate institutions. Thanks to the K&H Bank Group's contribution, young patients can now recover faster and under better conditions.

**November** Serving corporate clients, the K&H Bank Corporate Customer Service performs excellently at the follow-up audit and thus retains its BS EN ISO 9001:2000 operating certification. The Department originally earned this certification during an audit by the British Standard Institution (BSI) in November 2004.

**December** December is a time for the K&H Medicina Health Fund to celebrate, as it helps its 50,000th client make smart decisions.





- 7 az Igazgatóság elnökének köszöntője
  - 9 a vezérigazgató köszöntője
  - 13 K&H Bankcsoport, a teljes körű pénzügyi szolgáltató
  - 15 üzleti áttekintés
  - 33 társadalmi szerepvállalás és szponzoráció
  - 35 konsolidált mérleg és eredménykimutatás
  - 39 független könyvvizsgálói jelentés
  - 41 a K&H Bank Vezetői bizottságának, Igazgatóságának és Felügyelőbizottságának tagjai
  - 43 elérhetőségek
- 
- 7 **welcome address by the Chairman of the Board of Directors**
  - 9 **welcome address by the CEO**
  - 13 **K&H Bank Group, a provider of comprehensive financial services**
  - 15 **business review**
  - 33 **social commitment and sponsorship**
  - 35 **consolidated balance sheet & profit and loss statement**
  - 39 **independent auditor's report**
  - 41 **members of K&H Bank's Executive Committee, Board of Directors and Supervisory Board**
  - 43 **contact details**



az Igazgatóság  
elnökének bevezetője

Chairman's message



A 2005. év gazdasági folyamatai kedvezően hatottak a magyar pénzügyi környezetre. A GDP 4,1%-os – európai viszonylatban is jelentős – növekedésének fő jellemzői: az ipari termelés 7,3%-os, az export 11%-os, a beruházások 6,4%-os bővülése. A termelékenység közel 11%-kal nőtt, az infláció 3,6%-ra mérséklődött, a reálkeresetek 6,3%-kal emelkedtek. Az MNB adatai szerint a háztartások nettó pénzügyi vagyona a 2004. évi 9% után 2005-ben 12%-kal növekedett.

A gazdaság kiemelkedően jó teljesítménye mellett az államháztartás – önkormányzatok nélküli – hiánya az előző évinél 300 milliárd forinttal kevesebb volt, de még így is közel ezermilliárd forintot tett ki, míg a költségvetés bruttó adóssága egy év alatt 10%-kal emelkedett, és meghaladta a GDP közel 59%-át. A munkanélküliségi ráta 7,2%-ra nőtt. A költségvetés egyensúlyi helyzete beszűkítette a kormány mozgásterét a pénzügyek területén.

2005-ben a K&H Bankcsoport eredményes esztendőt zárt. Piaci részesedését a vállalati és a lakossági ügyfélbetétek területén növelte, illetve szinten tartotta. Hitelodalon a lakossági hitelezés és ezen belül elsősorban a devizaalapú lakáshitelezés közel 10%-os piaci részesedést ért el. A vállalati hitelezés területén az erős verseny ellenére megtartottuk második helyünket. Bár a bankszektorban 2005-ben is éles verseny folyt a kihelyezések területén, a K&H Bank hitelportfóliójának minősége nem változott, az egyik legjobb értéket képviseli a piacon.

Az elmúlt év egyik markáns eseménye volt a K&H szinte mindenre kiterjedő arculatváltása. Új szlogenrel, friss lendülettel jelentünk meg a piacon. Az ügyfelek kedvezően fogadták a változást, felismerték, hogy a Bank ezzel ügyfélkapcsolati minőségének magasabb szintjét kívánja megvalósítani. A K&H új koncepciója – „bank és biztosítás” – azt a felismerést jelzi, hogy a szorosan vett banki szolgáltatások már nem elégségesek ügyfeleink igényeinek minél teljesebb körű kielégítésére, széles körű biztosítási szolgáltatások intézésére is lehetőséget kell adnunk a bankfiókokban.

A K&H Bankcsoport tulajdonosi háttere szilárd. A PSZÁF megadta hozzájárulását ahhoz, hogy a KBC Bank megvegye az ABN Amro Bank tulajdoni hányadát, így a KBC 99,6%-ban tulajdonossá válik a K&H Bankban. Ez a lépés tovább erősíti a Bank tulajdonosi és tőkehátrétét, biztos alapjául szolgál annak a törekvésünknek, hogy a piaci versenyben kivívott jó pozícióinkat megtartsuk és tovább erősítsük. Ezzel felgyorsul a K&H integrálódása a KBC globális és hangsúlyosan közép-európai szervezetébe.

A 2006. év feladatai közül három, általam lényegesnek ítélt elemet említék meg. Szervezetileg teljessé kell tenni a fenti integrációt a KBC szervezetén belül. Mindezt úgy kell elérnünk, hogy szolgáltatásainkat a növekvő ügyfélközpontúság és a minőségre törekvő munkavégzés jellemezze. Ezen célok megvalósítása érdekében a rendelkezésünkre álló erőforrásokkal való ésszerű takarékoskásra, a költséghatékony munkavégzésre kell törekednünk.

Az év folyamán az Igazgatóság szoros figyelemmel kísérte a vezetés és a Bank munkatársainak teljesítményét. Ennek alapján jelenthetem ki, hogy az Igazgatóság nagyra értékelte azt az áldozatos és eredményes munkát, mely az év során nyújtott jó teljesítményhez vezetett. Ezúton is szeretném kifejezni köszönetemet és elismerésemet.

Singlovics Béla  
az Igazgatóság elnöke

Economic trends in 2005 had a positive impact on the Hungarian financial environment. The 4.1% GDP growth rate was outstanding, even compared to the rest of Europe; key elements of this growth included a 7.3% increase in industrial production, an 11% increase in exports, and 6.4% in capital investments. Productivity grew by nearly 11%, inflation fell to 3.6%, and real wages grew by 6.3%. Data from the National Bank of Hungary indicates that the net financial assets of households grew by 12% in 2005, up from a 9% growth rate in 2004.

While the economy performed outstandingly well, the state budget deficit (excluding municipalities) was close to HUF 1,000 billion, although this figure is HUF 300 billion less than the previous year. The gross budget deficit grew by 10% over the year and more or less overtook 59% of the GDP. The unemployment rate grew to 7.2%. Budget balance concerns reduced the government's scope of action in financial matters.

The K&H Bank Group looks back upon 2005 as a successful year. It increased its market share in corporate deposits and retained it in retail deposits. Furthermore, retail lending, and foreign currency-denominated housing loans in particular, achieved a market share of nearly 10%. We also held steady at second place in corporate lending, in spite of increased competition. Although the intensified competition in the banking sector continued in 2005, the quality of K&H Bank's loan portfolio did not change: it continues to rank as one of the best on the market.

A highlight of last year was the K&H image change, which covered practically everything. A new slogan, and a new dynamism now characterises us on the market. Clients welcomed the change and understood that the Bank implemented this to achieve higher quality client relations. K&H's new "bank and insurance" concept also reflects the realisation that banking services in the conventional sense no longer satisfy all the needs of our clients, and that we must complement our products with a wide range of insurance services available at Bank branches.

The K&H Bank Group relies on the solid backing of its shareholders. The Hungarian Financial Supervisory Authority authorised KBC Bank to purchase ABN Amro Bank's shares; as a result, KBC now owns 99.6% of K&H Bank. This move has further strengthened the shareholder and capital backing for the Bank, and serves as a solid foundation for our efforts to retain and bolster our good position in a competitive banking sector. It has also accelerated K&H's integration into the global organisation of KBC, especially within Central Europe.

I wish to emphasise three items that I believe are critical among our goals for 2006. We must conclude the integration process within KBC. While doing so, we must also enhance the client focus of our services and always aim at quality in our work. And, in seeking to achieve these objectives, we will be motivated to be reasonably economical with the resources available to us and perform our work in a cost-efficient way.

Throughout the year, the Board of Directors closely monitored the performance of the management and the employees of the Bank. Based on this, I can now say that the Board of Directors appreciates the committed and productive work that led to such good performance during the year. I wish to use this opportunity to express my gratitude and appreciation.

Béla Singlovics  
Chairman of the Board



A 2005-ös esztendő kihívásokkal teli volt a K&H Bank számára. A minden korábbiánál erősebb versenyben megőriztük, számos helyen erősítettük piaci pozíciónkat, miközben mind a pénzügyi, mind az üzleti teljesítményt tekintve a tulajdonosok, az ügyfelek és a piac elvárásainak megfelelő teljesítményt nyújtottunk.

A K&H Bank 2005-ös adózás utáni eredménye 17,7 milliárd forint volt, ami kismértékben elmarad ugyan az előző év 18,2 milliárd forintos eredményétől, azonban a csökkenés néhány egyedi tételhez kapcsolódik, mint például a bankadó, az Equities-üggyel kapcsolatban felmerült céltartalékok, az arculatváltás költségei, a változás az általános kockázati céltartalék számviteli elszámolási gyakorlatában. Az Equities-üggyel kapcsolatban a 2003-as 8,6 milliárd forint és a 2004-es 3,7 milliárd forint céltartalék után 2005-ben újabb 4,7 milliárd forint céltartalék képzése vált szükségessé a számunkra kedvezőtlen bírósági döntések miatt. Amennyiben ezektől a tételektől megtisztítjuk az eredményt, és így módon összehasonlíthatóvá tesszük a 2004-es számokkal, akkor 25%-os eredménynövekedésről adhatok számot, ami magasabb, mint a bankszektor egészének hasonló alapon mért profítnövekedése. A relatív teljesítménymutatók szempontjából azonban továbbra is a középmezőnybe tartozunk. A tőkearányos megtérülés (ROE) az Equitiesre képzett céltartalék nélkül 15,7%. A költség/bevétel hányados (cost/income ratio) a 2003-as 73% és a 2004-es 70% után 2005-ben 64%-ra javult, gyors ütemben közelítve a bankszektor leghatékonyabb szereplőinek 50-55% körüli értékét.

A dinamikus profitbővülést a működési bevételek 8,6%-os növekedése és a működési költségeknek a szigorú költséggazdálkodásból adódó 0,3%-os csökkenése okozta.

A bevételi oldal mozgatórugói a kiváló teljesítményt nyújtó lakossági és kisvállalkozói szegmensek voltak. A lakossági hitelek állománya 43%-kal nőtt, ami a 26%-os piaci növekedést jelentősen meghaladja. A lakossági hitelezési aktivitás továbbra is a devizaalapú, ingatlanfedezetű lakás- és fogyasztási hitelekhez kapcsolódik. Jelentős növekedési forrás volt a K&H Alapkezelő által indított új garantált alapok forgalmazásához kapcsolódó jutalékbevételek növekedése. Az év folyamán a K&H Alapkezelő által kezelt befektetési alapok állománya 148%-kal, 230 milliárd forintra emelkedett. Átlag feletti növekedési ütemmel járult hozzá a bevételekhez a kisvállalkozói hitelezési tevékenység és a Bankkártya üzletág is. Ugyanakkor a csökkenő forint-kamatkörnyezet és a megtakarításokért folytatott erős piaci verseny a betéti marzsok csökkenését hozta magával minden üzleti szegmensben.

A K&H Bankcsoport stratégiájának központi eleme a bankbiztosítási koncepció, azaz a banki és a biztosítási termékek egy fiókhálózatban történő értékesítése, illetve keresztertékesítése. Eddigi eredményeink biztatóak: piaci pozíciónk folyamatosan erősödik, jelenleg mind az élet-, mind pedig a nem-életbiztosítások területén 4% körüli a részesedésünk. Ez annak fényében különösen figyelemreméltó, hogy az életbiztosítási tevékenységünket zöldmezős beruházásaként a nulláról kezdtük felépíteni néhány évvel ezelőtt. A biztosítási tevékenységből származó bevételeink évről évre megduplázódnak, és jelenleg a bevételekből 1%-kal részesednek. Ugyanakkor nem vagyunk elégedettek, a többi lakossági termékhez hasonlóan a biztosítási szolgáltatások terén is meghatározó szolgáltatókká kívánunk válni. Ennek érdekében az organikus fejlődés mellett elképzelhetőnek tartunk akvizíciókat is.

2005. az átalakulás éve volt a Vállalati üzletág számára: a megváltozott piaci körülményekre és a versenytársak által teremtett kihívásokra válaszul a hatékonyabb és rugalmasabb üzletmenetet elősegítő szervezetet alakítottunk ki. Ennek keretében a nagyvállalati ügyfélkör és a projektberuházások finanszírozása egységes vezetés alatt működik tovább, a közép- és kisvállalati szegmens három régiójának élére új vezetők kerültek, illetve külön igazgatóság létrehozásával megerősödött az értékesítés támogatásának szerepe. Az átszervezés eredményei már az év második felében jelentkeztek, az év végén a vállalati hitelállomány 14%-kal haladta meg az egy évvel azelőtti szintet. A piaci részesedés növelése és a hitelportfólió minőségének együttes javítása folyamatos kihívást jelent. Az év során a hitelkockázatok mérséklése érdekében számos intézkedést tettünk, új portfólió- és kockázatkezelési technikák bevezetéséről döntöttünk.

The year 2005 was laden with challenges for K&H Bank. In spite of competition that was more intense than ever before, we managed to retain our market positions and in several areas even strengthened them. Our performance met the financial and business expectations of our shareholders, clients, and the market.

In 2005, K&H Bank reported after-tax profits of HUF 17.7 billion. This figure remained slightly below the HUF 18.2 billion profits of the previous year; the difference was due to certain one-off items such as a banking tax, provisions for the Equities case, the costs of the image upgrade, and changes in the accounting procedures for general risk reserves. After provisioning HUF 8.6 billion in 2003 and HUF 3.7 billion in 2004 for the Equities case, additional provisions of HUF 4.7 billion had to be raised in 2005 as courts adopted rulings unfavourable to us. After adjusting for these items in order to make the results comparable with 2004 figures, I can report a 25% increase in profits, which is a greater profit growth than that of the overall banking sector measured over the same terms.

Regarding relative performance indicators, however, we continue to occupy a midfield position. Excluding the provisions for K&H Equities, return on equity (ROE) was 15.7%. The cost/income ratio improved from 73% in 2003 and 70% in 2004 to 64% in 2005, rapidly approaching the 50-55% rates reported by the most efficient players on the banking market.

The dynamic increase in profits was the product of an 8.6% increase in operating income and a 0.3% decrease in operating expenses thanks to stringent cost control.

Our income drivers were the retail and small enterprise segments, which performed outstandingly. Our retail lending portfolio grew by 43%, which is significantly higher than the 26% growth on the overall market. Retail lending activities were still mostly connected to foreign currency-denominated housing and consumer loans with property collateral. Another source of considerable growth was the increase in commission income due to the launch of new guaranteed funds by the K&H Fund Management Company. During the year, the portfolio of the investment funds managed by the K&H Fund Management Company grew to HUF 230 billion, an increase of 148%. Small enterprise lending and the bank card business contributed to income growth with above-average growth rates. At the same time, a fall in HUF interest rates and intensified competition on the savings market reduced deposit margins in all business segments.

The bankassurance concept, which is a key component of the K&H Bank Group's strategy, requires selling and cross-selling banking and insurance products within one and the same branch network. Our results so far are encouraging: our market position is constantly improving, and we hold shares of approximately 4% in both life and non-life insurance. This is especially noteworthy in view of the fact that we started building our life insurance operations from scratch, as a green-field investment, only a few years ago. Our revenues from insurance activities have doubled year after year and currently account for 1% of our total income. We are not satisfied however, and intend to become dominant players on the insurance service market, just as we are in other retail products. To achieve this, we will continue to develop organically and may also carry out some acquisitions.

2005 was a year of restructuring as the Corporate Business Line, in response to new market conditions and the challenges posed by competitors, set up a structure that facilitates more efficient and flexible operations. This move involved merging the corporate clientele and project financing organisations under unified management, appointing new heads for three regions of the medium corporate segment, and creating a dedicated directorate to increase the weight of sales support. The results of this reorganisation were first felt in the second half of the year, as our corporate lending portfolio was 14% higher at year-end than it was a year earlier. There is continuous pressure to increase our market and improve the quality of our lending portfolio at the same time. We have adopted a number of measures during the year to reduce lending risks, and decided to introduce new portfolio and risk management techniques.

A Bank stratégiájában fontos szerepet játszik a piaci részesedés erősítése. Az elmúlt év kedvező folyamatai megerősítették bennem azt a hitet, hogy jó úton járunk. A lakossági szegmensben mind a hitel, mind a betéti és befektetési termékek terén jelentősen javultak piaci pozícióink. A lakossági hitelek esetében 9,0%-ról 9,7%-ra, a betétek és alapok területén pedig 10,1%-ról 10,8%-ra javítottuk részesedésünket. A vállalati piacon kiegyensúlyozottabb a helyzet, minimális a különbség a dobogó különböző szintjein lévő bankok között. Piaci részesedésünk itt 13% körül ingadozik. A Vállalati üzletág már említett átszervezésével, úgy gondolom, megfelelő választ adtunk a megváltozott piaci körülményekre, amit visszaigazolt a második félév erőteljes állománynövekedése, illetve piaci részesedésünk erősödése is. Ugyanakkor nem állunk meg: mind a lakossági, mind a vállalati szolgáltatások terén szeretnénk tovább erősíteni a K&H Bank piaci pozícióját. Így további 30 fiók nyitását és több száz ATM telepítését és cseréjét tervezzük a következő 3 évben.

A Bank mérlegének szerkezetét tudatosan alakítjuk. Külön figyelmet fordítunk arra, hogy a gyorsan növekvő hitelállományt kövesse a betétállományok növekedése is, így az elmúlt év során a hitel/betét arányt az előző évhez hasonlóan folyamatosan 100% körül tudtuk tartani. 2005-ben hitelállományunk 19%-kal, betétállományunk pedig 23%-kal bővült.

A saját tőkeállomány 137 milliárd forintról 155 milliárd forintra emelkedett az elmúlt év során. Ennek forrása a tárgyévi visszatartott profit volt. A növekedési lehetőségeinknek megfelelő tőkeállomány biztosítása érdekében 2005 után még nem fizetünk osztalékot az eredményünkből.

2005. a K&H Bankcsoport arculatváltása jegyében is telt: 2005. június 1-jétől megújult külsővel és lendülettel kínáljuk pénzügyi szolgáltatásainkat a magánszemély ügyfeleknek és vállalatoknak egyaránt. A megújulást komoly felkészülés előzte meg: igyekeztünk pontosan felmérni a K&H márkaismertségét, a vele szemben támasztott elvárásokat, illetve az új stílusjegyekkel igyekeztünk az ügyfelek által fontosnak vélt értékeket, üzeneteket is megjeleníteni. Ilyen például az ügyfélközpontúság, szolgáltatásaink széles körű elérhetősége, az igényekre szabott pénzügyi megoldások. A felmérések szerint az imidzsváltás eredményes volt: a látványosan megújult márka által képviselt dinamikus lendület ügyfeleink körében kedvező fogadtatásra talált, hozzájárulva a K&H Bankcsoport elismertségének növekedéséhez, és ez reményeink szerint támogatást biztosít majd a jövőbeni ambiciózus célkitűzéseink megvalósításához is.

És végül néhány szóban a Bank tulajdonosi háttérben történt változásokról: 2005 decemberében nyilatkozatban jelentette be a KBC Bank és az ABN Amro Bank azon közös szándékát, miszerint az ABN Amro Bank eladja 40%-os részesedését az 59%-os részesedéssel bíró főrszvényes KBC Banknak. A tulajdonosi hányad növelésével is megerősítést nyert, hogy a régió egyik meghatározó befektetőjeként a KBC stratégiájában a közép-európai befektetések fontos szerepet töltenek be a jövőben is.

2005-ben sikeresen megfeleltünk a magunk elé tűzött céloknak. Ugyanakkor tudjuk, hogy a jövőben még többet, még jobbat kell nyújtanunk annak érdekében, hogy a velünk szemben támasztott követelményeknek továbbra is magas szinten tudjunk megfelelni. Az elmúlt év kedvező változásai, a közösen elvégzett munka, ügyfeleink, dolgozóink és részvényeseink támogatása azonban kellő alapot adnak arra, hogy megfelelő önbizalommal és lelkesedéssel további sikereket érjünk el.

John Hollows  
a K&H Bank vezérigazgatója 2003. augusztus 1. és 2006. május 1. között

A key element of the Bank's strategy is the drive to boost our market share. The positive trends of the past year reinforce my conviction that we are on the right track. Our market positions have improved significantly in lending, deposit, and investment products in the retail segment. We increased our share in retail lending from 9.0% to 9.7%, and from 10.1% to 10.8% in deposits and funds. The corporate market is more consolidated: there are minimal differences between the top three banks. Our share in this market fluctuates around 13%. I believe that the aforementioned restructuring of the Corporate Business Line has served as an adequate response to changing market conditions, as corroborated by the robust growth in our portfolio and market share in the second half of the year. We will not stop at this however, and would like to continue reinforcing the market positions of K&H Bank in retail as well as corporate services. Accordingly, we plan to open an additional 30 branches and install or replace hundreds of ATM's over the next 3 years.

We are deliberately modifying the Bank's balance sheet structure. We are placing special emphasis on ensuring that the fast growth in our lending portfolio is counterbalanced by an increase in deposits; we managed to keep the loan/deposit ratio at around 100% throughout this past year. Our lending portfolio grew by 19% and our deposit portfolio by 23% in 2005. Shareholders' equity grew from HUF 137 billion to HUF 155 billion over this past year. This was funded from current-year retained profits. We are not paying dividends from profits in 2005, in order to retain sufficient capital to match our growth potential.

2005 was also hallmarked by the image change at the K&H Bank Group: starting June 1, 2005, we offered our services to private individual and corporate clients under a new image and with refreshed dynamism. A result of thorough preparations involving accurately measuring the awareness of the K&H brand and assessing the expectations from it, this move was aimed at emphasising our identification with the values and messages that matter to our clients. These include client-orientation, easy access to services, and customised financial solutions. Surveys indicate that the image change has yielded the hoped-for results: the spectacularly renewed brand represents a dynamism that clients have responded to positively, and this has contributed to an increased recognition of the K&H Bank Group. It is our hope that this will support the realisation of our ambitious goals for the future.

And finally, a few words about the changes in the shareholder structure of the Bank: KBC Bank and ABN Amro Bank issued a statement in December 2005 declaring their joint intention to conclude a deal whereby ABN Amro Bank will sell its 40% share to the primary shareholder KBC Bank, which until then had held a 59% share. This increase in ownership share confirmed that KBC, itself a dominant investor in the Central European region, will continue to focus its strategy mostly on investment in this region.

We were able to successfully deliver the goals we set for ourselves in 2005. We understand, however, that we will have to work even harder and better to achieve that which is expected from us at a sustained high level of quality. The positive changes over the past year, the work performed together, the support of our clients, our staff and our shareholders provide a strong foundation for going on to further successes with confidence and enthusiasm.

John Hollows  
K&H Bank's Chief Executive Officer, August 1, 2003 to May 1, 2006





K&H Bankcsoport, a teljes körű  
pénzügyi szolgáltató

the K&H Bank Group, a provider of  
comprehensive financial services

A K&H Magyarország egyik vezető pénzügyi csoportja. Legfőbb célunk, hogy az ügyfeleink igényei szerint kialakított, modern pénzügyi megoldásainkkal sikerrel versenyezzünk a piacon. A siker kulcsa a nemzetközi tulajdonosi háttér mellett az elkötelezett csapat. Több mint 4000, kiválóan képzett, megbízható munkatársunk a saját szakterületén azért dolgozik, hogy közösen megteremthessük a jó választási lehetőségeket ügyfeleink okos döntéseihez.

A K&H márkacsoport – amely bankot, pénzügyi szolgáltató leányvállalatokat és biztosítót is magában foglal – pénzügyi kérdések igen széles területén tud megfelelő válaszokat, igazi megoldásokat nyújtani az ügyfeleknek. A K&H Bankcsoport fontos szereplőnek számít a magyar pénzügyi piacon: több mint 700 000 lakossági ügyfelünk mellett nagyon komolyan koncentrálnak a kis- és középvállalatokra, illetve vezető szerepük van a nagyvállalati szférában.

2005-ben a KBC stratégiájának megfelelően tovább közelítettük a bank- és biztosításslátszókat. A hazai piacon innovatívnak számító lépéseink haszna eredményeinkben is jól látszik. A K&H Életbiztosító és testvérvállalatunk, a K&H Általános Biztosító (2005. június 1-jéig Argosz Biztosító) révén a biztosítási ágazatban is ügyfeleink megalégedésére képviseltetjük magunkat. A közös márkakommunikációval könnyebben beazonosíthatóak lettünk, keresztértékesítési folyamatunk ígértes. 2006 nyarán a két biztosító egyesül, ami további egyszerűsödést jelent a már bennünket választók, illetve az ezt még csak fontolgatók számára.

Leányvállalataink saját piacaik fontos szereplői. A K&H Alapkezelő és a K&H Lízingscsoport meghatározók a saját piacukon. A K&H Medicina Egészségpénztár, illetve a K&H Önkéntes Nyugdíjpénztár folyamatos növekedése is kifejezi a Csoport egyik fő értékét: teljes körű szolgáltatóként az év minden napján, a nap minden órájában elébe megyünk ügyfeleink igényeinek. Tudjuk, hogy a folyamatosan fejlesztett ajánlatokkal tehetjük a legtöbbet azért, hogy ők okosan dönthessenek. Az okos döntések után érzett elégedettség pedig új, mélyebb, szorosabb és gyümölcsözőbb kapcsolatot teremt a bennünket választók és a K&H között.

#### **Rajna Gábor, Vállalati üzletág, Treasury igazgatóság**

Azért perspektivikus munkahely számomra a K&H, mert nemzetközi hátterével biztosítja a folyamatos szakmai fejlődés lehetőségét. A K&H fiatal tehetség programjának résztvevőjeként az elmúlt évben olyan átfogó cégismeretre tettem szert, mely a jelen szakterületemen is túlmutat. Bízom benne, hogy a jövőben ezt a tudást is kamatoztathatom majd.

K&H Group is one of the leading financial conglomerates in Hungary. Our main goal is to succeed in a competitive market by offering modern financial solutions that match the expectations of our clients. Beyond international shareholder backing, the key to our success is a committed team. Our staff of over 4,000 excellently qualified and reliable employees work in their areas of expertise helping us jointly create an excellent selection of options to facilitate our clients' smart decisions.

The K&H brand group, comprised of the bank, insurance companies, and financial service provider affiliates, is able to offer ample responses and genuine solutions to a very wide range of financial needs. The K&H Bank Group is acknowledged as a key player on the Hungarian market of financial institutions: we have more than 700 000 retail clients, focus intensely on small and medium-sized businesses, and we lead the market in corporate banking.

In line with KBC's strategy, we continued to bring banking and insurance services together in 2005. Our products are uniquely innovative on the Hungarian market, and the success of our efforts is reflected in our results. K&H Life Insurance and its sister company K&H General Insurance (called Argosz Insurance until June 1, 2005) serve satisfied clients with insurance products. Joint marketing communication efforts have made us more easily recognisable and our cross-selling results are promising. The two Insurance Companies merge in the summer of 2006, and this will further simplify the choices of those who have selected us or are considering doing so.

Our affiliates are key players on their markets. The K&H Fund Management Company and the K&H Leasing Group are both dominant in their respective markets. The ongoing growth of the K&H Medicina Health Fund and the K&H Voluntary Pension Fund also testify to a core value of the Group: namely that as comprehensive service providers, we meet our clients' needs every day of the year, every hour of the day. We realise that the best we can do to facilitate their smart decisions is to continuously develop and enhance the solutions we offer. And such smart decisions engender a feeling of satisfaction, which in turn nourishes a new, deeper, closer, and more fruitful relationship between K&H and those who choose us.

#### **Gábor Rajna, Corporate Business Line, Treasury Directorate**

As a workplace, K&H gives me perspective, because its international background guarantees continued professional development. As a participant in the K&H Young Talent programme, I acquired a thorough knowledge of the company that goes beyond my current field. I trust that I will be able to capitalise on this knowledge in the future.





A 2005-ös év a K&H Bankcsoport számára olyan mérföldkő volt, amely nemcsak a külső megjelenést változtatta meg szembetűnően, de mindeközben pénzügyi és piaci sikereket is hozott: 12,9%-os tőkearányos megtérülés (ROE) mellett adózás utáni eredményünk elérte a 17,7 milliárd forintot. Bevételeink növekedésének mozgatórugója 2005-ben a kiemelkedő teljesítményt nyújtó lakossági és kisvállalkozói szegmens volt. A lakossági hitelezés ebben az évben is rendkívül dinamikus, a piaci átlagot meghaladva növekedett elsősorban az ingatlanfedezetű, devizaalapú lakás- és fogyasztási hiteleknek köszönhetően. A betéti marzsok minden szegmensben tapasztalt csökkenését (kamatkörnyezet) részben ellensúlyozta a K&H Alapkezelő új, garantált alapok értékesítéséből származó jutalékbevételeinek növekedése. Nemcsak a befektetési jegyek, de az átlag feletti mértékben növekvő kisvállalkozói hitelezés és a Bankkártya üzletág is a sikeres év és a pozitív eredmények tevékeny részese volt. Átszervezését követően a Vállalati üzletág is jelentős volumen- és bevételnövekedéssel járult hozzá a Bankcsoport javuló működési eredményeihez. Az Equities-üggyel kapcsolatban – a 2003-as 8,6 milliárd forintnyi és a 2004-es 3,7 milliárd forintnyi céltartalék után – 2005-ben is szükség volt céltartalék képzésére. Emiatt 4,7 milliárd forinttal csökkent a Bankcsoport nyeresége, elsősorban a számunkra kedvezőtlen bírósági döntések következményeként.



A K&H Bankcsoport üzleti tevékenysége az alábbi négy fő területre oszlik:

- vállalati üzletág
- lakossági üzletág
- treasury üzletág
- vagyonkezelési üzletág

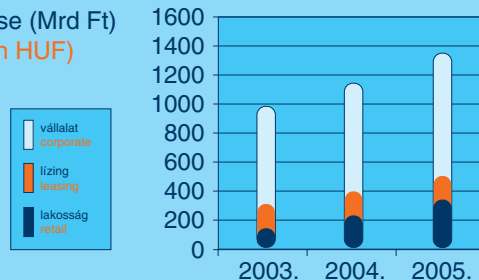
### Vállalati üzletág

A K&H Bank továbbra is vezető szerepet foglal el a magyar bankszektor vállalati piacán, bár a stratégiai céloknak megfelelően a Bankcsoport eredményén belül folyamatosan csökken a vállalati terület aránya.

### Nagyvállalatok és strukturált projektfinanszírozás igazgatóság (NSF)

A 2005-ös év ezen a területen komoly szervezeti változást hozott. A piaci igények és a szervezetben rejlő lehetőségek mérlegelése után a korábbi Strukturált és projektfinanszírozás (SPF), valamint a Nagyvállalati ügyfélkapcsolatok (CRM) területek összevonásával – létrehoztuk a Nagyvállalatok és strukturált finanszírozás igazgatóságát (NSF). Az új igazgatóság célja a nagyvállalati ügyfelek és a strukturált finanszírozási partnerek egységes kiszolgálása. Az új szervezeti egységnek köszönhetően ügyfeleink, a legfontosabb nagyvállalatok (a Top 200 magyarországi gazdasági társaság mintegy kétharmada a K&H ügyfele) számára az igényelt általános és egyedi szolgáltatások teljes körét egységesen magas színvonalon és hatékonyan tudjuk biztosítani. (ábra 1.)

hitelállomány növekedése (Mrd Ft)  
loan portfolio growth (bln HUF)



(ábra 1.  
figure 1)

The year 2005 was a milestone for the K&H Bank Group. The Group underwent a remarkable change in image and also achieved success in its financial and market results, reporting a return on equity (ROE) figure of 12.9% and after-tax profits of HUF 17.7 billion. The increase in our revenues was driven by the retail and small enterprise segments, which performed outstandingly in 2005. Retail lending has again grown rather dynamically, at rates above the market average, mostly thanks to foreign currency-denominated housing and consumer loans with property collateral. The decrease in deposit margins in all the segments (i.e. the interest environment) was partly offset by an increase in commission income from sales of the new guaranteed funds issued by the K&H Fund Manager. Not only the investment units, but small enterprise lending, which grew at an above-average rate, and the bank card business were all factors that contributed to a successful year and positive results. Following its reorganisation, the Corporate Business Line increased its volumes and revenues considerably, which helped improve the profitability of the Bank Group. Following provisions of HUF 8.6 billion in 2003 and HUF 3.7 billion in 2004, we had to raise provisions for the Equities case in 2005 as well. This sum of HUF 4.7 billion reduced the profits of the Bank Group, primarily as a result of court rulings that were unfavourable to us.

The K&H Bank Group divides its business activities into the following four main areas:

- Corporate Business Line
- Retail Business Line
- Treasury Business Line
- Asset Management Business Line

### Corporate Business Line

K&H Bank still plays a leading role within the corporate segment of the Hungarian banking sector, although, in line with its strategic objectives, the weight of corporate business is gradually declining within the overall Bank Group activities.

### Large Corporate and Structured Finance Directorate (NSF)

2005 was a year of major organisational changes in this area. Following an assessment of the market needs and the inherent organisational potential, we merged the former Structured and Project Financing (SPF) and Corporate Relationship Management (CRM) organisations to create the Large Corporate and Structured Finance Directorate (NSF). The goal of the new Directorate is to coherently and uniformly serve corporate clients and structured financing partners. Thanks to this new organisation, we are able to serve our major corporate clients (two thirds of the Hungarian TOP 200 businesses bank with K&H) with a full range of standard and customised services at a high level of quality and efficiency. (figure 1)



## cash management szolgáltatások

Átfogó nemzetközi banki szolgáltatásokat nyújtunk jelentős export-import kapcsolatokkal rendelkező magyar és külföldi vállalatoknak. Ide tartozik a külföldi leányvállalatok pénzügyeinek kezelése a magyarországi központból, internetes kapcsolaton keresztül és az egyéb nemzetközi cash pool technikák. Sikerünket igazolja, hogy 2005-ben 30 országra kiterjedő cash management szolgáltatás bevezetésére kaptunk felkérést egy a Top 200-ba tartozó ügyfelünkötől.

## középvállalati kapcsolatok (vállalati hálózat)

2005-ben is azon dolgoztunk, hogy középvállalati ügyfeleinknek olyan teljes körű pénzügyi szolgáltatásokat nyújtsunk, amelyekből választva még eredményesebbek lehetnek saját piacukon. Ennek rendeltük alá termékalettánk kialakítását, és legfontosabb üzleti partnereinkkel, illetve a kormányzati szervekkel való együttműködésünket.

A K&H Bank továbbra is őrzi vezető helyét a mezőgazdaság és az élelmiszeripar finanszírozásában. Ügyfeleink nagy részével hosszú évekre visszatekintő, kölcsönös bizalomra épülő kapcsolatot ápolunk. Biztosítottuk ügyfeleink hozzáférését az MFB-refinanszírozású agrárfejlesztési hitelprogramokhoz; kezdeményezői és legnagyobb hitelezői voltunk a pályázatos gabonátároló-fejlesztési programnak, a 2005. évi rekord-gabonatermés készletezési, finanszírozási gondját különböző közraktári hitelkonstrukcióinkkal segítettük. (ábra 2.)

### Dr. Nagy Róbert, 216. számú vállalati fiók

Bár a vállalati terület számára nem volt könnyű a 2005-ös év, mégis sikernek könyvelhetjük el azt, hogy a hitelállomány az év végére minden várakozásunkat meghaladóan növekedett, köszönhetően munkatársaink lelkes és elkötelezett munkájának.

## önkormányzati és EU-projektek

A K&H Bank 2005-ben tovább növelte részesedését, és az önkormányzati piacon immár stabilan a három legjelentősebb szereplő között jegyzik. Az elmúlt időszakban elértük, hogy dinamikusan nőtt azoknak az önkormányzatoknak a száma, amelyek számlájukat a K&H Banknál vezetik. Nemcsak az intézmények, de az ügyfél önkormányzatok dolgozóinak pénzügyi igényeit is igyekszünk kiszolgálni, számukra különösen kedvező szolgáltatáscsomagot kínálunk.

## Vállalati ügyfélszolgálat

Elsőként a magyarországi banki ügyfélszolgálatok közül a K&H Bank Vállalati ügyfélszolgálatát szerezte meg az ISO 9001/2000 szabvány szerinti működésről szóló tanúsítványt. A minőség folyamatos fenntartását a British Standard Institution (az Egyesült Királyság piacvezető szabványosító és tanúsító szervezete) évente kétszer ellenőrzi, és háromévenként a teljes körű vizsgálatot is megismétli.

## K&H Lízingcsoport<sup>1</sup> (lízingszolgáltatások)

A K&H Lízingcsoport a magyar lízingpiac meghatározó szereplőjeként minden igényt kielégítő, professzionális pénzügyi megoldásokat kínál valamennyi ügyfélszegmens számára – legyen szó személygépjármű-, tehergépjármű-, termelőeszköz-, ingatlan- vagy flottafinanszírozásról, illetve autópark-kezelésről. (ábra 3.)

A K&H Lízingcsoport termékei az egész országban könnyen elérhetők: közel 600 gépjármű-kereskedésben, termelőeszköz-értékesítőnél, a K&H Bank közel 160 fiókjában, illetve a K&H Lízingcsoport budapesti központjában és vidéki irodáiban. Kölcsön-, pénzügyi lízing- és bérletkonstrukcióink forint-,

## cash management services

We provide comprehensive international banking services to Hungarian and foreign corporate clients with export/import links. These services include the management of the finances of foreign subsidiaries from a head office in Hungary via the Internet, as well as other international cash pool techniques. Our success is well evidenced by the request from a TOP 200 client asking us to provide it with cash management services involving 30 countries in 2005.

## medium corporate relations (Corporate Network)

In 2005, we continued to work towards ensuring that the financial services we offer to medium-sized corporate clients increase their market success. We developed our product range and cooperated with our key business partners and government bodies in ways that fit this goal.

K&H Bank has preserved its market-leader position in financing the agriculture and foodstuffs industry. With most of our clients, we enjoy relationships that look back on a long history and are predicated on mutual trust. We provided clients with access to the agricultural development credit programmes refinanced by the Hungarian Development Bank (MFB); we have initiated, and served as the largest creditor in, the cereals storage development programme and offered diverse public warehouse loan products to ease the warehousing problems in the wake of the peak cereals harvest of 2005. (figure 2)

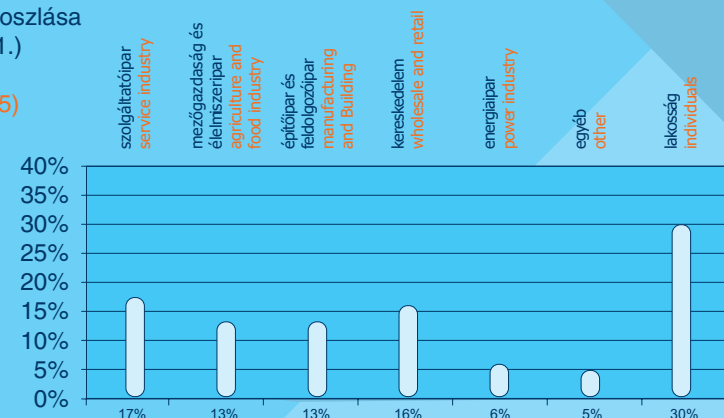
### Dr. Róbert Nagy, Corporate Branch No. 216

Although 2005 was not an easy year for the Corporate field, we see the fact that our lending portfolio grew beyond all our hopes as a mark of success. This was the result of the motivated and dedicated work of our staff.

## municipalities and EU projects

K&H Bank continued to increase its share in 2005 and is now firmly ranked as one of the top three players on the market. We were able to significantly increase the number of municipalities that keep accounts with K&H Bank. In addition to the financial needs of the institutions themselves, we seek to serve their employees as well, and offer them a package of services at preferential terms.

## hitelök ágazati megoszlása (2005. december 31.) loans by industry (December 31, 2005)



(ábra 2.  
figure 2)

euró- és svájcifrank-alapon vehetők igénybe, melyekhez kiegészítő szolgáltatások széles választéka társul. A K&H Lízingcsoport a K&H Bankkal és a K&H Általános Biztosítóval karöltve olyan kombinált pénzügyi megoldásokkal áll ügyfelei rendelkezésére, melyek egyedülálló előnyöket biztosítanak számukra.

A K&H Lízingcsoport a 2005-ös üzleti évben közel 70 milliárd forintot helyezett ki, s jelenleg 100 ezer aktív szerződést kezel. A Személygépjármű-finanszírozási üzletág 8%-ot meghaladó piaci részesedéssel rendelkezik, melynek értékét tovább növeli, hogy az általunk finanszírozott gépkocsik 70%-a új autó.

Eszközfinanszírozási üzletágunk a 2005-ös évben 13,5 milliárd forintot helyezett ki, ez látványos, 35%-os növekedést jelent a 2004-es évhez képest.

A Flotta üzletág 2005-ben megduplázta 2004-es teljesítményét: 6,8 milliárd forintot helyezett ki. Ez a 13%-os piaci részesedés a flottafinanszírozással és autópark-kezeléssel foglalkozó cégek rangsorában dobogós helyezést jelent.

2005-ben a K&H Lízingcsoport Közép-Európa legnagyobb autókiallításának, az Automobil 2005 – Budapesti Autószalonnak is főtámogatója volt. Ez a szereplés kiválóan jelenítette meg a gépjármű-finanszírozási szektorban betöltött meghatározó szerepünket.

<sup>1</sup> A K&H Lízingcsoport 2006-tól szervezetenként a vezérigazgató irányítási területéhez tartozik.



## Corporate Customer Service

The K&H Bank Corporate Customer Service was the first Hungarian banking customer service to earn certification under the ISO 9001/2000 standard. The British Standard Institution (the market-leader standards and certification institute of the United Kingdom) checks the maintenance of quality twice every year, and repeats the full inspection every three years.

## K&H Leasing Group<sup>1</sup> (leasing services)

As a dominant player on the Hungarian leasing market, the K&H Leasing Group offers comprehensive professional financial services for all client segments, covering cars, trucks, machinery and equipment, real estate and fleet financing as well as car pool management. (figure 3)

The products of the K&H Leasing Group are conveniently available nationwide, at nearly 600 vehicle dealerships and equipment sales points, at the nearly 160 branches of K&H Bank, at the K&H Leasing Group Budapest headquarters, and at its regional offices. Our loan, financial leasing, and rental products are available in HUF, EUR, or CHF, and come with a wide range of supplementary services. The K&H Leasing Group joins forces with K&H Bank and K&H General Insurance to serve its clients with complex financial solutions that offer unique advantages.

In 2005, the Leasing Group financed nearly HUF 70 billion through its products, and the Group now administers 100,000 active contracts. The car financing business line has a market share in excess of 8%. This portfolio is all the more valuable since 70% of the cars we finance are brand new. Our asset financing business line committed to HUF 13.5 billion of financing in 2005, which represents a spectacular increase of 35% over 2004.

The Fleet Business Line doubled its 2004 results in 2005, as its contracts totalled at HUF 6.8 billion. The resulting market share of 13% has earned it a place in the top three fleet financing and car pool management firms.

In 2005, the K&H Leasing Group was the primary sponsor of “Automobile 2005 - Budapest Car Saloon”, the largest automotive fair in Central Europe. Our presence there was an excellent demonstration of our dominant role in the vehicle financing sector.

### István Kovács, K&H Leasing Group

I think one of the K&H Leasing Group's greatest hits in 2005 was the vehicle financing product family that includes comprehensive insurance, developed together with K&H General Insurance. This entails that the monthly repayment instalments and leasing fees also include the comprehensive insurance fee. These innovative products are a huge hit on the Hungarian vehicle financing market.

<sup>1</sup> The K&H Leasing Group reports directly to CEO as of January 1, 2006.

## K&H Equities<sup>2</sup> (investment services)

2005 was a year of consolidation for K&H Equities. Ranking fifth in 2004, the brokerage firm greatly improved its position within the equities section of the Budapest Stock Exchange and achieved second place in terms of turnover. Its market share grew from 9.2% in 2004 to 14.4% in 2005. As a combined result of increased shares trading on the market and its higher market share, K&H Equities managed to increase its commission income threefold, which meant that not only did it reach its revenue target, it far surpassed it.

<sup>2</sup> K&H Equities reports directly to CEO

## Kovács István, K&H Lízingcsoport

2005-ben a K&H Lízingcsoport egyik legnagyobb „dobása” véleményem szerint az volt, hogy a K&H Általános Biztosítóval közösen, Magyarországon elsőként kifejlesztettünk egy gépjármű-finanszírozási termécsaládot, amelybe a casco biztosítást is beépítettük. Így a havi törlesztőrészek és lízingdíjak már a casco díját is tartalmazzák. E forradalmi termékek tarolnak a magyar gépjármű-finanszírozási piacon.

## K&H Equities<sup>2</sup> (befektetési szolgáltatások)

2005. a K&H Equities számára a konszolidáció éve volt. A bróker cég a 2004. évi ötödik helyezését követően jelentősen erősítette pozícióját a BÉT részvényszekciójában, és forgalma alapján második helyezést ért el. Piaci részesedése ezzel a 2004-es 9,2%-ról 2005-re 14,4%-ra nőtt. A növekvő piaci részvényforgalom és az emelkedő piaci részesedés együttes hatására a K&H Equities jutalékbevétele több mint háromszorosára emelkedett, s ezzel árbevétel-célkitűzését nemcsak teljesítette, de jelentősen meg is haladta.

<sup>2</sup> A K&H Equities szervezileg a vezérigazgató irányítási területéhez tartozik.

## Lakossági üzletág

A K&H Bankcsoport stratégiai céljaival összhangban az egyes üzletágak jelentőségét a korábbi vállalati túlsúlyból fokozatosan a lakossági és vállalati szolgáltatások között kialakuló egyensúly irányába kívánja elmozdítani.

A Lakossági üzletág két ügyfélcsoportot szolgál ki: a magánszemélyeket és a kisvállalati ügyfeleket.

## lakossági szolgáltatások

### lakossági fiókhálózat

2005-ben a K&H Bankcsoport „kívül-belül” megújult, ami a lakossági fiókhálózat 158 fiókja esetében nagyon látványos és színes megjelenést eredményezett, s javult a fiókok láthatósága is.

2005. az okos döntések jegyében telt. A lakossági ügyfelek számára ekkor dolgoztuk ki a piacon egyedülálló „4 az egyben” szolgáltatáscsomagot, amely ötvözi a K&H Bankcsoport és stratégiai partnere, a K&H márkacsoport tagja, a K&H Általános Biztosító ajánlatait. A 4 az egyben kiszolgálás lényege, hogy az ügyfelek egy helyen, a bankfiókban bármely pénzügyi kérdésükre választ kapnak. Olyan lehetőségeket nyújtunk számukra, amelyek közül választva biztosan tudnak okosan dönteni. A fiókokat is ebben a szellemben építettük és építjük folyamatosan át: testhezállóbb pultok, több ülőhely, látványos és egyértelmű tájékoztató rendszerek fogadják ügyfeleinket országszerte. Így a gyors ügyek sávját, a hiteltanácsadást, a befektetéstervezést és a biztosítási szolgáltatásokat még kényelmesebben és magasabb szintű kiszolgálás mellett vehetik igénybe.

Az országos fiókhálózat munkáját segíti a szintén országos méretű ügynöki hálózat, amelynek felkészült szakemberei egyaránt kínálnak banki és biztosítási termékeket a K&H pénzügyi csoport teljes körű szolgáltatási palettájából. A lakossági fiókhálózat nemcsak a betéti és hiteltermékek értékesítésében teljesített kiemelkedően 2005-ben, de a professzionális befektetési tanácsadás és befektetéstervezés következtében is jelentősen növelte az üzletág eredményeit.

## Ábrahám András, Lakossági hálózatirányítás

A pénzintézetekkel szembeni alapvető igény a megbízhatóság. Ez túlmutat azon, hogy az ügyfél biztonságban tudja nálunk pénzügyeit, és pontos információval segítjük döntéseit. A megbízha-

üzletágak a Lízingcsoportban a portfóliójuk megoszlása szerint 2005. december 31.

leasing business lines  
weight within total portfolio  
December 31, 2005

(ábra 3.  
figure 3)

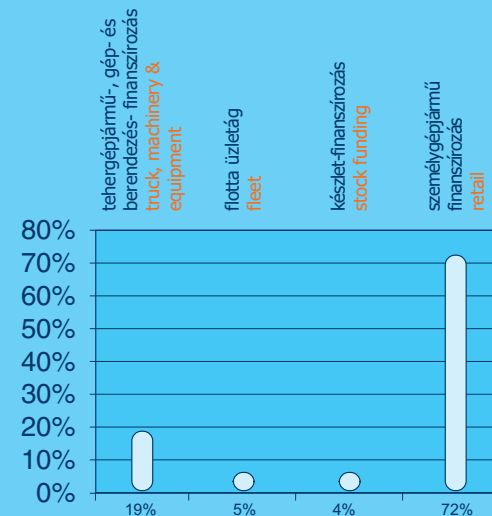
## Retail Business Line

As formulated in its strategic objectives, the K&H Bank Group is gradually shifting emphasis from a corporate focus to a new equilibrium between retail and corporate services.

The Retail Business Line serves two client groups: private individuals and small businesses.

## retail services

### Retail Branch Network



In 2005, the K&H Bank Group was revitalised “inside and out”, achieving a highly spectacular and colourful presence at all 158 branches of the Retail Network and improving branch visibility.

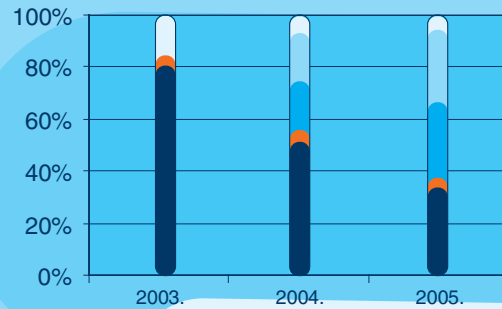
2005 was marked by a series of smart decisions. This was the year that we developed our unique “4-in-1” service package for retail clients, combining the offerings of the K&H Bank Group and its strategic partner and member of the K&H brand group, K&H General Insurance. The essence of 4-in-1 services is that clients can get answers to all their financial questions at a single location: the bank branch. We provide options to choose from, facilitating their smart decisions. We have renovated and are rebuilding our branches in this spirit, offering more convenient counters, more seats, attractive and clear information displays

tóságnak fizikailag is meg kell jelennie. Például abban, hogy az ügyfél bárhol és bármikor elérhet minket. Kiterjedt, országos fiókhálózatunk, telefonos ügyfélszolgálatunk és e-bankunk együttesen teszi lehetővé mindezt.

### lakossági (magánszemély) hitelezés

Stratégiai céljainknak megfelelően kiemelt hangsúlyt helyezünk a lakossági hitelezésre. Ennek jegyében a devizaalapú jelzáloghitelek bevezetésével már a korábbi években kialakítottuk az ügyfél-igényeknek megfelelő, modern és változatos termékportfóliót. Ma már bármely érdeklődő megtalálja a neki legkedvezőbb, előnyös hitelkonstrukciót. Ezt bizonyítja, hogy erőfeszítéseink eredményeként több mint 100 milliárd forintos nettó állománynövekedés mellett piaci részesedésünk tovább emelkedett, és 2005 végére elérte a 9,7%-ot. Hiteltermékeink népszerűségét fokozták a figyelemfelkeltő kommunikációs kampányok, a kedvezményes akciók is, amelyek a jövőben központi szerepet játszanak az értékesítési stratégiában. (ábra 4.)

#### lakossági hitelek megoszlása retail loan structure



(ábra 4.  
figure 4)

### lakossági betétgyűjtés

2005-ben a csökkenő betéti kamatok (3%-os MNB-alapkamat-csökkenés), a lakossági piacot jellemző növekvő fogyasztás és a csökkenő megtakarítási hajlandóság tovább fokozta a bankok közötti amúgy is erős versenyt. Ezért a lakossági forrásgyűjtés fő területe – a hagyományos lekötött betétek – mellett egyre nagyobb hangsúlyt fektetünk az alternatív megtakarítási formák népszerűsítésére. 2005-ben is hatékony árazási politikát követve sikerült megtartanunk részesedésünket a lakossági betéti piacon, sőt kiugró növekedést értünk el a befektetési alapok piacán.

A mögöttünk hagyott üzleti évből megkésztettük a lakossági szegmensekben a befektetési alapok arányát az összes forráshoz (alapok és betétek) viszonyítva. Ez két tényezőnek köszönhető: egyrészt az ügyfelek igénye eltolódott a befektetési alapok felé; másrészt – ügyfeleink igényeire figyelve – folyamatosan bocsátottuk ki az igen népszerű, garantált szerkezetű alapokat, amelyek a fiókhálózat számára állandó aktív értékesítési feladatot jelentettek. A pénzügyi szektorban egyedülállóan csak a K&H Banknál szerepelnek folyamatosan garantált szerkezetű alapok. Ráadásul ezek megjelenése kapcsán a nyíltvégű alapjaink értékesítésére is több alkalom kínálkozott. A K&H Bankcsoport újra bizonyított: mind termékínálatával, mind hálózati elérhetőséggel és tanácsadással képesek vagyunk igazi megoldásokat nyújtani. (ábra 5.)

2005-ben megkezdtük a felkészülést a marketingszemléletű ügyfélszolgálatok kialakítására, és a felső, nagyobb értékű ügyfélszolgálatok megközelítésének stratégiáját is megfogalmaztuk. A Lakossági üzletág Marketing igazgatóságának a Kiemelt lakossági ügyfelek főosztálya határozta meg a szegmenseket és kezeli a forrástermékeket.

2005-ben a prémium banki szolgáltatások keretein belül is jelentős állománynövekedést értünk el. Az ügyfélszám a teljes piachoz mérten még szűknek mondható, de a banki potenciál ezen a területen is kiemelkedő.

nationwide. This makes it even more convenient for clients to access the quick service zone, credit advice, investment planning, or insurance services, and increases the standard of service quality even further.

Assisting the work of the national branch network is a similarly nationwide network of agents: qualified professionals who offer banking as well as insurance products from among the comprehensive services offered by the K&H financial group.

While the retail branch network delivered outstanding performance in deposit and lending product sales in 2005, its professional investment advisory services and investment planning operations also boosted business line results.

### András Ábrahám, Retail Network Management

Reliability is a basic requirement of every financial institution. This goes beyond ensuring that clients can safely entrust their finances to us and rely on accurate information from us to help make their decisions. Reliability also has a physical component. It means, for example, that clients should be able to reach us anywhere and at any time. Our extensive nationwide network of branches, our telephone customer service, and our e-banking together facilitate this.

### retail lending (private individuals)

In line with our strategic objectives, we place special emphasis on retail lending. With this in mind, we developed a modern and versatile product portfolio to meet client expectations as we introduced foreign currency-denominated loans in previous years. Today, everyone can find the loan product that is most advantageous and favourable for them. This is corroborated by the fact that our efforts have returned a net portfolio growth of over HUF 100 billion, which means that our market share increased further and reached 9.7% by the end of 2005. The popularity of our lending products was boosted by the advertising communication campaigns and promotional periods, which will continue to play a central role in our sales strategy in the future. (figure 4)

### retail deposits

As deposit interest rates decreased in 2005 (following a decrease of 3% in the central bank base rate), increasing consumption and decreasing savings trends on the retail market further intensified the already strong competition among banks. For this reason, we focused more attention than ever before on popularising alternative forms of savings besides fixed deposits, a traditional area of retail fund acquisition. We sustained an efficient pricing policy in 2005 as well, and were thus able to retain our share on the retail deposits market and achieve outstanding growth in investment funds.

In this past business year, we doubled the proportion of investment funds within funds and deposits overall. This was the result of two factors: client demand shifted towards investment funds, and we responded to this demand by issuing our highly popular guaranteed funds one after the other. This translated into sustained sales activity at our branches. Uniquely within the financial sector, K&H Bank now offers guaranteed funds throughout the year. Moreover, the introduction of guaranteed funds generated additional potential for selling our open-ended funds. The K&H Bank Group has proven once more that it is able to offer genuine solutions in terms of products offered, network access, and advisory services. (figure 5)

In 2005, we started work to prepare for the introduction of marketing-oriented client segments and we also formulated a strategy for approaching the top, high-value client segments. Responsibility for defining the segments and managing the fund and deposit products was assigned to the Wealth Managers Department at the Marketing Directorate, newly set up within the Retail Business Line.

In 2005, we achieved significant portfolio growth in premium banking services as well. Our client numbers are still low relative to the overall market, but the Bank has outstanding potential here.

### Dr. Orosz András, Marketing igazgatóság

A K&H megteremti az ügyfelei számára azokat a testre szabott lehetőségeket, amelyek közt válogatva ők okosan dönthetnek. Az én munkámban ez azt jelenti: ismerjük meg pontosan, hogy ügyfeleink egy pénzügyi döntés meghozatalakor milyen szempontokat részesítenek előnyben. A K&H sikere azt is jelenti, hogy elköteleztünk vagyunk az ügyfél számára legjobb ajánlatok kidolgozása és folyamatos biztosítása mellett. Így tudjuk növelni elégedettségüket és lojalitásukat a Bank felé.

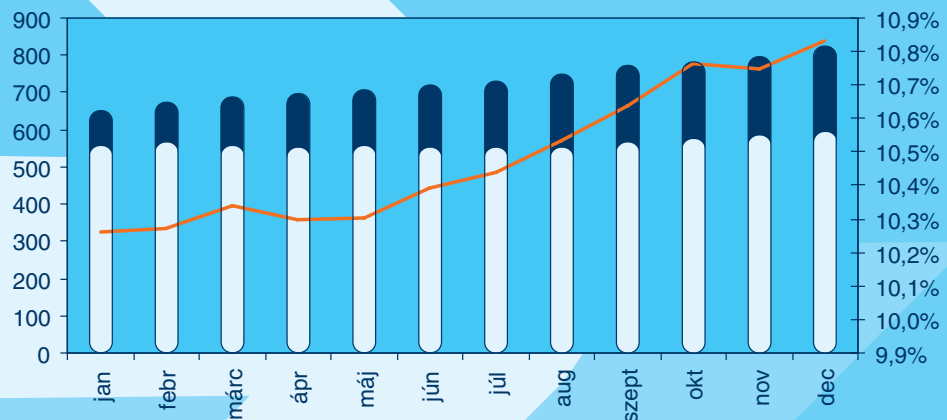
### K&H befektetéstervezés – új modell

2005-ben egyedülálló termékkel bővítettük értékesítési tanácsadási szolgáltatásainkat: bevezettük a K&H befektetéstervezést.

A K&H befektetéstervezéssel segítünk ügyfeleinknek áttekinteni jelenlegi pénzügyi helyzetüket, ebből fakadó igényeiket és jövőbeni kilátásaikat, majd kockázatviselési hajlandóságuknak megfelelően személyre szabott befektetési lehetőségeket kínálunk számukra. Célunk, hogy ügyfeleink a javasolt befektetésekkel a lehető legnagyobb nyereséget ériék el, beleértve a lehetséges adókedvezmények optimalizálását is.

A K&H befektetéstervezés díjmentes szolgáltatás, bármely bankfiókunkban elérhető, alapját pedig egy mindössze 30 perces beszélgetés képezi.

lakossági betét + befektetési  
alap állomány és  
piaci részesedés alakulása  
retail deposits and  
mutual funds; market share



(ábra 5.  
figure 5)



### Tárnok Zoltánné, 18. számú lakossági fiók

Ügyfeleink legnagyobb elismerése 2005-ben a befektetéstervezés kapcsán kapott sok és rendkívül pozitív visszajelzés volt. Meggyőződésem, hogy ez a hazai viszonylatban egyedülálló szolgáltatás – melyet anyabankunk, a KBC már régóta alkalmaz sikerre ítéltetett!

Mi tagadás, ösztönzően hatott ránk, mikor az ügyfelektől ilyen visszacsatolást kapunk: „Szeretném ezt a kapcsolatot önökkel minden más banki természetű ügyemre is fenntartani, kérem, gondozzák ügyeimet!”

A klasszikus szakirodalom szerint a bank csak bizalmi elven működhet igazán jól. Úgy vélem, a befektetéstervezés valóban hatékony eszköze a bizalomépítésnek, és én személy szerint ezt tartom a 2005. év legnagyobb sikerének!

### bankkártya-szolgáltatások

Bankunk 14%-os kártyaszám- és 15%-os forgalmonövedéssel 2005-ben is megtartotta stabil piaci részesedését a magyar bankkártyapiacra. (ábra 6.)

Az elmúlt év során mélyítettük kapcsolatunkat a SuperShop marketingprogrammal, és ami talán még

### Dr. András Orosz, Marketing Directorate

K&H creates customised options for its clients to select from, selections that are made as smart decisions. What this implies for me is to try to learn which considerations our clients focus on when they make financial decisions. K&H's success also means that we are committed to developing and offering the best possible solutions for clients at all times. In this way, we can increase their satisfaction and loyalty to the Bank.

### K&H investment planning – a new model

We added a unique product to our sales advisory services when we introduced K&H investment planning in 2005.

K&H investment planning helps our clients review their current financial situation, their related needs and future outlook, assess their risk propensity, and offer them customised investment opportunities. Our aim is to achieve the highest possible yield for our clients through the investments we recommend, which also includes the optimal use of any and all available tax benefits.

K&H investment planning is a free service available at any branch, and it involves a conversation that lasts no more than 30 minutes.

### Mrs. Gabriella Tárnok, Retail Branch No. 18

The greatest recognition of our efforts in 2005 was the high number of very positive responses from clients concerning investment planning. It is my conviction that this service, which is unique on the Hungarian market but has been used by KBC for a long time, is bound to succeed!

I must admit that is highly motivating to hear feedback from clients such as: “I would like to maintain relations with you for all my other banking transactions as well, please look after my interests!”

It is a basic tenet in professional literature that a bank will thrive only on the principle of trust. I find that investment planning is a highly effective tool for building trust and I personally consider this the greatest success in the year 2005.

### bank card services

With the number of our bank cards increasing by 14% and card turnover increasing by 15% in 2005, our Bank managed to retain a stable share of the Hungarian bank card market. (figure 6)

Over this past year, we intensified our cooperation with the SuperShop marketing programme and,

fontosabb, tovább bővült üzleti kapcsolatunk a K&H Bankcsoport egyes tagjaival is. A K&H Medicina Egészségpénztárral közösen kibocsátott K&H Medicina hitelkártya után 2005-ben bevezettük a K&H lízing hitelkártyát is. A Bank által felsorakoztatott bankkártyatermékek kínálatát bővítette az az új termékünk, amely a K&H újrátöltődő személyi kölcsönhöz való hozzáférést biztosítja.

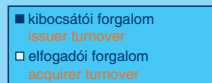
2005. évi feladataink között elsőbbséget élveztek a KBC-csoportszintű projektek, melyek keretében kiszerveztük a bankkártyagyártás folyamatát. Ez jelentősen lerövidítette a kártyák elkészítési idejét, ügyfeleink nagy meglepedésére. Az elmúlt évben az érintett területek szoros együttműködésével folytattuk a bankkártyás folyamatok centralizációját is.

Bankkártyás szolgáltatásaink az elfogadási oldalon is sikeresek voltak 2005-ben:

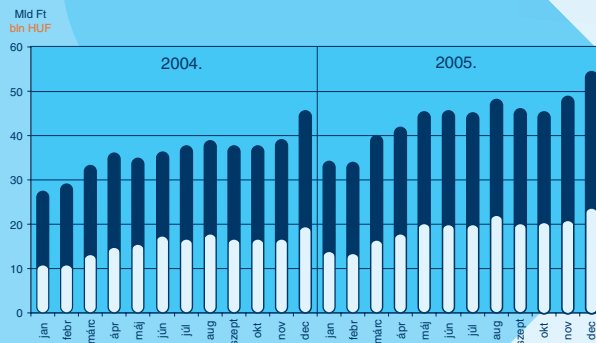
- elsőként vezettük be a mobiltelefonos egyenlegfeltöltés szolgáltatást kiemelt partnerünk, az OMV benzinkútjainál elhelyezett bankkártyaterminálokon;
- a K&H Bank segítségével ugyanez a szolgáltatás ma már a HVB és a Volksbank ATM-automatáin is elérhető.

Méltán vagyunk büszkéek arra is, hogy a vakok és gyengénlátók számára országszerte több helyen elérhetővé tettük a K&H Bank készpénz-automatáinak szolgáltatásait is. A speciális fejhallgatóval és Braille-feliratokkal ellátott terminálok számát a jövőben folyamatosan szeretnénk növelni. Az országban elsőként tettük lehetővé, hogy bármely bank által kibocsátott kártyával eurót lehessen felvenni a K&H Bank által üzemeltetett, ezen szolgáltatást nyújtó ATM-ekből.

bankkártya forgalom  
2004-2005  
bank card turnover in  
2004-2005



(ábra 6.  
figure 6)



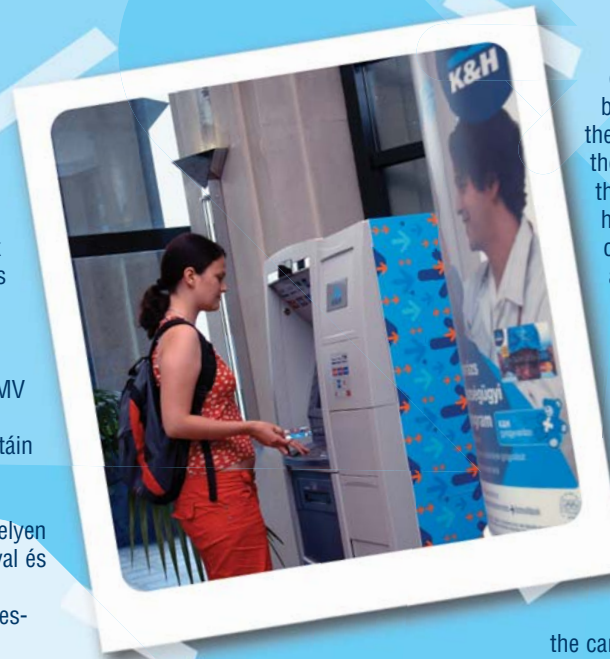
### Twaróg Renáta, Funkcionális támogatás és adatszolgáltatási főosztály

Üzleti és informatikai háttértámogató területen dolgozom, ezért számomra szakmailag azt jelenti a dinamizmus, hogy a lehető leggyorsabban oldjuk meg a minket hívó kollégák problémáit. Tesszük ezt még akkor is, ha tudjuk, naponta akár több száz telefonos és írásos megkeresést is kapunk. Emberileg jóval tágabban értelmezem a K&H dinamizmusát, de ennek is ugyanez a pozitív, fiatalos hozzáállás a lényege. Nehéz piaci körülmények között is lehet kemény munkával kimagasló eredményt elérni, ha nem csak álmodozunk a jó dolgokról, hanem meg is valósítjuk azokat.

### távértékesítési csatornák

A Lakossági üzletág új struktúrájában, a Disztribúciós igazgatóságban belül a K&H TeleCenter, valamint az elektronikus csatornák közelítésével létrehoztuk a Távértékesítési csatornák szervezetét. Ez biztosítja, hogy a Lakossági üzletág stratégiájával összhangban, egységes fejlesztési koncepció alapján megteremthetjük az alternatív bankolás lehetőségét.

2005-ben a hatékonyság növelésére koncentráltunk, átszerveztük a K&H TeleCentert, javítva a telefonos ügyfélszolgálat színvonalát.



perhaps even more importantly, we expanded our business relations with the various members of the K&H Bank Group as well. Following the K&H Medicina credit card issued jointly with the K&H Medicina Health Fund, we introduced the K&H Leasing credit card in 2005. The Bank has added a new product to its selection of bank cards, which allows access to the K&H renewable personal loan.

Priority was given to KBC Group projects in 2005, which involved outsourcing the bank card manufacturing process. This significantly reduced card manufacturing lead times, a result that was highly welcomed by our clients. With close cooperation among the affected departments, we carried on with the centralisation of bank card processes.

Our bank card services were successful at the card-acceptance end as well in 2005:

- we were the first to introduce mobile telephone top-up services at bank card terminals installed at the petrol stations of our key partner OMV;
- K&H Bank has helped make the same service available at HVB and Volksbank ATM's as well.

We are proud that we have modified several K&H Bank teller machines throughout the country making them suitable for use by the blind and visually impaired. We hope to supply an increasing number of ATM's with special headphones and Braille in the future.

We were the first in Hungary to allow clients to withdraw euros from select K&H Bank-operated ATM's, regardless of which bank issued the card used for the transaction.

### Renáta Twaróg, Functional Support and Reporting Department

I work at a business and IT support department, so to me dynamism in my day-to-day work is equivalent to speed in responding to those colleagues who come to us with problems. We do so even though we know we can expect hundreds of requests by phone and in writing each day. In personal terms, I interpret the dynamism of K&H in a much wider sense, but the essence is the same positive, youthful attitude. Hard work will always yield outstanding results even under difficult market conditions: we should not only dream of good things but also implement them.

### remote sales channels

Within the Distribution Directorate of the Retail Business Line, we combined the functions of the K&H TeleCenter and electronic channels to set up the new Remote Sales Channels organisation. Through this we can ensure that alternative banking methods are available in line with the Retail Business Line strategy and based on a unified development policy.

We focused on productivity improvements in 2005 and reorganised the K&H TeleCenter to improve the quality of our telephone customer services.

Electronic services are increasingly popular in financial operations as well. We regularly monitor the needs of our clients and in 2005, based on our findings, we introduced a one-stop application

A pénzügyi tevékenységek területén is egyre népszerűbbek az elektronikus szolgáltatások. Folyamatosan vizsgáljuk ügyfeleink igényeit, és a tapasztalatok alapján 2005-ben kialakítottunk egy egyponthoz hasonló igénylési folyamatot a telefonos PIN (röviden T-PIN) kód, K&H e-bank és a K&H mobilinfo szolgáltatásoknak a K&H TeleCenteren és interneten keresztül igénylésére. Ezzel, valamint a 2005 szeptemberétől SMS-alapon is elérhető K&H lakossági e-bank bővítésével megdupláztuk az e-bank használóinak számát. A fejlesztések a jövőben is folytatódnak.

Az év nagy vívmánya volt a bankfiókokban a számlanyitás során kérhető K&H TeleCenter szolgáltatás igénylési folyamatának egyszerűsítése: az ügyfél a helyszínen azonnal megválaszthatja telefonos PIN kódját.

A működési hatékonyság növelése a jövőben is elsődleges célunk marad.

A fejlesztő beruházások eredménye az is, hogy a call center infrastruktúrája megújult, bevezettünk egy dinamikus alakítható automata hívásfogadó rendszert (röviden: IVR).

Folyamatosan elemezzük az internet használatának tendenciáit és az ebből a K&H Bankcsoport számára adódó üzleti lehetőségeket. Ennek eredménye, hogy a Bankcsoport arculatváltásával egy időben internetes oldalunk mind megjelenésében, mind felépítésében és tartalmában megújult.

### Varga Brigitta, Távértékesítési csatornák

A K&H TeleCenter és a K&H lakossági e-bank igazi siker! 2005-ben 50%-kal növekedett azon ügyfeleink száma, akik telefonon keresztül is bankolnak velünk, illetve elektronikus banki szolgáltatásokkal rendelkeznek. Nem csak növekedtünk, hanem kiszolgálási színvonalunk is jelentősen javult.

Mindent a hatékonyabb munkaszervezésnek köszönhetjük, és annak, hogy az ügyfélszolgálatokon bevezettük a részmunkaidős foglalkoztatást. Sikertényező az is, hogy a K&H lakossági e-bank szolgáltatást is továbbfejlesztettük: a korábban alkalmazott chipkártya-technológiás azonosítási folyamat mellett bevezettük a helyfüggetlen, SMS-alapú azonosítást.

### Jutalékos értékesítés

A Jutalékos értékesítés osztály 2005 áprilisában jött létre különálló egységként, hogy a már meglévő értékesítői hálózat és a Bankcsoport kapcsolatát még szorosabbra fűzzük, és még eredményesebbé tegyük a partneri hálózat közvetítői tevékenységét. Az év végéig közvetítő partnereink száma 30%-kal nőtt, illetve az ügynöki hálózat közreműködésével kihelyezett lakossági hitelek állománya a kétszeresére emelkedett.

Az elmúlt évben a piaci elvárásokhoz igazodva bővítettük az értékesítésbe bevont termékek körét. Új termékeink: a K&H lakáshitel biztosítással, a K&H újratöltődő személyi kölcsön és az áru-, illetve az üzleti hitelkártya.

### K&H munkavállalói juttatáscsomagok

Céljainknak megfelelően 2004-hez viszonyítva tovább bővítettük a K&H munkavállalói juttatáscsomag termékínálatát. Az ügyféligények magas színvonalú, komplex kiszolgálása érdekében 2005-ben új elemet, a dolgozói gépjárműlízing-konstrukciót is bevettük kínálatunkba.

A K&H Önkéntes Nyugdíjpénztár szolgáltatást a korábbi csomagelemek mellett felajánljuk a teljes körű szolgáltatásnyújtás érdekében.

A korábbi várakozásoknál gyorsabb eredményt hozott az együttműködés a kereskedelmi kamarákkal és érdekvédelmi szövetségekkel, valamint folytattuk a sikeres együttműködésekkel az önkormányzatokkal is.

### kisvállalkozói szolgáltatások

A kis- és középvállalkozói szegmens 2005-ben is dinamikusabban növekedett mind az aktív, mind a

process for requesting a telephone PIN code (referred to as T-PIN), K&H e-banking services, and/or K&H mobilinfo services using K&H TeleCenter or on the Internet. This move and the introduction in September 2005 K&H retail e-banking via mobile text messages (SMS) doubled the number of e-bank users. Enhancements will continue in the future.

An outstanding achievement of the year was the simplification of the process of applying for access to the K&H TeleCenter: when opening an account at the branch, the client now has an opportunity to select a telephone PIN code right away.

Improving our operating efficiency will remain a priority task for us in the future.

Investment in development projects has also resulted in the revitalisation of the call centre infrastructure and the introduction of a dynamic and flexible automated Integrated Voice Response (IVR) system.

We regularly analyse Internet usage trends, assessing the resulting business opportunities for the K&H Bank Group. In recognition of these trends, we updated the look, structure, and content of our website concurrently with the Bank Group's image change.

### Brigitta Varga, Remote Sales Channels

The K&H TeleCenter and K&H retail e-banking are true successes! The number of clients banking with us by telephone or using electronic banking services grew by 50% in 2005. We not only grew, but managed to greatly improve the standard of our services.

We see this as the outcome of more efficient work processes and the fact that we introduced part-time employment at the customer service desks. Another factor in our success was the enhancement of the K&H retail e-banking service: in addition to the chip card identification process used in the past, we introduced text message-based identification, which allows absolute mobility.

### Agent Coordination Unit

The Agent Coordination Unit was set up as an independent organisation in April 2005 to deepen the cooperation between the existing distribution network and the Bank Group, and to boost the productivity of our network of distribution partners. The number of distributor partners had grown by 30% by the end of the year, and retail lending contracted via the agent network doubled.

In order to match market expectations, last year we extended the range of products sold. Our new products include K&H housing loans with insurance, K&H renewable personal loans and commodities, as well as business credit cards.

### K&H employee benefit packages

In accordance with the objectives we have set for ourselves, we are further extending the K&H employee benefit package products we've been offering since 2004. To further provide clients with complex high quality services, we added a new product, employee vehicle leasing, to our product range in 2005.

We also offer the K&H Voluntary Pension Fund service to complement the older package components and thus make our services all-inclusive.

Our cooperation with chambers of commerce and interest protection organisations yielded results faster than expected, and we also continued our successful work with municipalities.

### small enterprise services

Dynamic growth continued in the small and medium-sized segment in 2005, in active as well as passive products. To further simplify lending processes, we reduced the time required for credit approval and decreased the related administrative burden.



passzív termékek oldalán. A hitelezési folyamatokat tovább egyszerűsítettük: sikerült lerövidítenünk a hitelhez jutás idejét, valamint csökkentenünk a szükséges adminisztrációt.

A 2004 végén bevezetett K&H üzleti hitelkártya első éves kártyadíját 2005-ben is elengedtük, ezzel is népszerűsítve a szolgáltatást. A K&H gyorshitel rendszer átalakításával elindítottuk a K&H könnyített gyorshitelek konstrukciót. Lényege, hogy a rendszer által megkövetelt biztosítéki elvárások enyhítésének és a továbbfejlesztett hitelezési rendszernek köszönhetően a kis- és középvállalkozások tárgyi fedezet nélkül is hozzájuthatnak a rövid lejáratú, kedvező kamatozású hitelekhez.

Betéti oldalon szintén növekedtünk az elmúlt évben, elsősorban a forint-megtakarítások emelkedésének köszönhetően. Bár továbbra is túlsúlyban vannak a látra szóló betétek, az alapkamat csökkenésével ugyanakkor egyre keresettebbek a lekötött betétek, valamint az alternatív megtakarítási formák, pl. a befektetési alapok, melyek növekedési üteme a kis- és középvállalkozói szegmensben is lényegesen meghaladják az egyéb betéteket.

A teljes pénzügyi szektorhoz hasonlóan a K&H Bankban is folyamatosan csökken a kamatbevételek aránya az összes bevételből, egyre inkább helyet adva a jelentősebb díj- és jutalékbevételeknek.

Ügyfeleink igényének megfelelően, a számlavezetési szokásokat figyelembe véve két új számlacsomagot dolgoztunk ki: a K&H start és a K&H aktív számlacsomagot. E két pénzügyi lehetőséggel azoknak az ügyfeleknek nyújtunk jelentős kedvezményeket, akik több szolgáltatást is igénybe vesznek, és előnyben részesítik az elektronikus ügyintézését. Ügyfélközponturnak és dinamikus hozzáállásunkat partnereink nemcsak érzékelik, de el is ismerik: 2005-ben aktív ügyfeleink száma 8%-kal nőtt. A K&H Bank továbbra is a szegmens egyik piacvezetője!

A fenti eredményekhez természetesen hozzájárult a területi lefedettség növelése is, hiszen 5 új fiókot nyitottunk 2005-ben. A K&H gyorshitel rendszer bankfióki kiterjesztésével nyolc Hitelcentrumunk támogatása mellett már 36 fióknak van kisvállalkozói hitelezési jogosultsága.

2005-ben folytattuk intenzív marketing- és kommunikációs tevékenységünket ebben az ügyfélcsoportban is. Konferenciákat és ügyféltalálkozókat is szerveztünk a kis- és középvállalkozói körrel történő kapcsolat felvételére. A médiában és egyéb felületeken futó kampányainkkal pedig a hálózati értékesítést segítettük: tavasszal a vállalkozók betétjeire, ősszel és év végén pedig a hitelezésre összpontosítottunk.

Termékeink és szolgáltatásaink folyamatos fejlesztéséhez saját erőforrásaink mellett igénybe vesszük anyabankunk, a KBC tapasztalatait.

### **K&H Medicina Egészségpénztár**

A K&H Medicina Egészségpénztár 2005-ben is az előző években tapasztalt dinamizmussal növekedett: taglétszáma 51 000 főre, vagyona 2,1 milliárd forintra nőtt. Az elmúlt évben egyre több munkáltató ismerte fel az egészségpénztári juttatásban rejlő előnyöket, így 2005. december 31-ére már 680 munkáltató partner szerződött a K&H Medicina Egészségpénztárral.

Szolgáltatóink száma az év végére meghaladta a 8000-et, ebből több mint 1500 helyen fogadják el az egészségpénztári fizetőkártyát is.

A K&H Medicina Egészségpénztár 2005-ben 363 000 db számlát számolt el tagjainak összesen 2,1 milliárd forint értékben, míg a kártyás fizetések már a teljes forgalom 62%-át adták. A pénztár tagjainak 90%-a rendelkezik ezzel a kényelmes és készpénzkímélő fizetőszökkel.

Továbbra is nagy hangsúlyt fektetünk a szolgáltatás magas színvonalára és az elszámolási határidők betartására. Ennek érdekében 2005 júliusától bevezettük a piacon egyedülálló online pénztár



To promote the K&H business credit card introduced at the end of 2004, we waived the first-year card fee in 2005 as well. We launched the K&H simplified quick credit product by converting the existing K&H quick credit system. This essentially meant introducing lower collateral requirements expected by the system and an enhanced lending system, which now makes it possible for small and medium-sized enterprises to access their short-term loans at favourable interest rates without tangible collateral.

Deposits also grew last year, mostly as a result of an increase in HUF savings. Although sight deposits still dominate, the decrease in base rates has intensified demand for fixed deposits and alternative forms of savings such as investment funds, which grew in the small and medium-sized enterprise segment much faster than other deposits.

Similarly to the whole financial sector, K&H Bank has seen a gradual decline in the ratio of interest income to total revenues, as focus shifts towards increasing fee and commission income.

In keeping with the needs of our clients and their account management habits, we developed two new account packages called K&H Start and K&H Active. These two financial solutions offer considerable discounts to clients that use several services and prefer electronic transactions. Our client focus and dynamic approach is recog-

nised and welcomed by our partners, demonstrated by the fact that the number of active clients grew by 8% in 2005. K&H Bank has retained its position as one of the market leaders in this segment! Of course, the above results were boosted by an increase in our geographical range as we opened 5 new branches in 2005. A rollout of the K&H quick credit system means that 36 of our branches can now lend to small businesses, in addition to our eight Credit Centres.

We carried on with our intensive marketing and communications efforts in this client group as well in 2005. We organised conferences and client meetings to approach small and medium-sized companies. Our media and other campaigns boosted our sales via the network, focussing on deposits in the spring and on lending in the autumn and at the end of the year.

We conduct ongoing development of our products and services relying on our own resources as well as the experience of our parent bank KBC.

### **K&H Medicina Health Fund**

In 2005, the K&H Medicina Health Fund continued to grow as dynamically as in previous years; its membership reached 51,000 and its assets HUF 2.1 billion. Several employers recognised the advantages of health fund benefits last year, and thus the K&H Medicina Health Fund had contracts with as many as 680 employer partners as of December 31, 2005.

Our service provider partners numbered more than 8,000 by the end of the year, and more than 1,500 of these places now accept the health fund credit card as well.

In 2005, the K&H Medicina Health Fund settled 363,000 invoices on behalf of its members, for a sum total of HUF 2.1 billion, while card payments accounted for as much as 62% of the total turnover. 90% of fund members now have this convenient cashless means of payment at their disposal.

We continue to lay great emphasis on the high standard of services and the observation of settlement deadlines. To achieve this, we introduced our on-line cashier in July 2005, a unique service allowing members to query their account balance and account history, or change their data via the Internet.

szolgáltatást, melynek segítségével a tagok az interneten is tájékozódhatnak számlaegyenlegükről, számlatörténetükről, valamint lehetőségük van adatmódosításra is.

## K&H Önkéntes Nyugdíjpénztár

A K&H Önkéntes Nyugdíjpénztár 2005. július 4-én kezdte meg működését. Év végére taglétszáma 590 főre nőtt. A K&H Önkéntes Nyugdíjpénztár egyik legnagyobb előnye, hogy választható portfóliós rendszert működtetünk, melynek keretében tagjaink döntenek el, hogy – figyelembe véve saját biztonsági igényüket, kockázatviselési hajlandóságukat – nyugdíjcélú megtakarításukat melyik befektetési csomagban gyarapítják.

## bankbiztosítási tevékenységek

### biztosítási piac

A 2005. év a magyar biztosítási szektor növekedési dinamikájának megerősödését hozta: a piaci szereplők 686 milliárd forintos díjbevételt realizálhattak, 14,7%-kal túlteljesítve az előző év eredményét. A K&H Általános Biztosító 3,7%-os erősödést könyvelhetett el.

A növekedés motorjának ezúttal az életbiztosítási ág bizonyult 24%-kal, közel 59 milliárd forinttal lekörözve a 243 milliárd forintos tavalyi díjbevételt. Az életbiztosításból származó bevételek részaránya is emelkedett: a 2004-es 40,7% után 2005-ben 44%-ra ugrott a biztosítók összes díjbevételéhez képest. A nem-életbiztosítási díjbevétel 384 milliárd forint volt 2005-ben, ami 8,2%-kal több, mint egy évvel korábban. A K&H Általános Biztosító változatlanul a 6. piaci helyen zárta az elmúlt esztendőt 4%-os részesedéssel. A nem-életbiztosítási szegmens mintegy 32%-át kitevő kötelező gépjármű-felelősségbiztosítási piac 11,3%-kal, 123 milliárd forintra bővült, melyből a K&H Általános Biztosító 8,1%-os szeletet hasított ki 2005 végére mint a piac 3. legjelentősebb szereplője.

A K&H Életbiztosító – az előző évekhez hasonlóan – 2005-ben is dinamikus fejlődött. Díjbevétele 11,3 milliárd forintra nőtt, ami 3,7%-os piaci részesedést tükröz. Ezzel az eredménnyel, piaci pozícióját tovább javítva, a 6. legnagyobb életbiztosítási díjbevétellel rendelkező társaság volt Magyarországon.

### bank és biztosítás: K&H

2005-ben a K&H Bank és stratégiai biztosítópартnere közötti együttműködés tovább erősödött, amit az is bizonyít, hogy a KBC Csoport 100%-os tulajdonú magyar leányvállalata, az Argosz Biztosító 2005 júniusában belépett a K&H márkacsoportba, és a továbbiakban K&H Általános Biztosító néven folytatta tevékenységét.

### az életbiztosítási termékek értékesítése

A K&H Életbiztosító nem rendelkezik saját értékesítési hálózattal, ezért termékeinek értékesítése a banki fiókhálózaton keresztül (teljes termékskála) és a K&H Általános Biztosító révén (részleges termékskála) történik.

Az alábbi termékeket kínáljuk ügyfeleinknek:

- megtakarítási életbiztosítások (optimum, maximum, hozambiztos);
- hitelfedezeti csoportos életbiztosítások (creditum, creditum plusz);
- csoportos biztosítás kisvállalkozói és vállalati ügyfeleknek;
- tisztán kockázati életbiztosítás (protectum);
- lakossági bankszámlába épített életbiztosítás.

## K&H Voluntary Pension Fund

The K&H Voluntary Pension Fund started its operations on July 4, 2005. Its membership had grown to 590 by the end of the year. One of the key advantages of the K&H Voluntary Pension Fund is that we operate a system of portfolio options where members themselves decide, taking into account their need for security and their risk appetite, which investment package to use for augmenting their pension savings.

## bancassurance activities

### the insurance market

The year 2005 intensified an already dynamic insurance sector in Hungary, as market players achieved HUF 686 billion in premium income, 14.7% more than in the previous year. K&H General Insurance reported a 3.7% increase.

This time, growth was driven by the life insurance branch, which surpassed its results from the previous year by 24%, achieving nearly HUF 59 billion more than last year's HUF 243 billion figure. The ratio of revenues from life insurance also grew, jumping from 40.7% of total insurance revenues in 2004 to 44% in 2005. Non-life insurance premium income amounted to HUF 384 billion in 2005, which was 8.2% more than the year before. K&H General Insurance once again closed the year in 6th place, with a market share of 4%. Accounting for approximately 32% of the non-life segment, the mandatory third-party liability insurance market grew by 11.3% to reach HUF 123 billion, of which K&H General Insurance, as the 3rd largest player on the market, had carved out a share of 8.1% by the end of 2005.

As in prior years, the K&H Life Insurance Company continued to grow dynamically in 2005. Its premium income reached HUF 11.3 billion, which represents a market share of 3.7%. This result allowed it to improve its market position further and report the 6th highest life insurance premium income in Hungary.

### bank and insurance: K&H

Cooperation between K&H Bank and its strategic insurer partner further intensified in 2005. This was evidenced by the fact that Argosz Insurance, a Hungarian affiliate fully owned by the KBC Group, joined the K&H brand group in June 2005 and carried on its activities under the name K&H General Insurance.

### life insurance products

K&H Life Insurance does not have its own sales network and therefore sells its products (the complete range) via the Bank's branch network and (selected products) through K&H General Insurance.

We offer our clients the following products:

- unit-linked life insurance products (optimum, maximum, hozambiztos);
- credit group life insurance (creditum, creditum plusz);
- group insurance for small businesses and large corporate clients;
- risk life insurance (protectum);
- life insurance incorporated into retail bank account contracts.

As is already customary, savings products with one-off premium and risk life insurance products are the most popular in the life insurance segment. The former achieved 55% growth while the latter grew by 63% over the 2004 figures.

Ahogy azt már megszokhattuk, továbbra is az egyszeri díjas megtakarítási termékek és a kockázati életbiztosítások a legsikeresebb életbiztosítási termékek. Előbbiek esetében 55%-os, utóbbiaknál 63%-os volt a növekedés 2004-hez viszonyítva.

A megtakarítási termékek esetében a fő hangsúly a magyar piacon újdonságnak számító, garantált alapokhoz kötődő „unit-linked” termékeken volt, míg a Kockázati üzletágban a banki keresztértékesítés folyamatos továbbfejlődése volt a siker fő mozgatórugója.

### Söre Zsolt, K&H Életbiztosító

A K&H Életbiztosító termékeit már korábban is elérték ügyfeleink a K&H Bank fiókjaiban, azonban a sikeres és eredményes értékesítéshez a közös, intenzív kommunikáció, az egységes arculat kialakítása újabb lendületet adott. A továbbiakban még inkább szeretnénk kihasználni a „bank és biztosítás” koncepció előnyeit azáltal, hogy a két biztosító egyesülésével az ügyfelek nemcsak életbiztosítási, hanem vagyonszerzési igényekkel is fordulhatnak a biztosítóhoz, s ezzel párhuzamosan a biztosító helyi képviselői pénzügyi tanácsadóként értékesíthetik a Bankcsoport termékeit. Az ügyfelek biztosítási szerződéseiket mind a K&H Bank tanácsadójánál, mind a K&H Biztosító helyi képviselőinél megkötöthetik.

### a nem-életbiztosítási termékek értékesítése

A K&H Bank és a K&H Általános Biztosító 2000 óta állnak üzleti kapcsolatban, azóta fejlesztik bankbiztosítási együttműködésüket. A K&H start fészkek otthonbiztosításon kívül 2005 végétől már a K&H gépjármű-felelősségbiztosítás is elérhető a Bankcsoport országos fiókhálózatában. Ezen túl, 2005 óta minden bankfiók kapcsolatban áll egy kijelölt K&H biztosítási ügynökkel, akinek segítségével a Biztosító összes termékét kínáljuk a bankfiókokon keresztül is.

A K&H Általános Biztosító 2005-ben közel 150 000 új kötvényt bocsátott ki; ebből több mint 25 000 lakásbiztosítás volt, melynek 43%-át a K&H bankfiókok értékesítették. Ez 39%-os növekedést jelent az előző évhez mérten. A K&H Bank jutalékbevétele a K&H Általános Biztosító termékeinek értékesítése és közvetítése után 2005-ben 58%-kal nőtt az előző évhez viszonyítva.

### Treasury

A K&H Bank Treasury üzletága, amely 2005-ben is megőrizte, sőt megerősítette piacvezető helyzetét, vállalati és prémium banki ügyfeleinknek testre szabott, egyedi treasury termékeket kínál.

Az elmúlt évben megjelent kiadványunk, a „K&H treasury kézikönyv” rendkívül népszerű volt ügyfeleink körében. Kötetünk alapos és közérthető tájékoztatást nyújt az okos döntésekhez. Kitérünk benne az összes treasury termékre, melyeket exportőr, illetve importőr ügyfeleinknek, a Bankban pénzt elhelyezőknél, illetve a Banktól hitelt felvevőknek ajánlunk. A kézikönyvben minden termékre vonatkozóan ismertetjük a kockázati jellemzőket, a nyereség vagy a veszteség lehetőségét. Többek között ennek köszönhetjük, hogy a forgalom egy jelentős részét sikerült áterelnünk a hagyományos határidős ügyletekből a korszerűbb, származékos tranzakciók felé. Az egyedülálló tájékoztatóval az volt a szándékunk, hogy hangsúlyozzuk elkötelezettségünket a magyarországi deviza- és pénzpiacok fejlődése mellett, mivel ezen a téren továbbra is központi szerepet szeretnénk betölteni.

Hiszünk abban, hogy eredményeink egyaránt köszönhetőek nyitottságunknak és odafigyelésünknek, valamint az általunk képviselt magas szakmai színvonalnak.

Ügyfeleinkkel igyekszünk személyesen találkozni, meghallgatjuk elképzeléseiket, feltárjuk szükségleteiket, s csak ezután adunk számukra tanácsot a termékekre és megoldásokra vonatkozóan. A Treasury tapasztalt és elkötelezett munkatársai odafigyelnek arra, hogy kifejezetten célzott megoldást kínáljanak az ügyfelek felmerülő igényeire.

Ügyfeleink szemében egyet jelentünk a magas színvonalú, gyors, pontos és professzionális szolgálta-

While unit-linked products connected to guaranteed funds, still a novelty on the Hungarian market, drove the increase in savings, the success of the risk business line was mostly thanks to the continued growth of cross-selling with the Bank.

### Zsolt Söre, K&H Life Insurance

Our clients were already able to access K&H Life Insurance products at K&H Bank branches, but successful and profitable sales have been revitalised through the joint intensive communication and image standardisation. We plan to capitalise even more on the “bank and insurance” strategy through the merger of the two insurers and by offering clients not only life but also property insurance services. Furthermore, local representatives will be able to serve as financial advisors and sell Bank Group products. Clients will be able to conclude their insurance policies with both K&H Bank advisors and K&H Insurance local representatives.

### non-life insurance products

K&H Bank and K&H General Insurance have been maintaining business relations and developing cooperative efforts in bankassurance since 2000. In addition to the K&H Start Fészkek home insurance product, the K&H third-party liability insurance product is now, (since the end of 2005), available throughout the national network of the Bank Group. Also, each branch established contact with a designated K&H insurance agent in 2005, and therefore the branches can now offer all the products of the Insurance Company.

K&H General Insurance issued nearly 150,000 new policies in 2005, including over 25,000 home insurance policies, 43% of which were concluded at K&H branches. This represents a 39% growth over the previous year. In 2005, K&H Bank earned 58% more income from commissions on the sale and mediation of K&H General Insurance products than in the previous year.

### Treasury

The Treasury Business Line of K&H Bank was able to retain and even reinforce its position as market leader in 2005, offering corporate and premium banking clients customised and specific treasury products.

Our “K&H Treasury Manual” publication, which came out last year, was extremely popular with our clients. This guide offers thorough and clear explanations to facilitate smart decisions. It discusses all the treasury products we offer to exporter and importer clients, to depositors with and borrowers from the Bank. The Manual describes each product in terms of risk characteristics, in particular, the potential for profit or loss. This, among other things, is the reason why we have been able to steer much turnover away from traditional futures transactions to the more modern derivatives deals. The intention behind this exceptional publication was to emphasise our commitment to the continued development of the Hungarian currency and money markets, where we hope to continue to play a pivotal role.

We believe that our results are equally due to our openness and care, as well as the high professional standards we embody.

We try to meet our clients in person. We listen to their ideas and identify their needs first, advising them concerning our products and solutions only afterwards. Treasury’s experienced and committed staff always seek to offer solutions that target the specific needs identified by the client.

Our clients equate us with high-quality, fast, and accurate professional services; creative, yet well-founded solutions; as well as quick, resolute pricing and execution.

Our business policy focuses on high-quality services. We realise that this assumes cooperation with

tásokkal; a kreatív, ugyanakkor megalapozott megoldási javaslatokkal, valamint a határozott és gyors árazási és végrehajtási gyakorlattal.

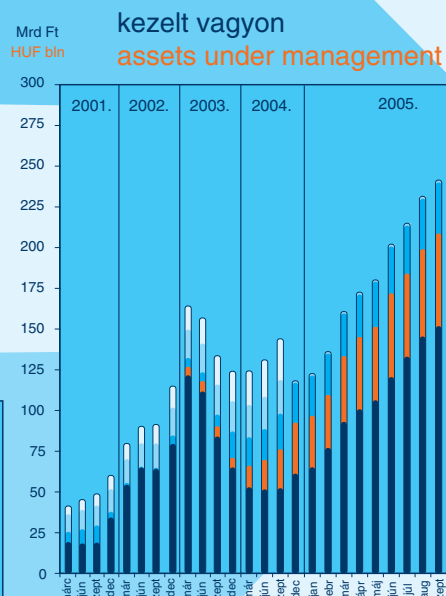
Üzletpolitikánk alapja a minőségi szolgáltatás. Tudjuk, hogy ezt csak a bankközi piacokon közvetlenül tevékenykedő kereskedőkkel együttműködve nyújthatjuk. A forintalapú tranzakciók terén az egész pénzügyi szférára kiható, aktív piacformáló szerepet töltünk be. Biztosítjuk a rugalmas árképzés lehetőségét mind a nagy nemzetközi bankok, mind saját értékesítésünk felé. Az utóbbi így tudja az ügyfél felé ajánlott árak versenyképességét fenntartani.

Jelen vagyunk a forint azonnali devizapiacra, továbbá a pénzpiaci eszközök, valamint a származékos kamatlábügyletek piacán egyaránt.

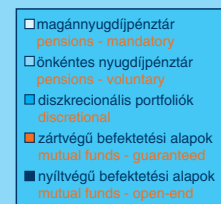
## K&H Alapkezelő (Vagyonkezelési üzletág)

A Vagyonkezelési üzletág növekedése 2005-ben jelentősen meghaladta a várakozásokat. (ábra 7.) Ennek oka, hogy a K&H Alapkezelőnek sikerült kihasználnia a kedvező piaci környezetet: termékeinkre irányítottuk a forgalmazó banki fiókhálózat, ezáltal az ügyfelek érdeklődését. Összességében mind a jövedelemtermelésben, mind a kezelt vagyon tekintetében a terveket meghaladó eredményt sikerült elérnünk. Az év folyamán az általunk kezelt befektetési alapok állománya 147%-kal, 93 milliárd forintról 231 milliárd forintra emelkedett. A nyilvános alapok piacán piaci részesedésünk 9,2%-ról 12,4%-ra nőtt. A K&H Bankcsoport garantált alapjait azoknak a befektetőknek ajánljuk, akik:

- kedvelik a biztonságot;



(ábra 7.  
figure 7)



– év végén 60% feletti piaci részesedéssel rendelkezünk.

Legsikeresebbnek a K&H válogatott alapok bizonyultak, melyek a hazai piacon egyedülálló módon 4 különböző kockázati kategóriában kínálnak befektetési alternatívákat. A K&H válogatott alapok eltérő kockázati profilú portfóliókat készen kínálnak a befektetőknek a különböző eszközök kockázatmegosztási szempontból optimális összeválogatásával. A négy alap együttes eszközértéke 1,7 milliárd forintról 35 milliárd fölé emelkedett az év során. Az egyéb, főleg biztosítótársaságok számára kezelt diszkrecionális portfólióállomány is dinamikusan bővült, 26 milliárd forintról 35 milliárdra.

2005-ben összességében a Vagyonkezelési üzletág által Bankcsoporti szinten generált bevétel több mint 3 milliárd forintot tett ki, ami 32%-os növekedésnek felel meg.

- ugyanakkor a hasonló kockázatú befektetéseknél magasabb hozamot várnak;
- s mindeközben hosszú távon gondolkodnak, és védelmet keresnek a veszteség ellen.

Összesen 14 garantált alapot bocsátottunk ki sikeresen 2005-ben, egyben növeltük a futamidőket, a devizák és mögöttes indexek és részvénycsomagok választékát is. Az új alapokból több mint 36 milliárd forintnyi kelt el, és az állomány megduplázásával – ebben a piaci szegmensben abszolút piacvezetőként

the traders operating directly on the inter-bank markets. In HUF-based transactions, we play a role that impacts the entire financial sector and actively shapes the market. We provide opportunities for flexible pricing to both major international banks and our own sales force. This allows the latter to maintain the competitiveness of the prices offered to clients.

We are represented on the HUF spot market, in money market instruments and interest rate derivatives.

## K&H Fund Manager (Asset Management Business Line)

The growth of the Asset Management Business Line in 2005 considerably surpassed expectations. (figure 7) This is due to the fact that the K&H Fund Manager was able to capitalise on a favourable market by drawing attention to our products from the Bank's branch network as a sales channel, and through the branches attract clients. Overall, our results surpassed plans in terms of both the revenues generated and the total assets managed.

Starting from HUF 93 billion, the mutual funds managed by us grew by 147% to reach HUF 231 billion. Our market share in public funds increased from 9.2% to 12.4%.

The K&H Bank Group offers its guaranteed funds to investors who:

- like security; yet
- expect yields higher than other forms of investment with similar rates of risk; and
- think long-term and seek protection from loss.

We successfully issued 14 guaranteed funds altogether in 2005, and broadened our offering of terms, currencies, and underlying indexes and share packages. Sales of the new funds reached more than HUF 36 billion, and we doubled our portfolio to become the absolute market leader with a share of over 60% at the end of the year.

K&H Select Funds proved the most successful. Unique on the Hungarian market, these funds offer investment alternatives in 4 different risk categories. K&H Select Funds offer investors ready-made portfolios with differing risk profiles and an optimal selection of different instruments to match each risk category. The total asset value of the four funds grew from HUF 1.7 billion to HUF 35 billion during the year.

Other portfolios, mainly discretionary portfolios managed for insurance companies, also grew dynamically, from HUF 26 billion to HUF 35 billion.

Overall, the Asset Management Business Line generated revenues in excess of HUF 3 billion for the Bank Group, a growth of 32%.



### Szelicsán Pál, K&H Alapkezelő

Innováció és portfólió! Számunkra ezzel a két szóval összegezhető a 2005-ös év, mely egyben meghatározza a jövőt is. A K&H Alapkezelő az egyik leginnovatívabb cége a hazai piacnak. Úgy éreztünk el sikereket, hogy újabb és újabb befektetési lehetőségeket kínáltunk ügyfeleinknek: legalább egy lépéssel a piac előtt.

Mindig azt tanácsoljuk ügyfeleinknek, hogy ne egy befektetésben, hanem portfólióban gondolkodjanak, mert biztonságosabb és kiszámíthatóbb a „több lábbon állás”.

Sikeres évet zárhattunk, amelyben a kiváló eredményeket közösen értük el: elsősorban a szakmailag felkészült és lelkiismeretes fióki kollégáknak jár a köszönet. Örülök, hogy én is részese lehetek a csapatnak!

### kockázatkezelés

A banki tevékenység számos kockázatnak van kitéve. A K&H-ban ezen kockázatok pontos mérésére és megfelelő kezelésére, limitálására vonatkozó rendszert működtetünk. A rendszer módszertani és szervezeti szempontból egyaránt illeszkedik a fő tulajdonos KBC Csoport kockázatkezelési rendszerébe.

Az egyes kockázattípusok részletes kezelését a ma már hagyományosnak tekinthető csoportosításban (hitelkockázatok, piaci kockázatok és működési kockázatok) mutatjuk be a következőkben. Tesszük mindezt azért, mert a Bank legfelső vezető testületei és kockázati bizottságai is ilyen bontásban tárgyalják rendszeresen a kockázati kitétségeket, valamint az ezek limitálására vonatkozó intézkedéseket és előírásokat.

### hitelkockázatok kezelése

Hitelkockázat alatt azon veszteség lehetőségét értjük, amelyet a Bank akkor szenved el, ha az ügyfél fizetéseképtelenné válik, vagy nem tudja időben teljesíteni fizetési kötelezettségeit.

A hitelkockázatokat olyan kockázatcsökkentő technikák alkalmazásával kezeljük, amelyeket a Bank Igazgatósága fogad el. A szabályzatok lefedik a hitelezési folyamat egészét.

Nagyobb vagy kockázatosabb ügyek esetén a hitelfolyósításhoz kockázatelemzői vélemény is szükséges. Általános szabály, hogy a döntéseket bizottságok hozzák, amelyben a kockázatkezelői oldal bevonásával kettő vagy több döntéshozó vesz részt.

A hitelportfóliót a Bank folyamatosan figyelemmel kíséri, ennek alapján készülnek a Bank felső vezetésének szóló jelentések.

### portfólióminősítés, céltartalék

A hitelportfólión belül meghatározó súlyt képviselnek a vállalati szektor hitelei, de 2005-ben a lakossági és kisvállalati hitelezés is tovább növelte részarányát.

A Bank – hitelezési politikájának megfelelően – a közép- és nagyvállalati körben kockázatot csak elsőrangú magyar cégekkel, továbbá jó minősítésű multinacionális szervezetek magyarországi vállalataival szemben és jó minősítésű projektek finanszírozására vállal. A kisvállalkozások és a lakosság finanszírozása egységesen, megfelelő fedezetek bevonásával, a fenti körtől szervezetenként elkülönítetten történik.

A hitelportfólió minősége 2005-ben stabil volt. A problémamentes állomány aránya nem változott, azonban a minősített állomány 7% ponttal növekedett, párhuzamosan a külön figyelendő állomány csökkenésével.

A „problémás” ügyfélállományt elkülönítetten kezeljük. Ez azt jelenti, hogy amennyiben az ügyfél a törlesztéssel sokat késik, vagy gazdálkodásában olyan jelek mutatkoznak, amelyek kétségessé teszik,

### Pál Szelicsán, K&H Fund Manager

Innovation and portfolio! These two words summarise the year 2005 for us - words which will also be decisive for the future. The K&H Fund Manager is one of the most innovative firms on the Hungarian market. We were able to achieve success by offering our clients newer and newer investment opportunities, always at least a step ahead of the market.

We consistently advise our clients not to think in terms of a single investment but a whole portfolio, as a multi-pillar approach is always more reliable and better calculable.

We closed a successful year, where outstanding results were earned through joint effort, thanks especially to the professionally qualified and hard-working staff of the branches. I am very happy to be part of this team!

### risk management

Banking is an activity exposed to a number of risks. K&H operates a system of exact measurement, proper handling, and limitation of such risks. In terms of methodology and organisation, this system is fully compatible with the risk management system of our primary shareholder KBC Group.

The following are some details regarding the management of the various risk types in the categories widely accepted today (credit risks, market risks, and operating risks). This also reflects the structure in which top management bodies and risk committees of the Bank tackle risk exposure and the measures and provisions to limit it.

### credit risk management

Credit risk refers to the possibility of a loss the Bank may incur when a client becomes insolvent or fails to meet its payment obligations in time.

We manage credit risks using the risk mitigation techniques approved by the Board of Directors of the K&H Bank. These policies cover the entire lending process.

In case of major or high-risk files, a credit analyst's opinion is sought as a prerequisite to disbursement. As a general rule, decisions are made in committees of two or more decision-makers, including a representative from risk management function.

The Bank regularly monitors the credit portfolio and reports the results of such monitoring to the Bank's top management.

### portfolio classification and provisioning

Within the credit portfolio, loans to the corporate sector represent a dominant share; however, in 2005, the contribution of both the retail and small enterprise sectors grew further.

In accordance with its lending policy in respect of medium-sized and large corporate clients, the Bank only takes risks with Hungarian blue chip companies and the Hungarian subsidiaries of multinational corporations with good credit ratings, and only for solid projects. Financing for small businesses and private individuals is provided in a standardised manner, against appropriate collateral and guarantees, and is handled by a separate organisation.

The quality of the credit portfolio was stable throughout 2005. While the weight of non-performing loans remained unchanged, the adversely classified portfolio increased by 7% and the size of the special watch portfolio fell.

The Bank has a special organisation dedicated to handling problem clients. If a client materially defaults on its payments or its business operations suggest that it may not be able to meet its obligations toward the Bank, the client is transferred to the Bank's independent unit specialising in problematic cases.

hogy képes lesz-e a banki kötelezettségeit megfelelően teljesíteni, akkor kezelését átveszi a problémás ügyekre szakosodott, független terület.

Hitelezési politikánk alapján évente felülvizsgáljuk az iparági kitétséget, s iparági koncentrációk határokra állítunk fel, melyeket folyamatosan figyelemmel kísérünk.

Kockázatkezelési rendszer felkészítése a Basel II Tőkeegyezmény irányelveinek bevezetésére.

2002-ben a K&H Bank elindított egy programot a hitelkockázatok pontosabb, kvantitatív alapokon nyugvó mérési módszerének kialakítására. A program része a KBC csoport szintű felkészülésének, és célja a hitelezési kockázatok pontosabb, a Basel II egyezmény követelményeinek megfelelő mérése, a hitelezési folyamatok hatékonyságának növelése, illetve a hitelkockázatok hatékonyabb ellenőrzése modern, statisztikai alapú módszerek alkalmazása révén.

A Basel II program keretében a K&H Bank az ún. belső minősítésen alapuló modell (IRB Foundation) bevezetését tűzte ki célul, és ezt a módszert kívánja alkalmazni a szabályozói tőke számításánál is. Átmeneti megoldásként a Bank a standard módszerrel történő kockázatmérésre, illetve tőkeigényszámításra is felkészül.

A Basel II program keretében az összes ügyfél-minősítési modellünket felülvizsgáltuk. A teljes ügyfélállományra, ezen belül a fő terméktípusokra elkészült modellek napi munkafolyamatokba való beépítését már megkezdtük.

### piaci kockázat

A piaci kockázat a Bank deviza-, kamatláb- és határidős pozíciói értékének váratlan változásából fakadó veszteségkockázata.

### eszköz-forrás gazdálkodás

Az eszköz-forrás gazdálkodás (ALM) a banki könyv piaci kockázatának kezelését foglalja magába, amely kiterjed minden, a kereskedési könyvbe nem tartozó tevékenységre.

A nem kereskedési célú kamat- és árfolyamkockázatok felügyeletét az Eszköz-forrás bizottság (ALCO) látja el. Az ALCO tagjai a Bank vezetőiből, a Treasury és a Kockázatkezelés képviselőiből kerülnek ki.

### kamatkockázat

A Bank eszköz-forrás gazdálkodásának alapját a fő tulajdonos KBC Csoport által alkalmazott módszertan jelenti. Ennek megfelelően az ALCO folyamatosan figyelemmel kíséri és limitek felállításával (a KBC limitpolitikájával összhangban) korlátozza a banki könyv kockázati kitétségét.

A KBC Csoport eszköz-forrás gazdálkodási irányelveinek megfelelően a banki könyv kockázatkezelése a fedezeti és transzformációs könyvön keresztül valósul meg. A transzformációs könyvbe a lejárat nélküli források (látra szóló források stabil állománya és a szabad tőke) és az ezekhez rendelt benchmark eszköz-portfóliók tartoznak, míg a fedezeti könyv a banki könyv egyéb ügyfélpozícióit és az ezeket fedező pénzügyi pozíciókat tartalmazza.

A Bank mind a transzformációs, mind a fedezeti könyv kamatpozícióit az ALCO szempontját közép-pontba helyezve, prudens módon kezeli.

A fenti módszertant csoport szinten (K&H Equities, K&H Befektetési és Értékpapír Alapkezelő, K&H Lízingcsoport) is meghonosítottuk. A kamatkockázat mérését és kontrollját a különböző módszerek és limitek (gap-elemzés, kamatérzékenység, duration, BPV) együttes alkalmazásával biztosítjuk.

In accordance with its lending policy, the Bank reviews its sector exposure annually and sets sector concentration limits, which are then continuously monitored.

Preparing the risk management system for the introduction of the principles of the Basel II Capital Accord

In 2002, K&H Bank launched a programme to develop a method to measure credit risks more accurately, on a quantitative basis. The programme, which forms part of similar preparations at the KBC Group, is aimed at measuring credit risks with greater accuracy in compliance with the requirements of Basel II, increasing the efficiency of lending processes, and controlling credit risks more effectively through the use of modern statistical methods.

As part of the Basel II programme, the Bank has identified the introduction of a model based on internal qualification (IRB Foundation) as one of its targets, and it also intends to use the same method for calculating regulatory capital. As an interim solution, the Bank is also preparing to measure risks and calculate capital requirements using the standard method.

Within the framework of the Basel II programme, the Bank has reviewed all its client-rating models. We have started incorporating the models put together for the main product types into our daily work processes.

### market risk

Market risk means the risk of loss stemming from any unexpected change in the value of the Bank's foreign currency, interest rate, and futures/forward positions.

### asset/liability management

Asset/Liability Management (ALM) refers to managing the market risks of the Banking Book, which includes all activities not covered by the Trading Book.

The monitoring of non-trading interest rate and exchange rate risks is performed by the Asset-Liability Committee (ALCO). ALCO membership includes executives of the Bank and representatives from Treasury and Risk Management.

### interest rate risk

The Bank's asset/liability management is based on the methodology applied by its primary shareholder KBC Group. In compliance with this, ALCO regularly monitors and limits the exposure of the Banking Book by establishing limits (in accordance with the limit policy of KBC).

In accordance with the asset/liability management principles of the KBC Group, risk management for the Banking Book is performed through the Hedging and Transformation Books. The Transformation Book includes funds with no maturity (the core portfolio of demand funds and liquid capital) and the benchmark asset portfolios assigned to them, while the Hedging Book includes the Bank's other client positions and the money market positions covering them.

The Bank manages the interest rate positions of both the Transformation Book and the Hedging Book in a prudent manner and by focusing on the stipulations formulated by ALCO.

We have adopted the above methodology at the Group level (K&H Equities, K&H Fund Management Company, K&H Leasing Group). We measure and control interest rate risk through the combined use of the various methods and limits (gap analysis, interest rate sensitivity, duration, BPV).

## kockázat 2005

A kockázati szinteket a Kockázatkezelés méri, és jelenti havonta az ALCO-nak és a tulajdonosoknak.

banki könyvi pozíciók (millió Ft)

	banki könyv összesen	transzformációs könyv
	BPV	BPV
átlag, I. negyedév	201	220
átlag, II. negyedév	181	200
átlag, III. negyedév	209	227
átlag IV. negyedév	205	252

Az adatok a portfólió értékének változását mutatják a hozamgörbe 10 bázispontos párhuzamos elmozdulása esetén.

## kereskedési könyv

A K&H Bank kereskedési tevékenysége során devizaárfolyam- és kamatkockázatot vállal, az áru- és részvénypiacon nem kereskedik.

A kereskedési könyv kamat- és devizaárfolyam-kockázatának mérése és ellenőrzése során elsősorban a kockázatotott érték (VAR) módszert használjuk, mely a kereskedéshez kapcsolódó piaci kockázat napi ellenőrzésének eszköze.

A VAR módszer kiegészítéseként olyan további eszközöket alkalmazunk, mint a bázispontérték (BPV) a kamatláb-mismatch módszerek, a koncentrációs limitek valamint a lejáratú megkötéseket.

A VAR módszertant stresszteszt sorozata egészíti ki, amelyek a szélsőséges piaci körülmények közt nyújtanak lehetőséget egy adott portfólió, illetőleg pozíció viselkedésének és az eredmény alakulásának elemzésére.

Az opciós pozíciók esetében a Bank a scenárióanalízis módszere alkalmazásával becsüli meg a lehetséges veszteséget. Mind kamatláb-, mind pedig árfolyamkockázat tekintetében a KBC csoportszinten állapítja meg a limiteket, melyeket részben kiegészítenek úgynevezett helyi limitekkel is.

A limitek kihasználtságát naponta jelentjük mind a K&H Bank vezetésének, mind pedig a KBC Csoport Kockázatkezelésének, továbbá rendszeresen megkapja ezt a tájékoztatást a K&H Bank Piaci bizottsága és Igazgatósága is.

Kereskedéssel kapcsolatos kockázati szintek 2005-ben a következők szerint alakultak:

EUR	kamat VAR	árfolyam VAR
1. negyedév	738 572	154 581
2. negyedév	1 060 406	146 881
3. negyedév	716 630	202 706
4. negyedév	294 745	274 272
2005	705 233	194 830

A limitkihasználtság 2005. év során alacsony mértékű volt.

## risk 2005

The measurement of risk levels is the responsibility of Risk Management, which generates monthly reports to ALCO and the shareholders.

banking book positions (HUF million)

	total banking book	transformation book
	BPV	BPV
Q1 average	201	220
Q2 average	181	200
Q3 average	209	227
Q4 average	205	252

The figures show the change in the value of the portfolio in response to a 10-basis point parallel shift of the yield curve.

## trading Book

In its trading operations, K&H Bank accepts exchange rate and interest rate risks; it does not trade in the commodities and stock markets.

The key tool the Bank employs to measure and control Trading Book interest-rate and exchange-rate risks is the so-called value-at-risk (VAR) method. The VAR method is used primarily to control the daily market risk related to trading.

The Bank uses additional tools to complement to the VAR method, such as the basis point value (BPV) and interest rate mismatch methods, concentration limits, and maturity restrictions.

In addition to the VAR methodology, there is a series of stress tests which allow the behaviour of a given portfolio or position and the profit/loss thereon to be analysed under extreme market conditions.

For option positions, the Bank uses scenario analysis to estimate possible losses. Limits for both interest rate and exchange rate risks are established by KBC for the entire Group, but these limits are also partially supplemented by local limits.

Limit utilisation is reported to K&H Bank management and KBC Group Risk Management on a daily basis, and this information is also sent regularly to the Bank's Market Committee and Board of Directors.

In 2005, trading-related risk levels were as follows:

EUR	interest rate VAR	exchange rate VAR
Q1	738 572	154 581
Q2	1 060 406	146 881
Q3	716 630	202 706
Q4	294 745	274 272
2005	705 233	194 830

Limit utilisation remained low throughout 2005.

## likviditási kockázat

A likviditási kockázat kezelését a stabil és diverzifikált ügyfélforrások, a likvid eszközök jelentős állománya, valamint az erős tulajdonosi háttér nyújtotta előnyök kihasználásával biztosítjuk. Likviditási kockázatot csökkentő tényező továbbá a lejárat nélküli források „kemény mag” értékének konzervatív meghatározása, valamint az év elejétől elérhető, hosszú lejáratú forráskeret.

A K&H Bank likviditását napi szinten kezeli.

A rövid távú likviditási kockázat mérésének és kezelésének központi eleme a Brit Pénzügyi Felügyelet (FSA) által elfogadott likvid eszköz mutató és likviditási összhang mutató. Az egyes likviditási mutatók és limitek alakulását a Kockázatkezelési igazgatóság rendszeresen jelenti a K&H Bank vezető testületei, illetékes bizottságai részére.

## működési kockázatok

Működési kockázatnak tekintjük annak lehetőségét, hogy a Bank veszteséget szenved a nem megfelelően működő rendszerek, folyamatok, illetve emberi hibák vagy külső események hatására.

A KBC Csoport Basel II Tőkeegyezményre való felkészülésének fontos eleme a működési kockázatok kezelésének fejlesztése. E kockázatok pontos és részletes mérésére a K&H Bankcsoport meghatározó tagjaira is kiterjedő adatgyűjtési rendszert építettünk ki, mely alapján figyelemmel kísérjük, kategorizáljuk és elemezzük a működésvesztés-lehetőségeket. Amellett, hogy a rendszer a fejlett mérés alapjait is megteremti, a tőkeegyezmény életbelépésekor a tőkeigény meghatározására a standard módszert kívánjuk választani.

A K&H Bankcsoportban 2005-ben is folytatódtak a kockázati önértékelések, amelyek az egyes banki területekre vonatkozó csoportszintű követelményekkel való összevetésén túl a területek vezetésének szubjektív kockázatbecslését is figyelembe véve erősítik, fejlesztik az üzleti folyamatokba épített ellenőrzési mechanizmusokat, a kockázati tudatosságot.

Az üzleti hatáselemzés alapján azonosítottuk minimumszolgáltatásainkat és az ezekhez szükséges időkritikus folyamatokat, majd ezek alapján meghatároztuk az üzletfolytonosság biztosításához szükséges feltételeket (elkerülő eljárások kidolgozása, tesztelése, oktatása).

## liquidity risk

The Bank manages liquidity risk by a combination of stable and diversified client funds, a substantial volume of liquid assets, and by taking advantage of strong shareholder background. Factors limiting the liquidity risk include a conservative definition of the “hard core” of non-maturing funds and a line of credit provided from the beginning of the year.

The Bank manages its liquidity on a daily basis.

The core elements of the measurement and management of short-term liquidity include the Liquid Assets Indicator and the Liquidity Accord Indicator approved by the British Financial Supervisory Authority (FSA). The Risk Management Directorate regularly reports the status of liquidity ratios and limits to the Bank’s executive bodies and competent committees.

## operating risks

Operating risk refers to the possibility that the Bank may sustain a loss as a result of improperly functioning systems or processes, human error, or external events.

The development of operating risk management is an important element in the KBC Group’s preparation for the Basel II Capital Accord. In order to measure these risks accurately and in detail, a data capture system that also covered key members of the K&H Bank Group was implemented. In addition to creating a basis for advanced measurement, the Bank Group intends to choose the standard method to determine its capital requirement when the Capital Accord takes effect.

In 2005, the K&H Bank Group conducted risk and control self-evaluations, which were based on comparisons with group-level requirements applied to the Bank’s individual business areas, taking into account the subjective risk assessment of the heads of the respective areas, reinforcing and enhancing built-in process controls, and risk awareness.

Based on business impact analyses, we identified our minimum services and the required time-critical processes, and used this information to determine the preconditions for business continuity (developing and testing workaround solutions, providing the necessary testing).







társadalmi szerepvállalás,  
szponzoráció

social commitment and  
sponsorship

A K&H Bankcsoport – az eredményes működés biztosítása mellett – érzékenyen figyeli a társadalmat foglalkoztató kérdéseket, és közösségi szerepvállalással segít azok megválaszolásában. A Bankcsoport számos alapítvánnyal rendelkezik, amelyek célkitűzéseiknek megfelelően segítik a kiválasztott területek fejlődését. A Bank támogatási stratégiája négy fő területre összpontosít figyelmet és erőforrásokat: sport, fiatalok oktatása, gyermekegészségügy, előadó-művészet.

A K&H a Magyar Olimpiai Bizottság arany fokozatú főtámogatója, s egyben a Magyar Olimpiai Csapat Bankja is. Ezzel a támogatással hozzájárul a magyar sportolók olimpiai felkészüléséhez és eredményes szerepléséhez. Nemcsak az élsportot támogatjuk, és nemcsak az ötkarikás években vagyunk a magyar sportélet és a sportos életmód népszerűsítésének zászlóvivői. 2005-ben például a K&H olimpiai futónapok sorozat révén mintegy 12 000 embert mozgattunk meg Budapesten és öt megyeszékhelyen.

A sport segíthet az egészség megőrzésében, de felelős vállalként a K&H Bankcsoport gondol a betegséggel küzdőkre is. Közülük is azoknak igyekszik segíteni, akik számára a legnehezebb a gyógyulás – a gyermekeknek. 2005-ben a K&H gyógyvarázs program részeként – a K&H Egészséges Nemzetért Alapítvány égisze alatt – 25 millió forintos pályázatot írtunk ki gyermek-egészségügyi intézmények számára. Az elbírálás után hét intézménynek juttattunk pénzt azért, hogy orvosaik, gyógyítói okosan használhassák fel a kis betegek érdekében. Több munkatársunk magánemberként is azonosul a K&H gyógyvarázs céljaival: 2005-ben a kollégák felajánlásai közel 300 ezer forintot tettek ki, melyből a pályázaton részt vevő, nem nyertes intézmények kapnak gyógyászati eszközöket. Ezen túlmenően a világszerte ismert, de pénzügyi gondokkal küszködő Nemzetközi Pető Intézet számára 2 millió forintos rendkívüli támogatást nyújtottunk.

Az egészségmegőrzés és -visszaszerzés támogatásán túl évről évre hitet teszünk a kultúra mellett is. Az év újdonsága volt, hogy a K&H márka feltűnt Európa egyik legjelentősebb szabadtéri fesztiváljának kiemelt támogatói között. A Sziget Fesztivál szponzorálása mellett a helyszínen alkalmi bankfiók üzemeltetésével, rendhagyó ATM-ek felállításával, valamint sport- és egyéb játékok szervezésével is kivettük részünket a sikerből. A Sziget Fesztivál ideje alatt a Bankcsoport felhívta a részt vevő fiatalok figyelmét arra, hogy a szórakozás idején is okos döntésekkel érezhetjük csak biztonságban magunkat.

Beyond seeking to make its operations profitable, the K&H Bank Group responds sensitively to topical issues in society and assists in addressing these through its work in the community. The Bank Group runs a number of foundations, supporting selected areas. Its support strategy focuses attention and resources on four key areas: sports, youth education, paediatric care, and the performing arts.

K&H is a gold-level primary sponsor of the Hungarian Olympic Committee and also the official Bank of the Hungarian Olympic Team. Its support helps Hungarian athletes prepare for the Olympics and achieve success there. We support more than just the top sporting events, and we carry the banner of a healthy lifestyle in non-Olympic years as well. For example, our K&H Olympic Run series in 2005 “mobilised” 12,000 people in Budapest and five county seat cities.

While sports can help preserve your health, the corporate responsibility of the K&H Bank Group recognises that we should care for those fighting illness as well. The Group wishes to help those who have perhaps the hardest time during recovery: children. In 2005, we called for applications from paediatric institutions for a total of HUF 25 million as part of the K&H Magic Cure programme under the aegis of the K&H Foundation for a Healthy Nation. Following an evaluation procedure, we financed seven institutions, where doctors and medical staff were able to make smart decisions on how best to use the money in the interests of their young patients. Many of our colleagues have identified with the aims of the K&H Magic Cure programme: our employees donated nearly HUF 300,000 in 2005, which was used for purchasing therapeutic equipment for those participating institutions whose applications did not win. We also gave a HUF 2 million extraordinary donation to the International Pető Institute, which is known the world over but is grappling with financial problems at the moment.

Besides promoting a healthy lifestyle and healthcare, we also demonstrate our commitment to culture year after year. For the first time ever, the K&H brand appeared as a sponsor of a major European open-air festival this year. Besides sponsoring the Sziget Festival itself, we operated an ad-hoc bank branch and extraordinary ATM's, and organised games to contribute to this successful event. During the Sziget Festival, the Bank Group drew the attention of young attendees to the fact that, even while having fun, they should make smart decisions if they want to feel safe.





konszolidált mérleg  
consolidated balance sheet



eszközök assets	2005. december 31. December 31, 2005		2004. december 31. (módosítva) December 31, 2004 (restated)		változás change	
	millió Ft / M HUF	részarány / ratio	millió Ft / M HUF	részarány / ratio	millió Ft / M HUF	%
készpénz és Magyar Nemzeti Banknál elhelyezett betétek cash and balances with the National Bank of Hungary	128 341	6,6%	79 254	4,6%	49 087	61,9%
kereskedési célú értékpapírok / trading securities	6 264	0,3%	6 905	0,4%	-641	-9,3%
más bankokkal szembeni követelések balances due from other banks	141 794	7,3%	197 635	11,4%	-55 841	-28,3%
derivatív pénzügyi eszközök derivative financial instruments	20 279	1,0%	28 926	1,7%	-8 647	-29,9%
ügyfeleknek nyújtott hitelek / loans to customers	1 308 906	67,4%	1 096 734	63,6%	212 172	19,3%
befektetési célú értékpapírok / investment securities	211 313	10,9%	144 461	8,4%	66 852	46,3%
visszavásárlási megállapodás mellett eladott értékpapírok securities pledged under repurchase agreements	39 441	2,0%	97 288	5,6%	-57 847	-59,5%
befektetések társult vállalkozásokban investments in associates	3 434	0,2%	4 105	0,2%	-671	-16,3%
elhatárolt kamatkövetelések / accrued interest receivable	13 856	0,7%	16 287	0,9%	-2 431	-14,9%
tárgyi eszközök / bank premises and equipment	35 668	1,8%	36 053	2,1%	-385	-1,1%
immateriális javak / intangible assets	986	0,1%	595	0,0%	391	65,7%
társasági adó követelés / income tax asset	972	0,1%	528	0,0%	444	84,1%
egyéb eszközök / other assets	31 015	1,6%	18 781	1,1%	12 234	65,1%
összes eszköz / total assets	1 942 269	100,0%	1 727 552	100,0%	214 717	12,4%
<b>források</b> liabilities and shareholders' equity	2005. december 31. December 31, 2005		2004. december 31. (módosítva) December 31, 2004 (restated)		változás change	
	millió Ft / M HUF	részarány / ratio	millió Ft / M HUF	részarány / ratio	millió Ft / M HUF	%
kereskedési célú kötelezettségek / trading liabilities	7 573	0,4%	0	0,0%	7 573	
kötelezettségek hitelintézetekkel szemben balances due to banks	287 349	14,8%	332 801	19,3%	-45 452	-13,7%
derivatív pénzügyi források derivative financial instruments	16 039	0,8%	30 212	1,7%	-14 173	-46,9%
ügyfélbetétek és betéti okiratok deposits and certificates of deposits	1 212 547	62,5%	984 955	56,9%	227 592	23,1%
refinanszírozási hitelek / refinancing credits	165 239	8,5%	171 959	10,0%	-6 720	-3,9%
alárendelt kölcsöntőke / subordinated debt	14 823	0,8%	14 551	0,8%	272	1,9%
elhatárolt kamatkötelezettségek / accrued interest payable	8 243	0,4%	7 809	0,5%	434	5,6%
halasztott adó kötelezettség / deferred tax	433	0,0%	783	0,0%	-350	-44,7%
céltartalékok / provision	14 271	0,7%	13 379	0,8%	892	6,7%
egyéb kötelezettségek / other liabilities	60 230	3,1%	33 740	2,0%	26 490	78,5%
saját tőke / shareholders' equity	155 522	8,0%	137 363	8,0%	18 159	13,2%
összes forrás total liabilities and shareholders' equity	1 942 269	100,0%	1 727 552	100,0%	214 717	12,4%

A Nemzetközi Pénzügyi Beszámolóik Szabályai (IFRS) szerint.  
In accordance with International Financial Reporting Standards (IFRS)



eredménykimutatás  
profit & loss statement

millió Ft M HUF	2005. december 31. December 31, 2005	2004. december 31. (módosítva) December 31, 2004 (restated)
nettó kamat és kamatjellegű bevétel net interest and similar income	56 132	57 244
nettó díj és jutalékbevétel net fee and commission income	23 150	18 367
kereskedési célú értékpapírok nettó árfolyameredménye gains less losses from trading securities	854	467
befektetési célú értékpapírok nettó árfolyameredménye gains less losses from disposal of investments	40	-289
deviza és valutaügyletek nettó árfolyameredménye gains less losses on foreign exchange	23 623	19 393
osztalék bevétel dividend income	32	34
egyéb működési bevételek other operating income	1 640	1 922
bevétel összesen total income	105 471	97 138
általános adminisztratív költségek general administrative expenses	-67 458	-67 693
	38 013	29 445
értékvesztés és céltartalék képzés hitelekre, függő kötelezettségekre és jogi, peres ügyekre impairment and provision losses on loans, commitments and legal cases	-15 110	-8 587
társult vállalkozások eredménye share of the profit of associates	802	994
tárgyi eszközök értékesítésének eredménye gain on disposal of bank premises and equipment	11	184
adózás előtti eredmény profit before income taxes	23 716	22 036
nyereségadó income taxes	-5 968	-3 869
adózott eredmény net profit for the year	17 748	18 167

A K&H Bankcsoport tőke megfelelési mutatóját (2005:12.07%, 2004: 13.19%) a Bázeli Bizottság „Banki előírások és ellenőrzési gyakorlat” című irányelveiben foglalt nemzetközi ajánlások alapján számítottuk ki. A Bank köteles megfelelni a magyar tőke-megfelelési előírásoknak is, amelyeket a törvényileg előírt mérleg alapján kell kiszámolni. Ezek szerint 2005. december 31-én a Bank tőke-megfelelési mutatója 11,19% (2004. december 31-én 12,01%) volt. A magyar előírások szerint a mutatónak minimálisan 8,00%-ot kell elérnie.

The capital adequacy indicator of the K&H Bank Group (12.7% in 2005 and 13.19% in 2004) was calculated in accordance with the international recommendations formulated within the guidelines of the Basel Committee on Banking Regulations and Supervisory Practices. The Bank must also comply with Hungarian capital adequacy requirements, and calculate the relevant figures on the basis of its balance sheet as defined by law. Accordingly, the Bank had a capital adequacy ratio of 11.19% on December 31, 2005 (this figure was 12.01% on 31 December 2004). According to Hungarian law, the indicator must be at least 8.00%.



független  
könyvvizsgálói jelentés

independent auditor's  
report



### Az angol nyelvű jelentés fordítása

### Független könyvvizsgálói jelentés

A Kereskedelmi és Hitelbank Rt. tulajdonosai részére

A Nemzetközi Könyvvizsgálati Szabványok alapján elvégeztük a Kereskedelmi és Hitelbank Rt. ("a Bank") 2005. december 31-i forduló nappal készített pénzügyi kimutatásainak a vizsgálatát, amelyekből levezetésre kerültek a 36-38. oldalakon található összesített adatokat tartalmazó pénzügyi kimutatások. A 2006. március 21-i keltű könyvvizsgálói jelentésünkben korlátozás nélküli véleményt adtunk ki figyelemfelhívó paragrafussal azokra a pénzügyi kimutatásokra, amelyekből az összesített adatokat tartalmazó pénzügyi kimutatásokat készítették.

A figyelem felhívás oka az volt, hogy a Bank csoport egyik tagjánál a K&H Equities Rt.-nél jelentős visszaélések történtek 2003-ban, amelyekből származó veszteségek fedezetére a Bank csoport 11,775 millió forint céltartalékot képzett. A jelentős bizonytalanságok miatt az ügy végső kimenetelét jelenleg nem lehet megítélni, és a tényleges veszteség jelentősen eltérhet a megképzett céltartalék összegétől.

Véleményünk szerint a mellékelt, összesített adatokat tartalmazó pénzügyi kimutatások minden lényeges összefüggést tekintve konzisztensek azokkal a pénzügyi kimutatásokkal melyekből levezetésre kerültek.

A Bank adott időszakban fennálló pénzügyi helyzetének és elért működési eredményének, valamint könyvvizsgálatunk hatókörének jobb megértése érdekében a pénzügyi kimutatások összesített adatait az alapul vett pénzügyi kimutatásokkal és az arról készített könyvvizsgálói jelentésünkkel együtt ajánlatos olvasni.

Ernst & Young Kft.  
Budapest, Magyarország  
2006. március 21.

### Report of Independent Auditors

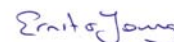
To the Shareholders of Kereskedelmi és Hitelbank Rt.

We have audited the financial statements of Kereskedelmi és Hitelbank Rt. ("the Bank") for the year ended 31 December 2005, from which the summarized financial statements on pages 36 and 38 were derived, in accordance with International Standards on Auditing. In our report dated 21 March 2006 we expressed an unqualified opinion with an emphasis of matter paragraph on the financial statements from which the summarized financial statements were derived.

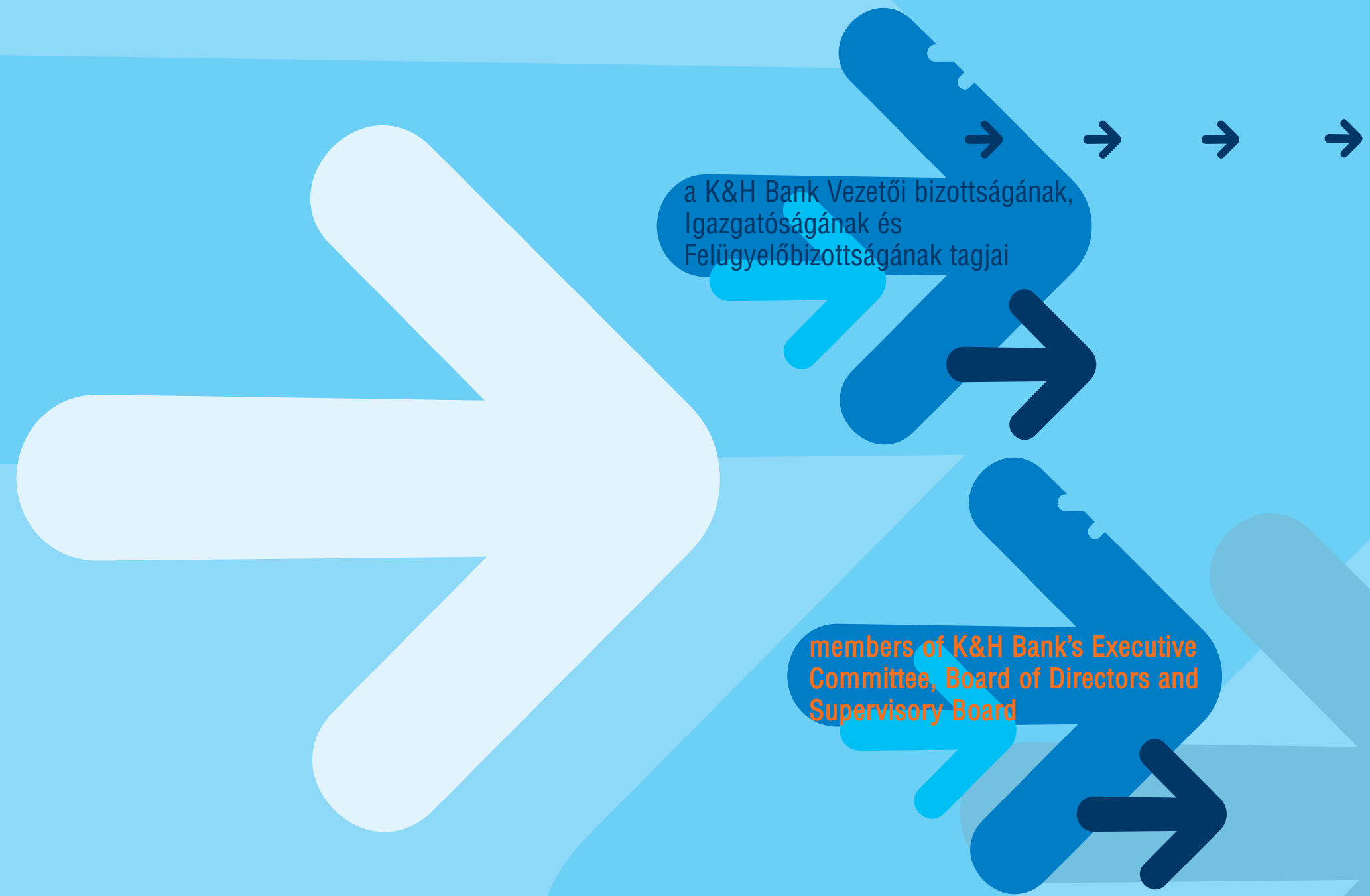
The emphasis of matter paragraph drew attention that in 2003 a significant fraud was discovered at K&H Equities, a member of the Group. As at 31 December 2005 the Group has a provision of HUF 11,775 million for its potential liability to clients as a result of the fraud. The ultimate outcome of this matter cannot presently be determined and due to its fundamental uncertainty the actual loss incurred by the Group might be significantly different from the provision created.

In our opinion, the accompanying summarized financial statements are consistent, in all material respects, with the financial statements from which they were derived.

For a better understanding of the Bank's financial position and the results of its operations for the period and of the scope of our audit, the summarized financial statements should be read in conjunction with the financial statements from which the summarized financial statements were derived and our audit report thereon.



Ernst & Young Kft.  
Budapest, Hungary  
21 March 2006



a K&H Bank Vezetői bizottságának,  
Igazgatóságának és  
Felügyelőbizottságának tagjai

members of K&H Bank's Executive  
Committee, Board of Directors and  
Supervisory Board

### a K&H Vezetői bizottságának tagjai:

Marko Voljč (vezérigazgató)  
Dr. Bába Ágnes  
Beke Lajos  
Gombás Attila  
Guy Libot  
Dr. Sándor Béla

2005-ben a Vezetői bizottság tagja volt:  
John Hollows

### a K&H Igazgatóságának tagjai:

Singlovics Béla (az Igazgatóság elnöke)  
Dr. Bába Ágnes  
Ignace Gheysens  
John Hollows  
Luc Philips  
Theo Roussis  
Dr. Sándor Béla  
Jan Vanhevel  
Marko Voljč

### 2005-ben az Igazgatóság tagja volt:

Dr. Szalkai István (elnök) 2005. májusig  
André Bergen  
Dolf Collee  
Rita Docx  
Frans Florquin  
Gerardus Huiberse  
Jan Koopman

### a Felügyelőbizottság tagjai:

Rita Docx (elnök)  
Csigó Imre\*  
Samák Lajos\*

### 2005-ben a Felügyelőbizottság tagjai voltak:

Wouter Vanden Eynde (elnök)  
Maggiel Scalongne  
Paul Johannes Scholten

\*a dolgozói képviselők tagjai

### K&H Executive Committee:

Marko Voljč (CEO)  
Dr. Ágnes Bába  
Lajos Beke  
Attila Gombás  
Guy Libot  
Dr. Béla Sándor

Member of the Executive Committee in 2005:  
John Hollows

### K&H Board of Directors:

Béla Singlovics (Chairman of the Board)  
Dr. Ágnes Bába  
Ignace Gheysens  
John Hollows  
Luc Philips  
Theo Roussis  
Dr. Béla Sándor  
Jan Vanhevel  
Marko Voljč

### members of the Board in 2005:

Dr. István Szalkai (Chairman) until May 2005  
André Bergen  
Dolf Collee  
Rita Docx  
Frans Florquin  
Gerardus Huiberse  
Jan Koopman

### Supervisory Board members:

Rita Docx  
Imre Csigó\*  
Lajos Samák\*

### members of the Supervisory Board in 2005:

Wouter Vanden Eynde  
Paul Johannes Scholten  
Maggiel Scalongne

\*employee representative members of the Supervisory Board



elérhetőségek  
contact details



## elérhetőségek:

### K&H Bank

1051 Budapest, Vigadó tér 1.  
levelezési cím: 1851 Budapest  
központi telefonszám: (06 1) 328 9000 Fax: (06 1) 328 9696  
e-mail: khbinfo@khb.hu  
honlap: www.kh.hu

### K&H Lízingcsoport

1068 Budapest, Dózsa György út 84/A  
levelezési cím: 1851 Budapest  
központi telefonszám: (06 1) 236 8900 Fax: (06 1) 236 8200  
K&H TeleLízing: (06 1) 468 7888  
e-mail: khblizing@khb.hu  
honlap: www.khblizing.hu

### K&H Equities

1051 Budapest, Vigadó tér 1.  
levelezési cím: 1851 Budapest  
központi telefonszám: 06 40 444 888 Fax: (06 1) 468 7706  
e-mail: reszveny@khb.hu

### K&H Értékpapír Befektetési Alapkezelő

1051 Budapest, Vigadó tér 1.  
levelezési cím: 1851 Budapest  
központi telefonszám: (06 40) 444 888 Fax: (06 1) 468 7706  
e-mail: khbinfo@khb.hu,  
honlap: www.khalapok.hu

### K&H Medicina Egészséggpénztár

1126 Budapest, Böszörményi út 24/B  
levelezési cím: 1126 Budapest, Böszörményi út 24/B  
központi telefonszám: (06 1) 248 2270 Fax: (06 1) 319 5333  
e-mail: info@khmedicina.hu  
honlap: www.khmedicina.hu

### K&H Önkéntes Nyugdíjpénztár

1126 Budapest, Böszörményi út 24/B  
levelezési cím: 1126 Budapest, Böszörményi út 24/B  
központi telefonszám: (06 1) 248 2382 Fax: (06 1) 319 5333

## a K&H márkacsoport tagja:

### K&H Biztosító

1068 Budapest, Benczúr utca 47.  
levelezési cím: 1851 Budapest  
központi telefonszám: (06 1) 267 8888 Fax: (06 1) 267 6666  
e-mail: khelet@khb.hu, info@khhbiztosito.hu  
honlap: www.khhbiztosito.hu

## contact details:

### K&H Bank

1051 Budapest, Vigadó tér 1.  
mailing address: 1851 Budapest  
phone: (+36 1) 328 9000 Fax: (+36 1) 328 9696  
e-mail: khbinfo@khb.hu  
website: www.kh.hu

### K&H Leasing Group

1068 Budapest, Dózsa György út 84/a  
mailing address: 1851 Budapest  
phone: (+36 1) 236 8900 Fax: (+36 1) 236 82 00) K&H TeleLízing (+36 1) 468 7888  
email: khblizing@khb.hu  
website: www.khblizing.hu

### K&H Equities

1051 Budapest, Vigadó tér 1.  
mailing address: 1851 Budapest  
phone: (+36 40) 444 888 Fax: (+36 1) 4687706  
e-mail: reszveny@khb.hu

### K&H Fund Manager

1051 Budapest, Vigadó tér 1.  
mailing address: 1851 Budapest  
phone: (+36 40) 444 888 Fax: (+36 1) 4687706  
e-mail: khbinfo@khb.hu  
website: www.khalapok.hu

### K&H Medicina Health Fund

1126 Budapest, Böszörményi út 24/b  
mailing address: 1126 Budapest, Böszörményi út 24/b  
phone: (+36 1) 248 2270 Fax: (+36 1) 319 5333  
e-mail: info@khmedicina.hu  
website: www.khmedicina.hu

### K&H Voluntary Pension Fund

1126 Budapest, Böszörményi út 24/b  
mailing address: 1126, Budapest, Böszörményi út 24/b  
phone: (+36 1) 248 2382 Fax: (+36 1) 319 5333

## member of the K&H Brand group:

### K&H Insurance

1068 Budapest, Benczúr utca 47.  
mailing address: 1851 Budapest  
phone: (+36 1) 267 8888 Fax: (+36 1) 267 6666  
e-mail: khelet@khb.hu, info@khhbiztosito.hu  
website: www.khhbiztosito.hu

