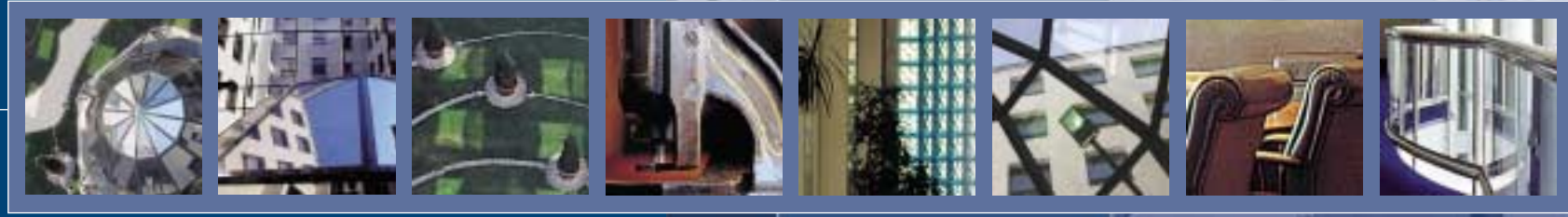




2002

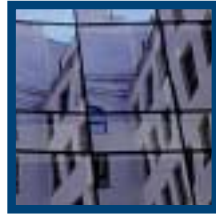


Éves jelentés



Annual Report







- 4** az Igazgatóság elnökének bevezetője  
Chairman's message
  
- 8** a vezérigazgató bevezetője  
Chief Executive Officer's message
  
- 1** **12** üzleti áttekintés  
business review
  
- 2** **30** független könyvvizsgálói jelentés  
independent auditor's report
  
- 3** **32** mérleg és eredménykimutatás  
balance sheet and income statement
  
- 4** **36** a K&H Bank Igazgatóságának és Felügyelőbizottságának tagjai  
Board of Directors and Supervisory Board
  
- 5** **38** elérhetőségeink  
contact details



az Igazgatóság elnökének bevezetője  
Chairman's message



bevezető  
message

A K&H Bank igen sikeres évet zárt 2002-ben. Ezt a sikert már az évközi tendenciák is előrevetítették, és az év lezárásával örömmel láttuk, hogy terveink nagy része teljesült, illetve túlteljesült. Az egyesült K&H Bank – a pénzügyi piacokon végzett tevékenységének volumene mellett – az elért pozitív eredmény nagysága tekintetében is a magyar bankszektor meghatározó intézményei közé került.

A kedvező eredmények elérésében számos tényező játszott együttesen szerepet, amelyből két – egymással összefüggő – elemet érdemes kiemelni:

- az év során az integrációs program befejeződésével és a folyamatban lévő

K&H Bank closed a very successful year in 2002. Promising signs were already evident during the year, and at the close of the year we were pleased to see that we had delivered on and in some cases surpassed most of our plans. The merged K&H Bank is now a major player in the Hungarian banking sector, not only in terms of the volume of its financial market activities, but also in terms of the size of its profits.

A number of factors led to these excellent results, and I would like to note two interdependent elements:

- having ended the integration programme and having made good progress with system



rendszerfejlesztés előrehaladásával a Bank túljutott egy stratégiai inflexió ponton, amely fokozatosan megteremti a pozitív fejlődési folyamatok felgyorsításának lehetőségét;

- összehangolt feltételekre, egységes rendszerekre és hatékony belső folyamatokra támaszkodva az egyesülés szinergia hatásai egyre nyilvánvalóbbá válnak. Ugyanakkor a Bank munkatársai növekvő mértékben összpontosíthatják figyelmüket az üzletépítésre, az ügyfelek mind magasabb színvonalú kiszolgálására.

Eredményeink önmagukért beszélnek: működési bevételeink dinamikusan nőttek, és a működési hatékonyság is számottevően javult. Ezek értékét tovább növeli, hogy piaci részesedésünket a stratégiai területeken nagyrészt megőriztük, egyes üzletágakban pedig növelni tudtuk, és a portfóliónk kockázati összetétele is kedvezőbb, mint korábban volt, illetve mint a bankszektor egészében.

Az eredmények a Bank vezetésének és valamennyi dolgozójának kitartó és magas szintű szakmai munkáján alapulnak, amelyért ezúton szeretném elismerésemet és köszönetemet kifejezni. Bankunk érdekében kifejtett tevékenységükért szeretnék köszönetet mondani az Igazgatóság és a Felügyelőbizottság

implementation last year, the Bank acquired strategic momentum and potential for gradually accelerating its positive developmental processes;

- with the support of harmonised conditions, integrated systems, and efficient internal processes, the synergies created by the merger are becoming increasingly evident. At the same time, the Bank's employees are now in a position to place a greater focus on expanding business opportunities and improving the quality of services offered to clients.

The results speak for themselves: our operating income grew dynamically and operating efficiency also improved substantially. These results are all the more valuable because they were achieved while maintaining our market position in most strategic areas, and even improving it in some business lines. Moreover, the risk structure of our portfolio has improved not only as compared to the past, but also in comparison with the whole of the Hungarian banking sector.

These achievements are based on the commitment and excellent performance of the Bank's management and staff, and I would like to take this opportunity to express my appreciation and thanks to all of them. I would also like to thank members of the Board of Directors and the Supervisory Board for their efforts in advancing the Bank's interests and



## Bevezető message

tagjainak is, és külön köszönettel említeni a múlt évi közgyűlést követően távozó testületi tagok munkáját és elkötelezettségét a banki munka eredményességének növelése tekintetében.

A jövőre nézve a legfontosabb stratégiai cél, hogy a K&H Bank tovább erősítse univerzális nagybanki szerepét a magyar piacon. 2003-as terveink a Bank jövedelemtermelő képességének javításán, a működési bevételek gyors növekedésén és a működési hatékonyság kedvezőbbé tételén alapulnak. 2003-ban tovább emelkedik az Igazgatóság által elfogadott tőkearányos jövedelmezőségi követelmény is. Az intézményi- és a rendszerfejlesztés oldaláról a célok elérésének fontos eszköze, hogy az egységes lakossági számlavezető rendszer

express my special gratitude to management body members who parted after last year's General Meeting for their work and commitment towards improving the successfulness of the Bank's operations.

As for the future, K&H Bank's main strategic objective is to continue consolidating itself as a large universal bank in the Hungarian market. Our plans for 2003 are based on improving the Bank's profit generating capacity, dynamically increasing operating income, and improving the efficiency of operations. Apart from this, we will have to deliver an even higher ROE target in 2003, as approved by the Board of Directors. Following the implementation of the integrated retail account management system, the integration of systems used by the corporate branch

bevezetése után a vállalati fiókokban is egységesítsük a kiszolgáló rendszereket. Ez nemcsak egyszerűsödést jelent, de megkönnyíti az új szolgáltatások bevezetését is. A jövőbeni kihívások megkövetelik a stratégiai funkció további erősítését is. Kiemelt figyelmet igényel továbbá a humán erőforrás gazdálkodás, a munkatársak elégedettségének növelése, a konstruktív, támogató munkahelyi és intézményi kultúra kialakítása.

2003. igen nagy szakmai kihívás a vezetőség és a Bankcsoport valamennyi munkatársa számára. Az elmúlt évi kedvező változások, ideértve az intézményi fejlesztés egyre nyilvánvalóbb pozitív eredményeit azonban alapot adnak arra, hogy ezzel a kihívással önbizalommal nézzünk szembe.

network will be an important tool in achieving our goals with respect to institutional and systems development. This development will not only simplify procedures, it will also make it easier to launch new services. To meet future challenges, we have to continue strengthening strategic functions as well. In addition, special attention ought to be paid to human resource management, improving employee satisfaction, and creating a constructive, supportive corporate culture and institution.

2003 presents management and all employees of the banking group with a significant professional challenge. However, last year's favourable developments, including the increasingly evident benefits of institutional reform, give us ample reason to face this challenge with confidence.



Szalkai István  
elnök  
Chairman of the Board of Directors



a **vezérigazgató** bevezetője  
**Chief Executive Officer's** message



bevezető  
message

A K&H Bank életében a 2002-es év a megvalósított ígéretek éve volt: Bankunk igazolta a vele szemben a tulajdonosok, az ügyfelek és a piac által támasztott várakozásokat.

Sikeresen befejeztük az egyesülésből még fennmaradt teendőket, és elindítottuk az új, egységes számlavezető rendszer bevezetését a lakossági fiókhálózatban. Elértük, hogy piaci szerepünk tovább erősödött, üzleti eredményeink ugrásszerűen javultak.

A K&H Bank adózás utáni eredménye a 2001-es 3,8 milliárd forintról 11,3 milliárd

forintra emelkedett 2002-ben. Mindez nemcsak a 10,2 milliárd forintos tervünket haladta meg, de a harmadik legjelentősebb profit volt a magyar bankszektorban a tavalyi évben. Működési bevételeink mintegy 9 százalékkal haladták meg az előző évit, miközben a működési költségek csak 3 százalékkal nőttek. A bevételek esetében a lakossági hitelezés, a lízing és az alapkezelési tevékenységek voltak a fő hajtóerők.

A költségek alacsony növekedése számos okra vezethető vissza. Egyfelől folyamatosan jelentkeznek a K&H Bank és az ABN AMRO Magyar Bank 2001-es egyesüléséből adódó sinergiák, másfelől minden döntésünket a szigorú költséggazdálkodás jegyében hozzuk meg. A működési eredmény mindezek eredőjeként 2002-ben 29 százalékkal növekedett, és elérte a 17 milliárd forintot.

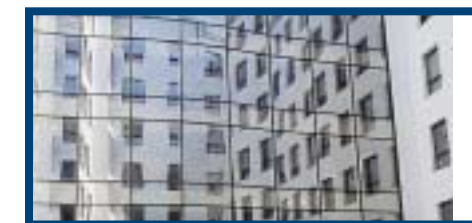
In the life of K&H Bank, 2002 was a year of fulfilled promises: the Bank lived up to the expectations of its shareholders, clients, and markets alike.

We successfully completed our remaining tasks for the merger, and started implementing a new, integrated account management system across the retail branch network. We managed to improve our market position and dramatically increased our business profits.

K&H Bank's after-tax profit increased from HUF 3.8 billion in 2001 to HUF 11.3 billion in 2002. This not only surpassed our planned profit of HUF 10.2 billion, it also proved to be

the third highest profit shown in the Hungarian banking sector last year. Operating income improved by approximately 9 percent over the previous year, while operating costs increased by only 3 percent. Revenue growth was driven primarily by retail lending, leasing, and fund management.

The minimal growth in costs can be attributed to a number of factors. On the one hand, we continue to enjoy the benefits of the synergies resulting from the merger of K&H Bank and ABN AMRO Magyar Bank in 2001; on the other hand, all our decisions have been made in accordance with the principle of stringent cost management. As a result of our efforts, in 2002 the Bank's operating profit grew by 29 percent to HUF 17 billion.



A hitelezési veszteségek és céltartalék-képzések összege az előző évinél valamivel kedvezőbb volt. A kedvező céltartalék számok elsősorban annak köszönhetőek, hogy hitelállományunk minősége bankszektori összehasonlításban is nagyon jónak számít mind a lakossági, mind pedig a vállalati oldalt tekintve.

A fenti folyamatoknak köszönhetően az adózás előtti eredményre vetített tőkearányos megtérülés 2002 végén meghaladta a 17 százalékot.

A Bank legfontosabb üzletágai továbbra is a Vállalati és Lakossági üzletágak, de egyre jelentősebb bevételt generál a vagyonkezelési terület is.

Lending losses and provisioning was slightly better than in the previous year. We kept our provisions low mainly because K&H Bank boasts a very high quality credit portfolio in both the retail and the corporate segments, even in comparison with our competitors.

As a result of the above, at the end of 2002 the Bank's pre-tax profit based ROE exceeded 17 percent.

While the Corporate and Retail Business Lines continue to be the Bank's largest profit earners, asset management is also generating increasing revenues.

Vállalati üzletágunk, amely a bankcsoporti bevételekből 48 százalékkal részesedik, továbbra is vezető szerepet foglal el a magyar bankszektor vállalati szegmensében. Az üzletág összességében sikeres évet zárt, és teljesítette 2002-es tervét a makrogazdasági nehézségek és a viszonylag kedvezőtlen piaci helyzet ellenére is.

A Lakossági üzletág hozzájárulása Bankcsoport bevételeihez hasonló nagyságrendű. Eredménye így meghaladta a tervezett szintet, hiszen

2002-ben már pozitív adózás utáni eredményt ért el. Ebben jelentős szerepe volt a lakossági hitelezésnek, ahol a hitelállomány több mint kétszeresére nőtt, a bevétel növekedése pedig 60 százalékos volt. Ezen belül a legfontosabb termékek az államilag támogatott lakáshitelek és jelzáloghitelek voltak.

2002-ben, bár magasra tettük a mércét, sikeresen oldottuk meg az előttünk álló feladatokat. 2003-ban ismét ambíciózus célokat tűztünk magunk elé. A tavalyi év teljesítményének ismeretében hisszük, hogy dinamikus, szakmailag felkészült csapatunkkal idén is be tudjuk váltani ígéreteinket, és teljesítjük terveinket.

The Corporate Business Line, which accounts for 48 percent of total revenues at the banking group level, continues to lead the corporate segment of the Hungarian banking sector. Overall, the Corporate Business Line closed a successful year, delivering the 2002 plan despite macroeconomic difficulties and a relatively sluggish market.

The Retail Line made a similar contribution to the total revenues of the banking group. Its performance was better than planned, and the after-tax profit was already seen by the close of 2002. To a large extent, this can be attributed to the performance of retail lending, which more than doubled its loan portfolio and increased its revenues by 60 percent. Within this portfolio, state-subsidized housing and mortgage loans proved to be leading products.

While we set the bar high in 2002, we managed to clear all the hurdles. Our goals for 2003 are equally ambitious. Considering our successes last year, we are confident that with our dynamic and experienced team of professionals, we will again deliver on our promises and meet our targets.



Rejtő E. Tibor  
vezérigazgató  
Chief Executive Officer

## üzleti áttekintés

A K&H Bankcsoport üzleti tevékenységét 2002-ben is dinamikus növekedés jellemezte. A csoport legfontosabb üzletágai a vállalati, a lakossági, az alapkezelési és a Treasury tevékenységeket felölelő területek.

### vállalati üzletág

A Vállalati üzletág, amely a bankcsoporti bevételek közel felét adja, továbbra is vezető szerepet foglal el a magyar bankszektor vállalati szegmensében.

Piacvezető szerepének megfelelően a K&H Bankcsoport a vállalati ügyfelek teljeskörű kiszolgálását valósítja meg, az alábbi szervezeti egységekkel:

- Nagyvállalati ügyfélkapcsolatok
- Középvállalati kapcsolatok (vállalati hálózat)
- Strukturált és projektfinanszírozás
- K&H Lízingcsoport (lízing szolgáltatások)
- K&H Equities (befektetési szolgáltatások)
- Önkormányzatok és EU projektek

Az üzletágon belül a legnagyobb növekedést felmutató területek 2002-ben a Strukturált és projektfinanszírozás, valamint az üzletághoz tartozó lízing tevékenység voltak. A bevételek döntő hányadát azonban továbbra is a középvállalati ügyfélkör biztosítja.

## business review

The business operations of the K&H Banking Group continued to be characterised by dynamic growth in 2002. Corporate and retail banking, asset management, and Treasury operations constitute the key divisions of the Group.

### Corporate Banking

The Corporate Banking Division, representing nearly half of the Group's revenues, remains a dominant player in the corporate segment of the Hungarian banking sector.

The K&H Banking Group, as a market leader, offers its corporate clients a complete range of services through the following organisational units:

- Large Corporate Clients
- Medium Corporate Clients (Corporate Network)
- Structured and Project Finance
- K&H Leasing Group (leasing services)
- K&H Equities (investment services)
- Municipalities and EU Projects

Structured and Project Finance and leasing activities (part of Corporate Banking in terms of organisation) posted the most impressive growth in 2002. However, medium-sized companies still accounted for the majority of revenues.



### **nagyvállalati ügyfélkapcsolatok**

A Nagyvállalati ügyfélkapcsolatok terület szolgálja ki a multinacionális cégek leányvállalatait, a hazai nagyvállalatokat és a pénzügyi ügyfelek igényeit. A hagyományos vállalati termékeken és szolgáltatásokon túl a letétkezelési szolgáltatást is e részleg nyújtja. Minden ügyfelet az adott iparágra szakosodott dedikált értékesítők kezelnek, ezáltal is biztosítva az egyedi kiszolgálást, hozzáértést és szakmai tudást.

2002-ben a vállalati szektorra jellemző nehézségek azonban ezt az ügyfélkört sem kerültkék el. A szegmenst érintő gazdasági

helyzetre a növekedési ütemek lassulása volt a jellemző. A kedvezőtlen makroökonómiai hatások, az éles verseny, az alacsony díjak és marzsok ellenére a működési bevételi szintet sikerült az előző évihez hasonló mértékben teljesíteni. Mindemellett 2002-ben piaci pozíciókat tovább erősítettük, és az év folyamán számos nagy ügyféltenderen sikeresen szerepeltünk. Az ügyfelek száma a 2001. év végi 646-ról 758-ra növekedett.

Az ügyfelek elégedettsége érdekében a terület továbbra is szorosan együttműködik a piacvezető strukturált és projektfinanszírozási részleggel, valamint a Bank Treasury-jével.

Versenyelőnkeink közül kiemelendő a nagy tőkeerő, az ebből fakadó nagy-kockázat-vállalási korlát magas szintje, az országos fiókhálózat, valamint a regionális és a globális megoldásokra is lehetőséget nyújtó tulajdonosi háttér (KBC Bank, ABN AMRO Bank).

### **large corporate clients**

The Large Corporate Clients Directorate serves the subsidiaries of multinational corporations, as well as large Hungarian companies and financial institutions. In addition to traditional corporate products and services, the Directorate provides custody services. A dedicated and experienced relationship manager is assigned to each client, offering tailor-made solutions as well as professional knowledge and expertise in the client's field.

The problems that plagued the entire corporate sector in 2002 did not leave the Bank's clients unaffected. Overall, the economy was

characterised by falling growth rates. Despite adverse macroeconomic effects, fierce competition, low fees and commissions, as well as thin margins, we managed to keep operating revenues at the previous year's level. Furthermore, we continued to strengthen our market position, and bid successfully for several tenders issued by major clients. The number of clients rose from the 2001 year-end figure of 646 to 758.

To ensure maximum client satisfaction, the Directorate worked in close co-operation with the Bank's Treasury and Structured and Project Finance, the market-leader in its field.

Our most significant competitive edge lies in our considerable financial muscle and consequent high legal lending limit, our nationwide branch network, and in our ownership background (KBC Bank, ABN AMRO Bank), allowing us to offer regional as well as global solutions.

### **strukturált és projektfinanszírozás (SPF)**

A K&H Bank a magyar bankszektor strukturált és projektfinanszírozási tevékenységének egyik vezető szereplője. Az év során nem volt olyan jelentős, profilba illő magyarországi tranzakció, amelyben a K&H Bank ne vett volna részt. 2002-ben erősítettük a jelenlétünket olyan, korábban kevésbé aktív területeken, mint a szindikált hitelezés, a vállalkozói lakásfinanszírozás és a speciális finanszírozási struktúrájú csatorna-szennyvízhálózati beruházások.

A 2002-es évben a Strukturált és projektfinanszírozási terület 27 ügyletet zárt le sikeresen, amelyek összvolumene 58 milliárd forint volt. Az üzletág bevétele az előző évhez képest mintegy 38 százalékkal nőtt.

### **structured and project finance (SPF)**

K&H Bank is one of the leading players in structured and project financing in the Hungarian banking sector. Over the course of the year, there were no relevant major transactions completed in Hungary in which K&H Bank was not involved. In 2002, we solidified our presence in previously less active areas such as syndicated lending, commercial home construction financing, and public water utility and sewage network projects that require special financing facilities.

In the year 2002, Structured and Project Finance successfully completed 27 deals worth a total volume of HUF 58 billion. Revenues increased by 38 percent as compared to the previous year.



Az SPF termékei, szolgáltatásai fontos szerepet játszanak az ügyfélkapcsolatok kialakításában és erősítésében, valamint abban, hogy a K&H Bank minőségi és struktúrált termékekkel szolgálhassa ki nagy- és középvállalati ügyfeleit. Jó példa erre az Európai Beruházási Bankkal (EIB) 2002 végén aláírt 70 millió eurós globális hitelezési keretszerződés, amelynek az eredményeként a K&H Bank az EIB teljes magyarországi működésében 10% körüli részesedéssel rendelkezik.

#### **középvállalati ügyfelek (vállalati hálózat)**

A középvállalatokat kiszolgáló vállalati hálózat összesen 19 fiókkal és 308 fővel, közel

6 400 ügyféllel áll kapcsolatban, és értékesíti a K&H Bankcsoport valamennyi szolgáltatását, amelyre ebben az ügyfélkörben igény merül fel. A vállalati hálózat 2002-ben jelentős szervezeti átalakuláson ment keresztül. Megszűnt a regionális tagolódás, a korábbi öt régió helyett ma már a 19 fiók közvetlenül kapcsolódik a központhoz; így közvetlenebbé vált az információáramlás, a döntési mechanizmus pedig egyszerűsödött.

A kedvezőtlen makrogazdasági folyamatok ellenére az ügyfélszám 5 százalékkal, az eredmény pedig 2 százalékkal emelkedett. Az agrárhitelek terén a gyenge minőségű ügyfélkör finanszírozásából kivonultunk, miközben összességében bővítettük a portfóliónkat, így újra meghatározó szereplői lettünk az agrárfinanszírozásnak.

#### **medium corporate clients (corporate network)**

With its 19 branches and 308 employees, the corporate network that serves medium corporate clients works with nearly 6,400 clients, selling them all the K&H Banking Group services that they may require. The corporate network underwent considerable organisational restructuring in 2002. The regional system was discontinued and, instead of the former system of five regions, all 19 branches are now directly linked to the Head Office, allowing for the free flow of information and a simplified decision-making mechanism.

Unfavourable macroeconomic trends notwithstanding, the number of clients rose by 5 percent, while profits also edged up by 2 percent. With respect to agricultural loans, we terminated the financing of clients with low ratings, yet managed to expand our portfolio and regained our prominent position in agricultural finance.

#### **K&H Lízingcsoport (lízing szolgáltatások)**

A lízing és az eszközfinanszírozás piaca dinamikusan fejlődött 2002-ben. A piac ugyanakkor teljesen átrendeződött: a korábban meghatározó márkafinanszírozók háttérbe szorultak és új, márkafüggetlen finanszírozók kerültek az élre, köztük a K&H Lízingcsoport, mely stabilan tartja második helyét a lízingpiacon.

A K&H Lízingcsoport igen sikeres évet zárt. 50 milliárd forintos kihelyezési tervéhez képest év végére a kihelyezések volumene elérte a 70 milliárdot.

A személygépkocsi üzletág fennállása óta a legjobb teljesítményt nyújtotta. Kiemelt ügyfeink számára új szolgáltatásokat vezettünk be, és megvalósítottunk egy olyan online rendszert, amely gyorsabb, hatékonyabb, papírmentes kapcsolatot biztosít ügyfeinkkel.

Az eszközfinanszírozás helyzete megerősödött, a K&H Lízingcsoport új és meghatározó szereplőjévé vált a haszongépjármű üzletágnak.

A K&H Lízingcsoport a Nagyvállalati ügyfélkapcsolatokon és a Banki fiókhálózaton keresztül hatékonyan bekapcsolódik a vállalati keresztértékesítésbe is.

#### **K&H Leasing Group (leasing services)**

The leasing and asset finance market showed dynamic growth in 2002. At the same time, we witnessed a complete restructuring of the market: previously dominant brand financiers lost their positions, and new, brand-independent financiers took the lead, including K&H Leasing Group, which steadily holds on to the second position in the leasing market.

The K&H Leasing Group had a highly successful year in 2002: the total volume of placements reached HUF 70 billion by the end of the year, even though the target was only HUF 50 billion.

The passenger vehicle business line posted its best performance figures ever. We introduced new services for our key clients and implemented an online system that allows faster and more efficient paperless client relationship management.

Asset financing also strengthened its positions, and the K&H Leasing Group emerged as a major player in the utility vehicle market.

The K&H Leasing Group is also involved in corporate cross-selling through the Large Corporate Clients unit and the Bank's branch network.





### **K&H Equities (befektetési szolgáltatások)**

A társaság széleskörű befektetési szolgáltatásokat nyújtó brókercéggént működik. Tevékenységi körébe tartozik a magyar és külföldi részvények kereskedelme, külföldi kötvények értékesítése, részvényelemzések, stb. A K&H Equities tevékenysége 2002-ben a befektetési szolgáltatások mellett magában foglalta a Corporate Finance (fúziós és felvásárlási tanácsadás) tevékenységet is. Ügyfélköre elsősorban professzionális, magyar és külföldi

intézményi befektetőkből áll. Legfőbb bevételi forrása a bizományosi jutalékbevételek, amely a tőzsdei forgalom bővülésének hatására meghaladta az előző évit. A K&H Equities forgalma a 2001-es 369 milliárd forintról 2002-re 458 milliárd forintra nőtt. A 2001. év második felében elindított konstrukciók – hedge, arbitrázs, deviza ügyletek – 2002-ben is eredményesen működtek. A befektetési szolgáltatáshoz kapcsolódó egyéb bevételek – számlavezetési, számlanyitási, transzfer, készpénzfelvételi, utalási és egyéb díjbevételek – szintén erőteljesen növekedtek. A társaság, tőzsdei forgalma alapján a 2002-es év egészét tekintve 9,4%-os piaci részesedéssel a negyedik helyezést érte el a brókercégek között.

### **K&H Equities (investment services)**

The company operates as a brokerage firm, offering a broad array of investment services. Its activities include trading in Hungarian and foreign equities, dealing in foreign bonds, equity research, etc. In addition to investment services, K&H Equities was also active in corporate financing in 2002. For the most part, its clientele is comprised of professional investors (Hungarian and foreign institutions). Its primary source of revenues consists of commissions on equity transactions, which, as a result of increased trading volumes,

exceeded the previous year's figure in 2002. Total K&H Equities turnover rose from HUF 369 billion in 2001 to HUF 458 billion in 2002. New services launched in the second half of 2001, including hedging, arbitrage, and FX transactions, were also profitable in 2002. Other revenues related to investment services, including fees charged on account maintenance, opening accounts, transfers, and cash withdrawals and deposits also showed strong growth. In terms of total stock exchange turnover, the company ranked fourth among Hungarian brokerage firms with a 9.4 percent market share in 2002.



### **önkormányzatok és EU projektek**

Önkormányzati piaci részesedésünk növelése és az EU csatlakozáshoz kapcsolódó várható forrásbővülés jegyében a vállalati üzletágon belül a Bank létrehozta az Önkormányzatok és EU projektek igazgatóságot. Fő feladata, hogy emelje a Bank részesedését az önkormányzatok banki piacán, ezenkívül aktívan segíteni kívánjuk ügyfeleinket az EU támogatásokkal megvalósuló projektjeik finanszírozójaként és tanácsadóként egyaránt.

### **municipalities and EU projects**

The Bank set up the Municipalities and EU Projects Directorate within its Corporate Banking Division with the objective of increasing its share of the municipal market and also in expectation of the expansion of funds related to EU accession. The primary task of this Directorate is to boost its market share in the municipal banking segment. In addition, we intend to assist our clients by acting as financiers and advisors for their EU-funded projects.





## Lakossági üzletág

A Lakossági üzletág továbbra is az univerzális K&H Bankcsoport egyik alappillére. A Bankcsoport bevételeinek csaknem fele ebből az üzletágból származott 2002-ben.

Az üzletág eredménye a tervezett felett alakult, ebben az évben már pozitív adózás utáni eredményt ért el. A Lakossági üzletág két szegmenst szolgál ki: magánszemélyeket és kisvállalati ügyfeleket. A Bank ügyfélkörébe csaknem 600 ezer magánszemély és 66 ezer kisvállalat tartozik.

## Retail Banking

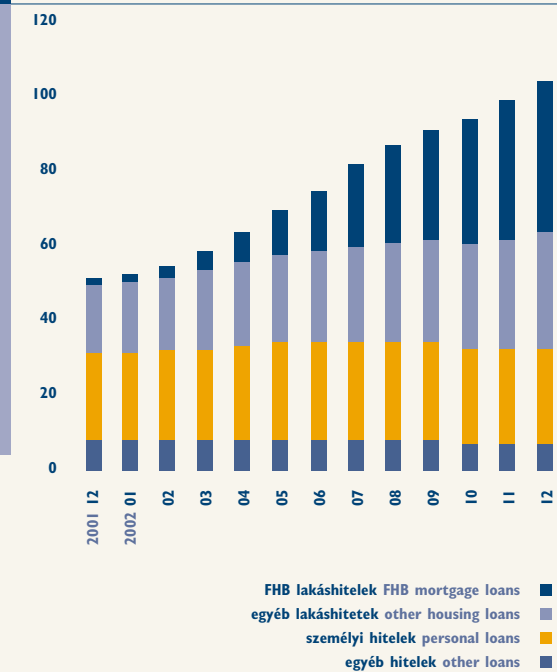
The Retail Banking Division remains one of the cornerstones of the universal K&H Banking Group. The Group realised close to 50 percent of its revenues through these operations.

The net income of the Division exceeded expectations, posting a net after-tax profit this year. The Retail Banking Division serves two client segments, private individuals and small businesses. The Bank's clientele is made up of nearly 600,000 individuals and 66,000 small businesses.

## Lakossági hitelezés

Az elért eredményekben jelentős szerepe volt a lakossági hitelezésnek, ahol a bevételek az előző évhez képest 60 százalékkal növekedtek. Ezen belül a legfontosabb termékek az államilag támogatott lakáshitelek és jelzáloghitelek voltak, de továbbra is kedvelt termékek a forint és euro alapú személyi kölcsönök is. A teljes lakossági hitelállomány 2002-ben több mint kétszeresére nőtt.

**lakossági hitelállomány (milliárd forint)**  
retail loans (billion HUF)



## Lakossági betétgyűjtés

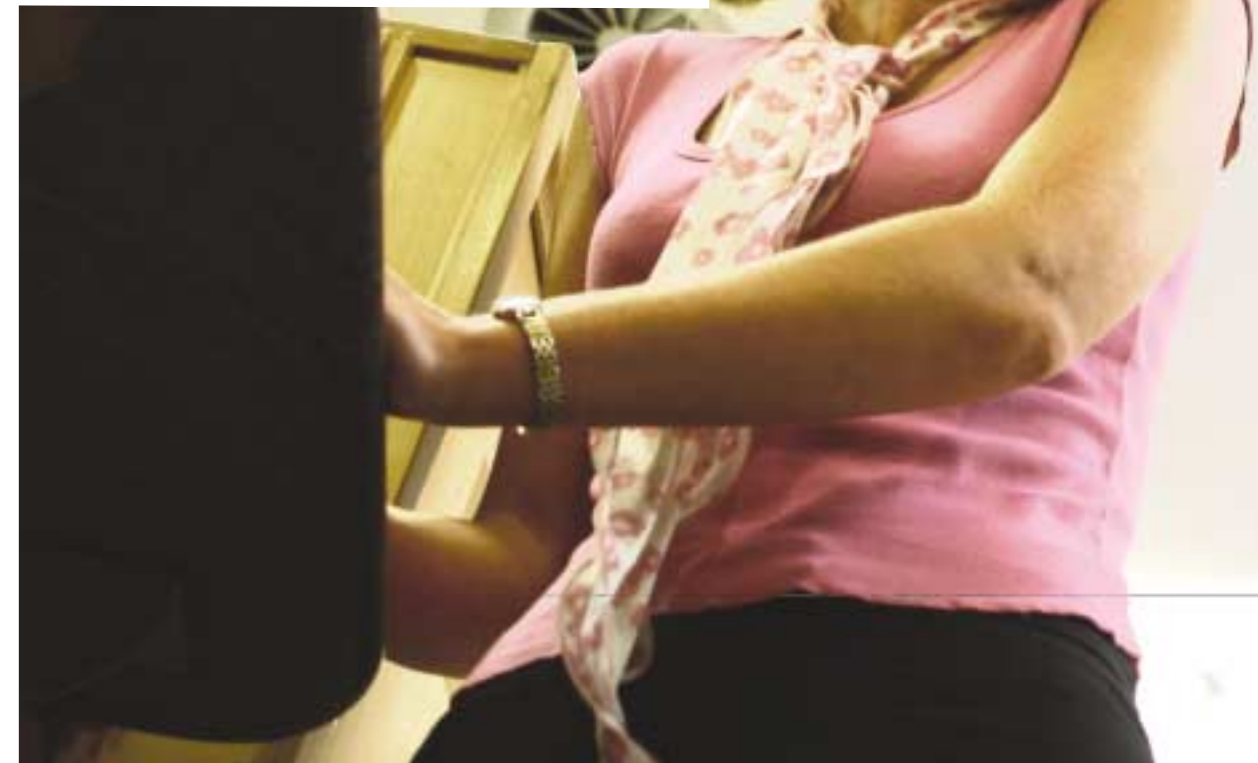
A lakossági betétek volumene érdemben nem növekedett az év során. Ez összhangban van a lakosság fogyasztásának és eladósodottságának növekedésével, illetve az alternatív megtakarítási formák előtérbe kerülésével. Legfontosabb forrásgyűjtő termékeink továbbra is a lakossági bankszámlához kapcsolódó lekötött betétek és a megtakarítási betétszámlák.

## retail lending

The Division's solid results can primarily be attributed to retail lending operations, where revenues increased by 60 percent over the previous year. The most important products were subsidized housing loans and mortgage loans, while HUF and EUR-denominated personal loans also remained highly popular. The total retail loan portfolio more than doubled in 2002.

## retail deposits

The volume of retail deposits did not show any significant growth during the year. This is in line with rising consumption and consumer debt as well as the increasing popularity of alternative savings instruments. Term deposits linked to retail accounts and savings deposit accounts remained our most important products in raising funds.



**bankkártya-szolgáltatások**

A Bank lakossági és vállalati ügyfeleinek a bankkártya-szolgáltatások teljes skáláját kínálja. Az Europay és VISA kártyatársaságok elektronikus és klasszikus betéti kártyái a legkedveltebbek. Egyedülálló a piacon a széleskörű kedvezményeket nyújtó VISA FOTEX dombornyomott co-branded (tásmárkázott) kártya, valamint a pontgyűjtési lehetőséget biztosító SuperShop Maestro törzsvásárlói programhoz tartozó elektronikus fizetőkártya. A presztízskártyákat igénylő ügyfelek igényeit szolgálják a VISA Gold, VISA Business Gold bankkártyák. A Bank az

**bankcard services**

The Bank offers its retail and corporate clients a complete range of bankcard services. The most popular products are the electronic and "classic" debit cards issued by Europay and VISA. The co-branded VISA FOTEX embossed product, which offers a broad range of discounts and preferential rates, and the electronic SuperShop Maestro payment card, which allows its holder to collect points as part of a customer loyalty programme, are unique in the market. Our VISA Gold and VISA Business Gold bankcards are designed to satisfy the demands of clients who require

év végéig közel félmillió bankkártyás ügyfelének nyújtott szolgáltatást; ügyfeink bankkártyával közel 170 milliárd forint forgalmat bonyolítottak (2001: 140 milliárd forint).

A Trambulin ifjúsági program keretében 6, 11, 14, illetve 18 éves kortól a korcsoportnak megfelelő banki szolgáltatásokat kínálva a Bank végigkíséri az ügyfelet életútján, ezzel is biztosítva közép- és hosszútávon az elkötelezett, minőségi ügyfélbázis kialakítását.

A bankkártyákhoz kapcsolódó új kiegészítő szolgáltatásokkal is igyekszünk megőrizni versenyelőnyünket, ezért a konkurencia által is nyújtott utazási biztosításon túl autós asszisztencia szolgáltatást és autóbérlési kedvezményeket is biztosítunk kártyabirtokos ügyfeink részére.

prestige cards. The Bank served nearly half a million card clients by the end of the year; our clients used their cards in transactions totalling almost HUF 170 billion (versus HUF 140 billion in 2001).

As part of its Trambulin youth programme, the Bank launched banking services suitable for young people at the ages of 6, 11, 14 and 18. By providing products to clients at a young age, the Bank hopes to develop a dedicated, quality clientele base over the medium and long-term.

Our new bankcard-linked services are designed to maintain our competitive advantage; in addition to travel insurance, also provided by many of our competitors, we offer our cardholders a car assistance service and various car rental discounts.

A 2002. év újdonsága a Bank által Magyarországon elsőként fizetőkártyákon alkalmazott chip technológia volt, amely jelentős lépés a bankkártyás fizetések biztonságának növelésében. Az év végéig közel 100 ezer darab chip-es bankkártyát bocsátott ki a Bank. A chipkártya kibocsátás gyors növekedésével az azt elfogadó kereskedők köre is egyre bővül. A bankkártyák teljes körű elfogadásával (VISA, Europay, AMEX, JCB, DINERS) piacvezető pozíciókat sikerült megtartani a szálloda- és vendéglátóipar

The big novelty of the year 2002 was the introduction of chip technology on payment cards, pioneered in Hungary by K&H Bank. This new technology is a significant step in increasing the security of card payments. By the end of the year, the Bank had issued nearly 100,000 chipcards. In line with the dynamic rise in the number of chipcards issued, the number of merchants honouring them kept pace as well. We also managed to retain our leading position in the hotel and catering industry by honouring the full range of cards (VISA, Europay, AMEX, JCB, Diners). Our point-of-sale (POS) terminals handled card transactions worth HUF 104 billion during the year.

The Bank operated 270 automated teller machines (ATMs) in its branches, supermarkets, and on the premises of its key clients.

területén. Az év során kereskedői termináljaink 104 milliárd forint összegű bankkártyás forgalmat bonyolítottak.

A Bank 270 készpénzfelvevő automatát (ATM) üzemeltetett bankfiókjaiban, bevásárlóközpontokban és kiemelt ügyfelei telephelyén.

**munkavállalói juttatás csomagok**

A 2001-ben megalakult Munkavállalói juttatások terület új értékesítési csatornaként a közép- és nagyvállalati ügyfeleken keresztül a Vállalati üzletág ügyfélmenedzsereinek együttműködésével a lakossági szolgáltatások teljes körét értékesíti.

**employee benefit packages**

Established last year, the Employee Benefits Line is a new distribution channel designed to sell the full range of retail services through large and medium-sized corporate clients, with co-operation from the Corporate Banking Division's relationship managers.



A munkavállalói juttatás csomag, melyet vállalati ügyfeink alkalmazottai számára kínálunk, a munkáltatói előnyök és a munkavállalói érdekek összehangolását és költségtakarékos megoldásokat kínál. A csomag elemeinek segítségével lehetőség nyílik a törvényi szabályozás által biztosított kedvezmények maximális kihasználására. A csomag hét eleme felöleli mind a K&H Bank, mind a leányvállalatok (K&H Életbiztosító, K&H Medicina Egészségpénztár, Aranykor K&H Bank Országos Önkéntes és Magánnyugdíjpénztár, K&H Alapkezelő) által kínált szolgáltatásokat.

#### **kisvállalkozói szolgáltatások**

A kisvállalkozói ügyfélszám tekintetében a Bank változatlanul megőrizte piacvezető pozícióját. A K&H Bank 2002-ben is prioritásként kezelte a kisvállalkozói ügyfélkör kiszolgálását mind a betéti, mind a hiteltermékekkel. A kisvállalkozási hitelezési folyamat hatékonyságát elősegítő átvilágítás befejeződött, amelynek eredményeként létrejöttek az ügyfélközpontú hitelezést lehetővé tevő hitelcentrumok.

Ezen kívül kiemelt figyelmet fordítottunk a modern elektronikus csatornákra, a korábban is elérhető elektronikus terminálok mellett a teljes kisvállalkozói ügyfélkör számára hozzáférhetővé vált a mobilinfo szolgáltatás.

The employee benefit package we offer to employees of our corporate clients balances employers' strengths with employees' interests, and provides cost-efficient solutions. The components of the package allow clients to take full advantage of deductions/benefits guaranteed by relevant regulations. The seven components of the package encompass the services of K&H Bank as well as those of its subsidiaries (K&H Life Insurance, K&H Medicina Health Fund, Aranykor K&H Bank Voluntary and Private Pension Fund, and K&H Fund Management).

#### **small business services**

The Bank retained its market lead in terms of the number of its small business clients. K&H Bank continued to regard its deposit and lending services for small businesses as a key priority in 2002. A due diligence study launched to enhance the efficiency of small business lending was completed, and as a result, the Bank set up a network of credit centres that allow client-oriented lending operations.

We also paid particular attention to advanced electronic channels. In addition to previously available electronic terminals, the "mobilinfo" service also became accessible to all small business clients.

2002-ben a K&H Bank új üzletágaként kerültek bevezetésre a pénzváltók számára végzett szolgáltatások, ahol a célként kitűzött 30 százalékos piaci részesedés helyett – már egy jövedelmezőségi szempontú ügyfélkör-racionalizálást követően – 50-55 százalékos részesedéssel rendelkezünk.

Services for currency exchange agents were launched as a new business in 2002. Following the rationalisation of clients based on profitability criteria, K&H Bank now has a 50-55 percent share of this market instead of the originally targeted 30 percent market share.





### **K&H Medicina Egészségpénztár**

2002 májusában a K&H Bank döntése nyomán a K&H Egészségpénztár és a Medicina Egészségpénztár egyesült, és létrejött Magyarország első pénztézeti és orvosszakmai háttérrel egyaránt rendelkező országos, nyílt egészségpénztára. 2002-ben bevezettük az egészségpénztári kártyát, amely a tagok könnyebb, biztonságosabb és gyorsabb vásárlását szolgálja. A szolgáltatók számát jelentősen emeltük, így egy több mint 1 400 tagot számláló, jelenleg is dinamikusán bővülő országos hálózat jött létre.

A fejlesztések eredményeképpen a taglétszám 2002-ben 4 726-ra nőtt. A taglétszám emelkedése jelentős mértékben a multinacionális, nagyvállalati ügyfeleknek köszönhető.

### **biztosítási tevékenységek**

A K&H Bankcsoport stratégiai fontosságúnak tekinti a biztosítási termékek értékesítését. Ennek keretében együttműködik a K&H Bank és a KBC Insurance N.V. 50-50 százalékos tulajdonában lévő K&H Életbiztosítóval, valamint a KBC Insurance N.V. magyarországi leányvállalatával, az Argosz Biztosítóval. A termékek értékesítésében a Banki fiókhálózat mellett ügynökhálózat is részt vesz.

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

Pursuant to a decision by K&H Bank, the K&H Health Fund and Medicina Health Fund were merged in May 2002, creating Hungary's first national public health fund backed both by a financial institution and the medical profession. In 2002 we introduced the health fund card, providing easier, safer, and faster purchases for fund members. We substantially increased the number of service providers as well, and now have a dynamically expanding nationwide

network of over 1,400 providers. As a result of the developments implemented, fund membership rose to 4,726 in 2002, largely due to new multinational corporate clients.

### **insurance operations**

The K&H Banking Group attaches strategic importance to the sale of insurance products. Accordingly, it works together with K&H Life Insurance (where K&H Bank and KBC Insurance N.V. each hold a 50 percent stake) and Argosz Insurance, a Hungarian subsidiary of KBC Insurance N.V.. Insurance products are sold both in the Bank's branch network and by a network of representatives.

A K&H Életbiztosító teljes termékválasztéka elérhető a Bank fiókhálózatában, mint lakossági ügyfeleknek kínált megtakarítási és kockázati (hitelfedezeti) életbiztosítások, kiegészítő baleset- és egészségbiztosítások, banki termékekhez – személyi hitelhez és bankszámlához – automatikusan kapcsolódó életbiztosítások, illetve a vállalkozások részére nyújtott (munkavállalói) csoportos életbiztosítási csomagok.

2002-ben mind a fiókhálózatban értékesített biztosítások száma, mind a díjbevétel dinamikusan növekedett (61, illetve 31 százalékkal).

Az Argosz Biztosító lakásbiztosításai szintén elérhetők a K&H Bank fiókjaiban, kedvelt lehetőségként elsősorban lakáshitelekhez kapcsolódóan.

### **vagyonkezelési üzletág**

A K&H Alapkezelő befektetési alapkezeléssel, valamint intézményi portfóliók kezelésével foglalkozik (nyugdíjpénztárak, önkormányzatok, biztosítótársaságok számára).

Az üzletág kiváló eredményeket ért el 2002-ben. A kezelt befektetési alapok állománya 150 százalékkal 32 milliárd forintról 81 milliárd forintra emelkedett, ezzel a piaci részesedés csaknem megduplázódott, és az év végére elérte a 8,7 százalékot. 2002 szeptemberétől K&H Fix Plusz nével sikeresen elindult a magyar

The complete product range of K&H Life Insurance is available at the Bank's branch network. For retail clients we offer saving plans and term life (credit linked) insurances with accidental and health insurance riders, life assurances automatically linked to bank products (personal loan and current account). For corporate clients we offer employee benefit schemes like group life assurance packages.

The number of life insurance policies sold in the branch network and premium revenues both showed impressive growth in 2002 (61 percent and 31 percent, respectively).

Argosz Insurance's home insurance solutions are also available at K&H Bank branches, and they are a highly popular component of housing loan deals.

### **Fund Management**

K&H Fund Management provides investment fund management and institutional portfolio management (for pension funds, municipalities and insurance companies).

Fund management posted outstanding results in 2002. Funds under management rose by 150 percent, from HUF 32 billion to HUF 81 billion, almost doubling the company's market share, which reached 8.7 percent by the end of the year. In September 2002, the company launched K&H Fix Plusz, a series of guaranteed funds,



piacon újdonságnak számító, de Nyugat-Európában már elterjedt, garantált alapok sorozatainak kibocsátása a KBC Bank közreműködésével.

A sikeres működés jelentőségét növeli az elmúlt években és különösen a tavalyi évben megfigyelhető tendencia, hogy a lakossági megtakarítási formák eltolódnak a banki betétek felől az egyéb alternatív formák felé.

(a novelty on the Hungarian market, but already a successful product in Western Europe), with the active participation of KBC Bank.

These outstanding results are all the more impressive since they occurred in the face of a tendency over the past few years (and especially last year) for consumers to shift from depositing their household savings into banks towards alternative forms of investment.

## Treasury

As with the Bank as a whole, Treasury operations also had a successful year in 2002.

Proprietary trading activities generated results as planned, while the substantial turnover realised through the branch network and the Treasury sales desk generated additional revenues.

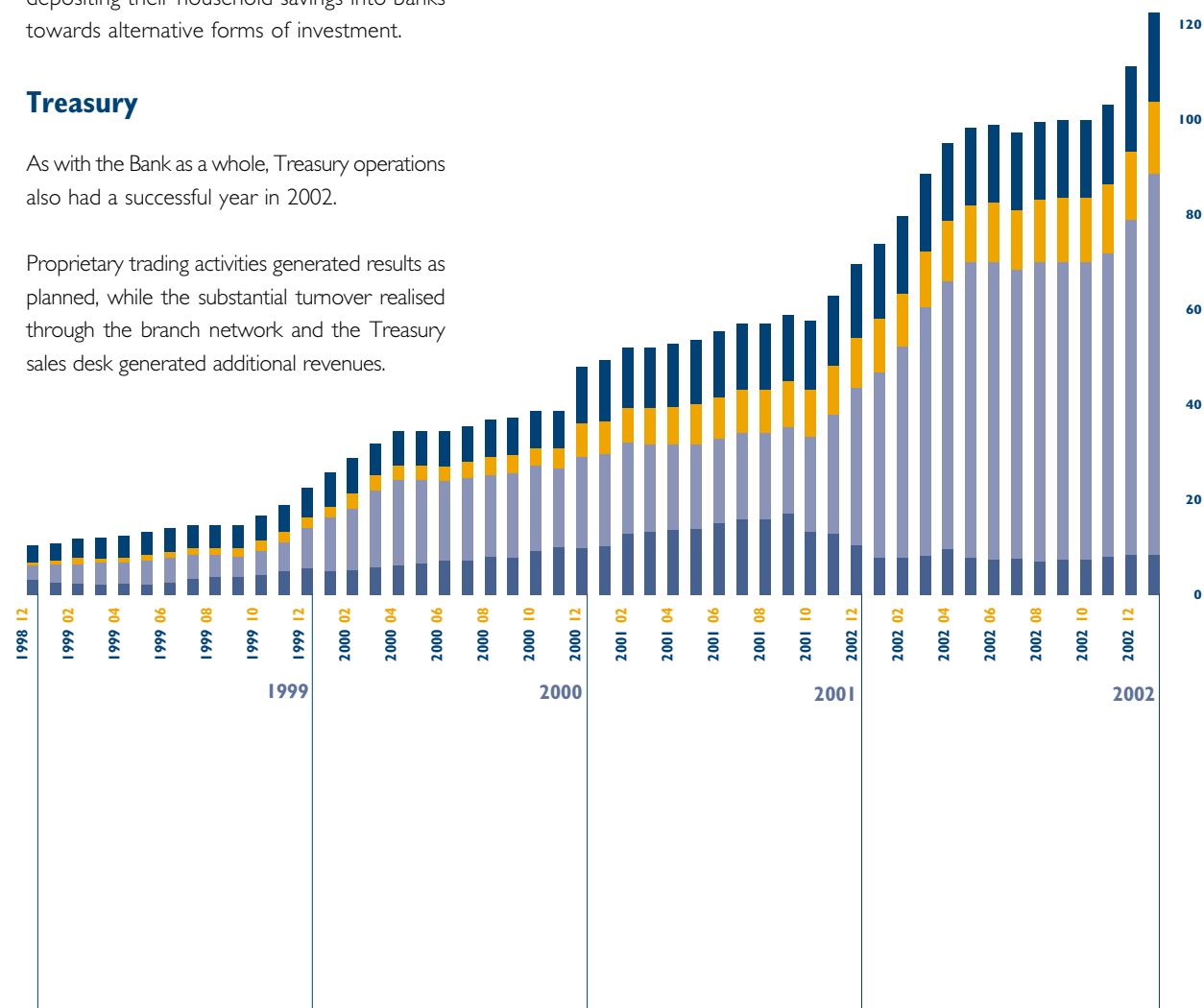
## Treasury

A Treasury – a Bank egészéhez hasonlóan – sikeres évet tudhat maga mögött.

A saját számlás kereskedési terveket sikerült megvalósítani, ezen túlmenően a fiókhálózaton és a Treasury értékesítési területén (sales desk) keresztül erős forgalomból is további bevétel keletkezett.

kezelt vagyon (milliárd forint)  
assets under management (billion HUF)

- önkéntes nyugdíjpénztár voluntary pension funds
- kötelező nyugdíjpénztár mandatory pension funds
- befektetési alapok mutual funds
- egyéb other portfolios



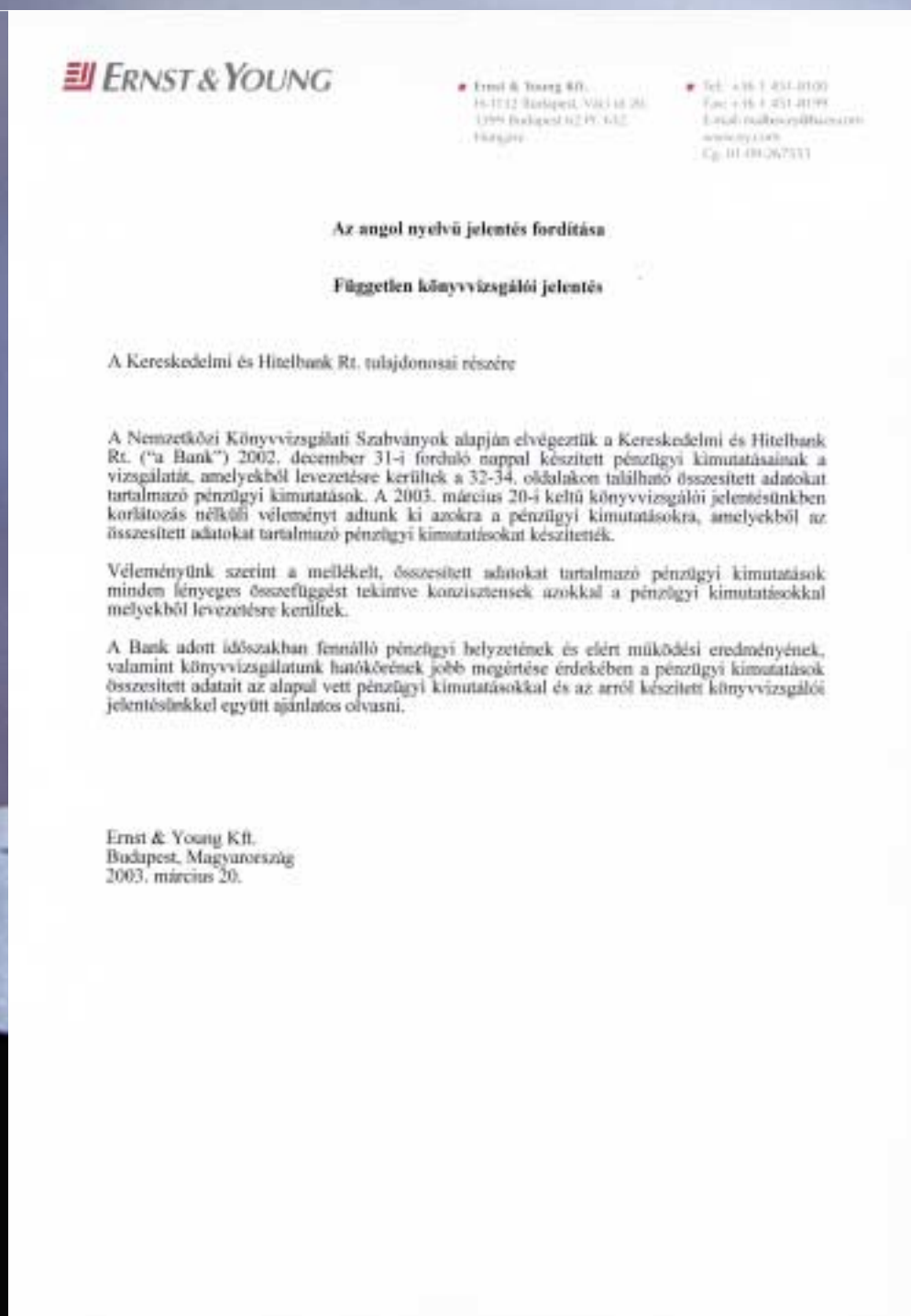
A sales desk által ajánlott termékek palettája számottevően bővült, így ügyfeinknek számos, a piaci kockázat kezelésére alkalmas eszközt kínálunk. Komoly versenyelőnyt jelent ebben, hogy tulajdonosaink között két piacvezető nemzetközi bank is szerepel, így mind a magyar, mind pedig a nemzetközi piacok által nyújtott lehetőségeket ügyfeink rendelkezésére tudjuk bocsátani.

The range of products offered by the sales desk expanded considerably; now we provide our clients with several tools to manage their market risk. The fact that two of our shareholders are leading international banks represents a significant competitive advantage; we can offer clients all the opportunities arising from operations on both the Hungarian and international markets.

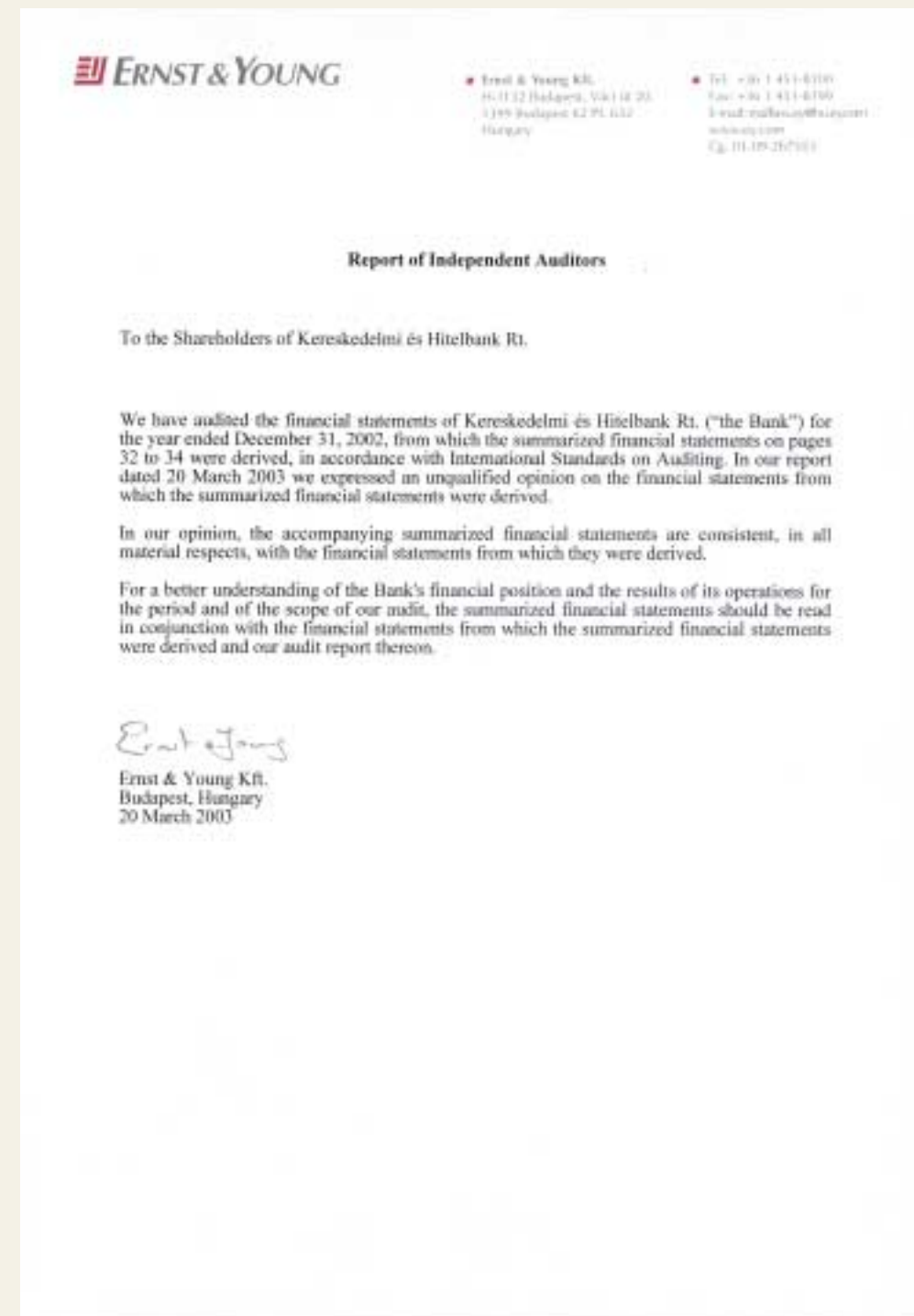




## független könyvvizsgálói jelentés report of independent auditors



független könyvvizsgálói jelentés  
report of independent auditors





## konzolidált mérleg és eredménykimutatás (nemzetközi szabályok szerint) consolidated balance sheet and income statement (in accordance with IAS)

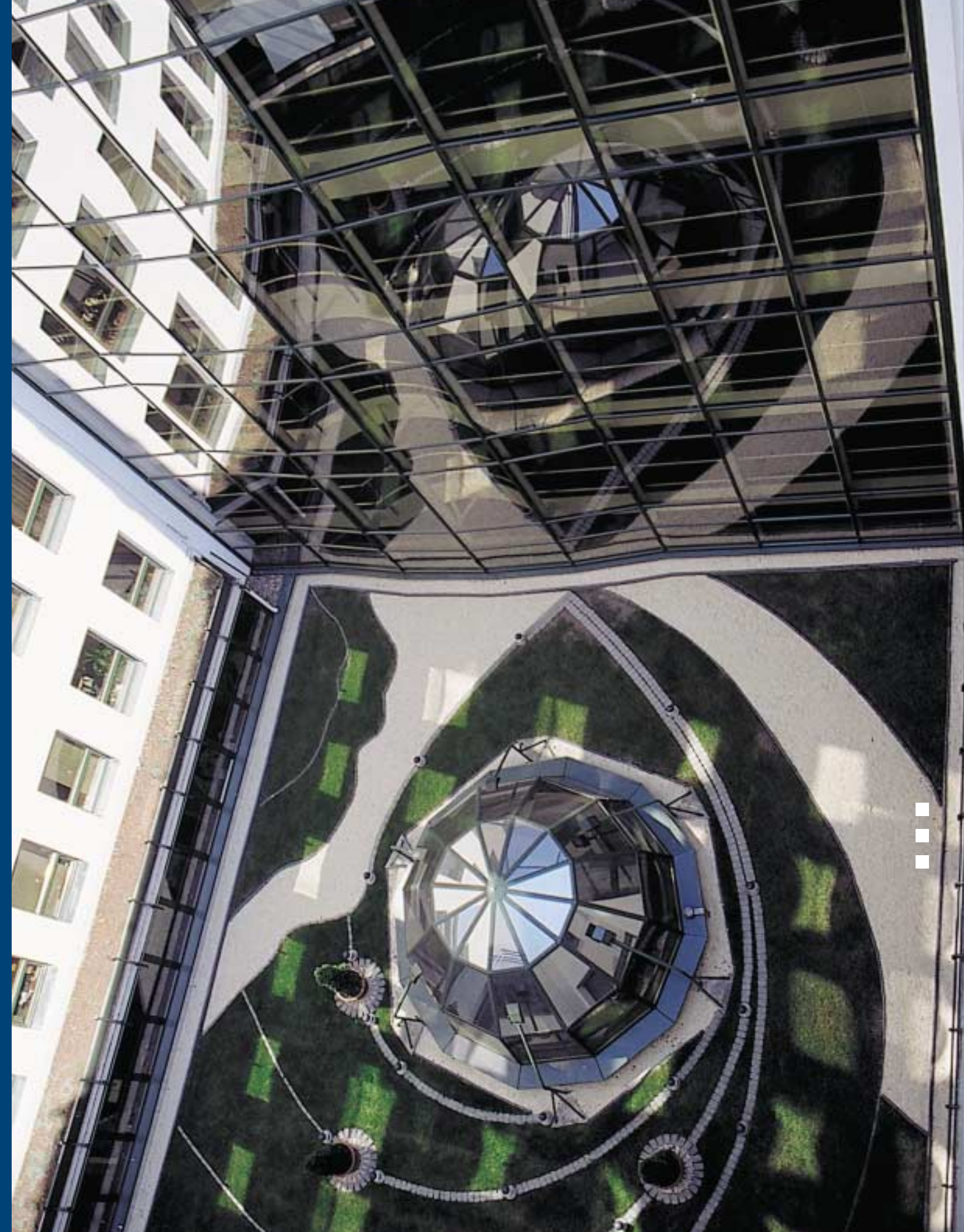
eredménykimutatás (millió forint)  
income statement (MHUF)

	2002. december 31. 31 December 2002	2001. december 31. 31 December 2001
kamateredmény net interest income	45 554	34 510
nettó jutalék- és díjbevétel net commission and fee income	17 783	13 880
értékpapír-kereskedelem nettó eredménye (loss)/gain on trading securities, net	-307	-354
árfolyameredmények gain on foreign exchange activities, net	7 751	4 759
származékos ügyletek nem realizált eredménye unrealised gain on derivatives	4 415	1 521
osztalékbevétel dividend income	169	143
egyéb működési eredmény other operating income	2 300	-3 684
működési bevételek operating income	77 665	50 775
működési költségek operating expenses	-60 443	-49 384
működési nyereség céltartalékképzés és rendkívüli tételek levonása előtt operating profit before provisions and exceptional items	17 222	1 391
hitelek és kötelezettségvállalások esetleges veszteségére képzett céltartalék provision for possible loan and commitment losses	-2 867	-2 782
befektetések vesztesége loss on investments	-1 445	-723
berendezések és egyéb eszközök eladásából származó eredmény gain/(loss) on property, plant and equipment	822	-214
rendkívüli nyereség exceptional gain	0	6 384
adózás és kisebbségi részesedés kifizetése előtti nyereség profit before income taxes and minority interest	13 732	4 056
nyereségadó income taxes	-2 468	-268
mérleg szerinti eredmény net profit for the year	11 264	3 788

A Bázeli Bizottság irányelveinek megfelelően számított konszolidált tőke megfelelési mutató 2002 év végén 12,36 százalék volt (2001.: 11,73 százalék). A Bank magyar jogszabályok szerinti tőke megfelelési mutatója 2002. december 31-én 9,79 százalék volt (2001 végén: 9,67 százalék).

The capital adequacy ratio, calculated in accordance with the Basle Committee guidelines, stood at 12.36 percent at the end of 2002 (versus 11.73 percent in 2001). The Bank's capital adequacy ratio, calculated according to Hungarian regulations, was 9.79 percent on 31 December 2002 (versus 9.67 percent a year earlier).

mérleg és eredménykimutatás  
balance sheet and income statement





**mérleg**  
balance sheet

	2002. december 31. 31 December 2002		2001. december 31. 31 December 2001		változás variance	
	millió forint MHUF	részarány share	millió forint MHUF	részarány share	millió forint MHUF	részarány share
készpénz és MNB-nél elhelyezett betétek cash and balances with NBH	109 760	8,9%	80 534	7,0%	29 226	36,3%
bankközi kihelyezések balances due from other banks	78 118	6,3%	141 567	12,4%	-63 449	-44,8%
ügylelkihelyezések loans to customers	754 407	61,3%	626 147	54,7%	128 260	20,5%
kereskedelmi és befektetési értékpapír állomány trading and investment securities	193 505	15,8%	216 496	18,9%	-22 991	-10,6%
derivatív pénzügyi termékek derivative financial instruments	24 883	2,0%	4 845	0,4%	20 038	413,6%
aktív időbeli elhatárolás accrued interest receivable	12 305	1,0%	15 109	1,3%	-2 804	-18,6%
banki ingatlanok és felszerelések bank premises and equipment	37 875	3,1%	41 827	3,7%	-3 952	-9,4%
immateriális javak intangible assets	611	0,0%	637	0,1%	-26	-4,1%
egyéb eszközök other assets	20 312	1,6%	17 723	1,6%	2 589	14,6%
<b>eszközök összesen</b> <b>total assets</b>	<b>1 231 776</b>	<b>100,0%</b>	<b>1 144 885</b>	<b>100,0%</b>	<b>86 891</b>	<b>7,6%</b>
	2002. december 31. 31 December 2002		2001. december 31. 31 December 2001		változás variance	
	millió forint MHUF	részarány share	millió forint MHUF	részarány share	millió forint MHUF	részarány share
ügylelbetétek deposits and certificates of deposits	896 753	72,7%	846 825	73,9%	49 928	5,9%
bankközi források balances due to banks	21 759	1,8%	29 159	2,5%	-7 400	-25,4%
refinanszírozási hitelek refinancing credits	95 837	7,8%	73 178	6,4%	22 659	31,0%
derivatív pénzügyi termékek derivative financial instruments	29 187	2,4%	13 222	1,2%	15 965	120,7%
passzív időbeli elhatárolás accrued interest payable	7 086	0,6%	10 959	1,0%	-3 873	-35,3%
alárendelt kölcsöntőke subordinated debt	16 614	1,3%	20 646	1,8%	-4 032	-19,5%
egyéb kötelezettségek other liabilities	73 606	6,0%	71 252	6,2%	2 354	3,3%
kisebbségi érdekeltség minority interest	0	0,0%	0	0,0%	0	-
saját tőke shareholders' equity	90 934	7,4%	79 644	7,0%	11 290	14,2%
<b>források összesen</b> <b>total liabilities and shareholders' equity</b>	<b>1 231 776</b>	<b>100,0%</b>	<b>1 144 885</b>	<b>100,0%</b>	<b>86 891</b>	<b>7,6%</b>

**hitelek minősítési kategóriák szerint**  
break-down of loans by credit category

	2002. december 31. 31 December 2002			2001. december 31. 31 December 2001			
	millió forint MHUF	bruttó hitelállomány gross loan portfolio	céltartalékállomány provision	nettó hitelállomány net loan portfolio	bruttó hitelállomány gross loan portfolio	céltartalékállomány provision	nettó hitelállomány net loan portfolio
problémaszerű performing	727 752		-4 525	723 227	591 351	-3 199	588 152
külön figyelendő special watch	24 139		-194	23 945	31 252	-179	31 073
átlag alatti substandard	1 936		-414	1 522	3 088	-778	2 310
kétes doubtful	5 523		-1 804	3 719	6 467	-3 030	3 437
rossz bad	13 549		-11 555	1 994	11 429	-10 254	1 175
<b>összes hitel</b> <b>total loan</b>	<b>772 899</b>		<b>-18 492</b>	<b>754 407</b>	<b>643 587</b>	<b>-17 440</b>	<b>626 147</b>
	2002. december 31. 31 December 2002			2001. december 31. 31 December 2001			
%	bruttó hitelállomány gross loan portfolio	céltartalékállomány provision	nettó hitelállomány net loan portfolio	bruttó hitelállomány gross loan portfolio	céltartalékállomány provision	nettó hitelállomány net loan portfolio	
problémaszerű performing	94,2%	24,5%	95,9%	91,9%	18,3%	93,9%	
külön figyelendő special watch	3,1%	1,0%	3,2%	4,9%	1,0%	5,0%	
átlag alatti substandard	0,3%	2,2%	0,2%	0,5%	4,5%	0,4%	
kétes doubtful	0,7%	9,8%	0,5%	1,0%	17,4%	0,5%	
rossz bad	1,8%	62,5%	0,3%	1,8%	58,8%	0,2%	
<b>összes hitel</b> <b>total loan</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	





**a K&H Bank Igazgatóságának és Felügyelőbizottságának tagjai 2002. december 31-én**  
members of the Board of Directors and Supervisory Board as at 31 Dec, 2002

**Igazgatóság**  
Board of Directors

**az Igazgatóság elnöke:**  
Chairman of the Board of Directors:

Dr. Szalkai István

**az Igazgatóság tagjai:**  
Members of the Board of Directors:

Herman Agneessens  
Rejtő E. Tibor  
Dirk Mampaey  
Frans Florquin  
Dolf Collee  
Ludo Jacobs  
Zarnóczy Tibor  
Jan Koopman

**2002-ben az Igazgatóság tagja volt:**  
Members of the Board of Directors in 2002:

Igno van Waesberghe	2000. január 31-ig till 31 January 2002
dr. László Csaba	2002. február 19-ig till 19 February 2002
Jan Peter Schmittmann	2002. április 22-ig till 22 April 2002
Várkonyi Edit	2002. június 30-ig till 30 June 2002
Sjoerd A. van Valkenburg	2002. december 4-ig till 4 December 2002

**Felügyelőbizottság**  
Supervisory Board

**a Felügyelőbizottság elnöke:**  
Chairman of the Supervisory Board:

Dirk Syx

**a Felügyelőbizottság tagjai:**  
Members of the Supervisory Board:

dr. Hitesy Ágnes  
Jos Motzheim  
Paul Johannes Scholten  
Samák Lajos  
Csigó Imre

**2002-ben a Felügyelőbizottság tagja volt:**  
Members of the Supervisory Board in 2002:

Négyesi János	2002. november 1-ig till 1 November 2002
---------------	---





#### ■ K&H Bank

**Központi cím: Head Office:** 1051 Budapest, Vigadó tér 1.  
**Levelezési cím: Mailing address:** Budapest 1851  
**Központi telefon: Phone:** (+36 1) 328 9000  
**Fax:** (+36 1) 328 9696  
**TeleCenter:** (+36 1) 300 0000  
**e-mail:** khbinfo@khb.hu  
**Honlap: Website:** www.khb.hu

#### ■ K&H Lízingcsoport K&H Leasing Group

**Cím: Head Office:** 1133 Budapest, Pozsonyi út 77-79.  
**Levelezési cím: Mailing address:** Budapest 1851  
**Központi telefon: Phone:** (+36 1) 236 8900  
**Fax:** (+36 1) 236 8200  
**TeleLízing: TeleLeasing:** (+36 1) 468 7888  
**e-mail:** info.khlizing@khb.hu  
**Honlap: Website:** www.khlizing.hu

#### ■ Aranykor K&H Bank Országos Önkéntes és Magánnyugdíjpénztár Aranykor K&H Bank Voluntary and Private Pension Fund

**Cím: Head Office:** 1061 Budapest, Anker köz 1-3.  
**Levelezési cím: Mailing address:** Budapest 1853  
**Telefon: Phone:**

##### ■ Önkéntes ág:

**Voluntary pension fund operations:**  
 (+36 1) 485 8550

##### ■ Magán ág:

**Private pension fund operations:**  
 (+36 1) 485 8470, 485 8480  
**Fax:** (+36 1) 269 6796  
**e-mail:** aranykor@khb.hu

#### ■ K&H Equities

**Cím: Head Office:** 1051 Budapest, Vigadó tér 1.  
**Levelezési cím: Mailing address:** Budapest 1851  
**Telefon (TeleCenter-Befektetési vonal):  
Phone (TeleCenter Investment Hotline):**  
 (+36 40) 444 888  
**Fax:** (+36 1) 468 7706  
**e-mail:** reszveny@khb.hu

#### ■ K&H Alapkezelő K&H Fund Management

**Cím: Head Office:** 1051 Budapest, Vigadó tér 1.  
**Telefon: Phone:** (+36 1) 483 5000  
**Fax:** (+36 1) 483 5002  
**e-mail:** khbinfo@khb.hu  
**Honlap: Website:** www.khalapok.hu

#### ■ K&H Életbiztosító K&H Life Insurance

**Cím: Head Office:** 1051 Budapest, Vigadó tér 1.  
**Levelezési cím: Mailing address:** Budapest 1851  
**Telefon: Phone:** (+36 1) 267 8888  
**Fax:** (+36 1) 267 6666  
**e-mail:** khelet@khb.hu  
**Honlap: Website:** www.khelet.hu

#### ■ K&H Medicina Egészségpénztár K&H Medicina Health Fund

**Cím: Head Office:** 1124 Budapest, Lejtő út 17/A  
**Levelezési cím: Mailing address:** Budapest 1519, Pf. 406.  
**Telefon: Phone:** (+36 1) 248 2270, 248 2380  
**Fax:** (+36 1) 319 5333  
**e-mail:** info@khmedicina.hu  
**Honlap: Website:** www.khmedicina.hu

