



UNION
BIZTOSÍTÓ

ELŐSZÓ	<i>oldal / page</i>
PREFACE	4
BEVEZETŐ	
INTRODUCTION	6
UNION BIZTOSÍTÓ – AZ UNION BIZTOSÍTÓ TÖRTÉNETE, ALAPADATOK, VEZETŐ TESTÜLETEK	
UNION INSURANCE CO. - HISTORY, MAIN DATA AND BOARD OF EXECUTIVES	8
MAKROGAZDASÁGI KÖRNYEZET	
MACROECONOMIC ENVIRONMENT	10
BESZÁMOLÓ	
REPORT	13
KILÁTÁSOK	
OUTLOOK	16
FÜGGETLEN KÖNYVVIZSGÁLÓI JELENTÉS	
INDEPENDENT AUDITORS' REPORT	18
FŐ PÉNZÜGYI ADATOK	
MAIN FINANCIAL DATA	19
MÉRLEG	
BALANCE SHEET	20
EREDMÉNYKIMUTATÁS	
PROFIT AND LOSS ACCOUNT	22
ÉRTÉKESÍTÉSI HÁLÓZAT	
SALES NETWORK	23
VIENNA INSURANCE GROUP	
VIENNA INSURANCE GROUP	26

A FELÜGYELŐBIZOTTSÁG ELNÖKÉNEK ELŐSZAVA



A Vienna Insurance Group osztrák biztosítási csoport az 1990-es évek elejétől folytatja sikeres nemzetközi terjeszkedését Közép-Kelet-Európa országaiban, melynek legújabb lépéseként 2005-ben tőkeemelést hajtott végre a

további bővülés támogatásának érdekében.

A sikeresen zárult tőzsdei akció célja egyrészt új piacokra, új országokba, így 2006-ban az Oroszországba és Grúziába való belépés finanszírozása, de ugyanilyen fontos hangsúllyal szerepel már meglévő külföldi

érdekeltségeink megerősítése, szerkezeti átalakítása a még nagyobb eredményesség érdekében.

A tőkeemelés után ezért még tovább nő az Ausztrián kívüli leányvállalatok szerepe, ezen belül is az UNION Biztosítóé. Az 1999-es tulajdonszerzést követően az elmúlt években eddig 8,2 milliárd forint tőkejuttatásban részesült magyar leányvállalat ugyanis olyan fejlődést hajtott végre, mely eddig példanélküli mind a magyar piacon, mind a Vienna Insurance Group történetében.

Az UNION dinamikus növekedésével egyrészt a magyar biztosítási piac meghatározó tényezőjévé vált, hiszen díjbevételét tekintve a kis- és közepes biztosítók közül évről-évre előrehaladva a rangsorban bekerült a felső harmadba. Eközben a növekvő díjbevételeknek és az ezzel egyidejűleg megvalósított tudatos költséggazdálkodásnak köszönhetően eredményességét is

AZ UNION BIZTOSÍTÓ ETALONKÉNT SZOLGÁL LEÁNYVÁLLALATAINK SZÁMÁRA A NÖVEKEDÉS ÉS AZ EREDMÉNYESSÉG MEGVALÓSÍTÁSÁVAL.

PREFACE BY THE CHAIRMAN OF THE SUPERVISORY BOARD

The Austrian insurance concern Vienna Insurance Group has been pursuing a successful path of international expansion in the countries of Central-Eastern Europe. As the latest step in this development the group raised its capital in 2005 in order to support further expansion. The aim of the successfully completed stock exchange manoeuvre was, on the one hand, to finance the entry into new markets, new countries, like Russia and Georgia in 2006. But it was just as important to reinforce and restructure our existing foreign interests in order to achieve even higher levels of profitability than at present.

Therefore following the raising of capital, the importance of subsidiaries outside of Austria, including UNION Biztosító has further increased. Since the acquisition in 1999, the Hungarian daughter

company has so far received HUF 8.2 billion capital injection in the last few years, and showed progress that is unprecedented in the Hungarian market as well as in the history of the Vienna Insurance Group.

With its dynamic growth, on the one hand, UNION has become a decisive factor in the Hungarian insurance market, as due to its progress from year to year it now ranks in the top third of small and medium insurance companies in terms of written premiums. In the meantime, as a result of its growing premium income and the conscious expense management parallel to that, on the other hand, it has also significantly improved its profitability and therefore it produced a profit in 2005. This unique performance makes the Hungarian daughter company a key factor within our international group, as it serves as an example to our existing, newly founded or acquired companies by achieving growth and profitability at the same time.

jelentősen javította, így 2005-ben már profitot realizált. Ez az egyedülálló teljesítmény teszi a magyar leányvállalatot kulcsfontosságúvá nemzetközi csoportunkban, hiszen etalonként szolgál mind meglévő, mind újonnan alapított vagy felvásárolt leányvállalataink számára a növekedés és az eredményesség párhuzamos megvalósításával.

A Felügyelőbizottság elnökeként büszkeséggel tölt el, hogy a tulajdonszerzésünkkor meghatározott stratégiai célokat az UNION ilyen kiváló eredménnyel teljesítette, és megerősítik bizakodásunkat abban, hogy amint ezt az elmúlt hat év eredményei is előrevetítik, magyar leányvállalatunk egyre erősebb hídfőállása lesz a csoportnak.

A Felügyelőbizottság nevében köszönöm az UNION Biztosító minden munkatársának az elmúlt évben a társaságért kifejtett erőfeszítését, és hasonló

eredményességet kívánok mindenkinek az elkövetkező években is.



Dr. Günter Geyer
a Felügyelőbizottság elnöke

**THIS UNIQUE PERFORMANCE MAKES OUR
HUNGARIAN COMPANY A KEY FACTOR WITHIN
OUR INTERNATIONAL GROUP.**

As the Chairman of the Supervisory Board it fills me with pride to say that UNION has achieved the strategic aims we set at acquisition with such outstanding results and they reinforce our belief that as the results of the last six years allow us to project, our Hungarian subsidiary is becoming an increasingly powerful stronghold in our Group.

In the name of the Supervisory Board I would like to thank all employees of UNION Biztosító for their efforts last year in the interest of the company and I wish you all a comparable success in the years to come.



Dr. Günter Geyer
Chairman of the Supervisory Board

AZ IGAZGATÓSÁG ELNÖKÉNEK BEVEZETŐJE



Társaságunk, az UNION Biztosító indulása óta jelentős fejlődésen ment keresztül, melynek során fontos állomásokkal teli éveket tudhatunk magunk mögött. A 2000-ben kitűzött középtávú célunk az volt, hogy 2005 végére a piacon meghatározó, több lábon álló, profitábilis biztosítónak váljunk.

Céljaink első két pontját a kitűzött határidő előtt teljesítettük. A több lábon állást már 2003-ban megvalósítottuk, hiszen gyors és innovatív termékfejlesztéssel, vagyongbiztosítások bevezetésével és a gépjármű-biztosítá-

si piacra történő belépéssel az UNION már ekkor minden fontos biztosítási igény kielégítésére képes volt. 2000 óta a társaság folyamatosan gyors ütemben fejlődött, és a több éve piacon levő biztosítók között a legdinamikusabban növekedett. Tavalyi 14,5 milliárd forintos díjbevételeivel az UNION immár Magyarország nagyvállalatai közé tartozik, és a 2004-es évhez hasonlóan ebben az évben is két pozíciót lépett előre a piaci rangsorban: két év alatt a tizenkettedik helyről a tizedikre, majd 2005-ben a nyolcadikra került. A biztosító így bekerült a piac felső harmadába, miközben meghatározó szereplővé vált a biztosítási piac folyamatainak formálásában is, így például máris vezető szerepet tölt be a gépjármű-biztosítási szegmensben, melyre 2003-ban lépett be.

A 2005-ös év a kompozitá és meghatározó piaci szereplővé válás mellett a harmadik cél, a profitabilitás megvalósítását is meghozta. A növekedéssel egyidejűleg – elsősorban a tudatos költséggazdálkodásnak, a jó

BEVEZETŐ

TAVALYI 14,5 MILLIÁRD FORINTOS DÍJBEVÉTELEVEL AZ UNION IMMÁR MAGYARORSZÁG NAGYVÁLLALATAI KÖZÉ TARTOZIK.

INTRODUCTION BY THE CHAIRMAN OF THE BOARD OF DIRECTORS

Our company, UNION Biztosító has undergone a marked development since its inception. During this development we have left behind us many years full of important steps. Our mid-term aim, set in 2000, was to become, by 2005, a profitable and decisive insurance company in the market, resting on several mainstays.

The first two points of our aims were met before the set deadline. We were already resting on several mainstays in 2003, since through our fast and innovative product development, the launch of property insurance products as well as with our entry into the market of motor insurance products, UNION was able to satisfy every important insurance demand even then. Since the year 2000 the company has been continuously developing at a fast pace and

has produced the most dynamic growth amongst insurers that have been active in the market for several years. With its written premiums of HUF 14.5 billion UNION has become one of the large companies in Hungary, and similarly to 2004, it moved two steps up in the market ranking last year: in two years it moved from twelfth to tenth and in 2005 it was eighth. Thus the insurance company is now in the top third of the market while having also become a decisive player in setting trends in the insurance market. For example, it is already market leader in the motor insurance segment, which it entered in 2003.

Besides the company's becoming a composite insurance company and a decisive market player, the year 2005 also brought along the completion of the third goal: profitability. Parallel with growth, mainly due to conscious expense management, good investment results and the adequate loss ratios due

INTRODUCTION

befektetési eredményeknek és a kockázatarányos díj-képzésből adódó megfelelő kárhányadnak köszönhetően – eredményünk drasztikus javulását is elértük, megvalósítottuk harmadik célkitűzésünket, a nyereségességet, hiszen az évet pozitív, mintegy 10 millió forintos nyereséggel zártuk.

Ez a tény eddigi sikereink legfontosabb mérföldköve, hiszen mind a magyar piacon, mind pedig a Vienna Insurance Groupon belül egyedülálló és mintaértékű teljesítmény az, hogy az üzleti volument és az eredményességet egymással párhuzamosan növeltük ugrás-szerűen. Példa értékű teljesítményünk kulcsfontosságú pillanatban, anyacégünk tőzsdére lépésekor történt, és új távlatokat nyit mind a Vienna Insurance Group, mind pedig az UNION Biztosító számára

Célkitűzésünk a 2006-os évre az, hogy továbbra is dinamikusan, szignifikánsan a piaci ütemet meghal-

adóan növekedjünk a kötelező gépjármű-biztosítási üzletágot kivéve minden területen, tovább fokozzuk az eredményességet, miközben legfőbb erősségeinket, az ügyfélközpontúságot, a folyamatos innovációt és a rugalmasságot megőrizzük.



Zsoldos Miklós
elnök-vezérigazgató

WITH ITS WRITTEN PREMIUMS OF
HUF 14.5 BILLION UNION HAS BECOME
ONE OF THE LARGE COMPANIES IN HUNGARY.

to premiums being set at a level in line with risks, we have also achieved a drastic improvement in our profit. We met our third goal, profitability, as we closed the year with a positive bottom line of around HUF 10 million.

The above fact is the most significant mile stone in our success so far, as in the Hungarian market as well as within Vienna Insurance Group it has been a unique and exemplary result to be able to achieve a jump in business volume and profitability at the same time. We provided this exemplary performance at a historical moment, when our mother company was floated at the Stock Exchange, and it opens new horizons both for Vienna Insurance Group and for UNION Biztosító.

Our aim for 2006 is to continue our dynamic growth significantly over the pace of the development

of the market in every business except the compulsory motor liability insurance branch, and to further increase profitability while preserving our main strengths: client centeredness, continuous innovation and flexibility.



Miklós Zsoldos
CEO

ALAPADATOK
MAIN DATA

UNION Biztosító Rt.

Székhely / Headquarters:

H-1082 Budapest, Baross u. 1.

Cégjegyzékszám / Company registration number:

01-10-041566

Jegyzett tőke / Share capital:

4 364 000 000,- Ft / HUF

Alapítás dátuma / Year of establishment:

1990

Tulajdonos / Shareholder:

Wiener Städtische Allgemeine Versicherung AG,
Bécs/Wien, Schottenring 30. Ausztria/Austria 100%

VEZETŐ TESTÜLETEK
BOARD OF EXECUTIVES

2006. május 1. / May 1, 2006.

FELÜGYELŐBIZOTTSÁG
SUPERVISORY BOARD

Elnök / *Chairman of the Supervisory Board*

Dr. Günter Geyer

Elnök-helyettes / *Dep. Chairman of the Supervisory Board*

Mag. Robert Lasshofer

A felügyelőbizottság tagjai /

Members of the Supervisory Board

Kurt Ebner

Mag. Gerald Klemensich

DI. Mathias Frisch

Dr. Heinz Jirez

Dr. Martin Simhandl

IGAZGATÓSÁG
BOARD OF DIRECTORS

Elnök-vezérigazgató / *CEO*

Zsoldos Miklós

Igazgatósági tagok / *Members of the Board*

Dr. Havasi Judit

Reinhard Gojer

Szikora Endre

Michael Waiss

VEZETŐ MUNKATÁRSAK
MANAGEMENT

Angyal Attila

brókerigazgató / *Broker Director*

Dr. Bakos Beatrix

gépjármű-biztosítási kárigazgató / *Director of Motor Insurance Claims Handling*

Bokor Judit

belső ellenőr / *Internal Auditor*

Bóna Katalin

életbiztosítási ügyvezető igazgató / *Life Insurance Managing Director*

Gede Tünde

számvetési rendért felelős vezető / *Accountancy, Managing Director*

Hauer Judit

vezető aktuárius, igazgató / *Chief Actuary, Director*

Heleszta Zsuzsanna

pénzügyi tanácsadó / *Financial Advisor*

Jeszenszky Miklós

pénzpiaci csatornák értékesítési vezető / *Financial Institutions Sales Director*

Koncz Gábor

hálózati értékesítési igazgató / *Sales Force Director*

Kopányiné Pécsi Judit

humánpolitikai igazgató / *Human Resources Director*

Kustos Evelin

szervezési igazgató / *Procurement and Facilities Director*

Maják Viktor

marketing és kommunikációs igazgató / *Marketing & Communication Director*

Dr. Péterfi Éva

vezető jogtanácsos, ügyvezető igazgató / *Chief Legal Advisor, Managing Director*

Szabó Attila

befektetési igazgató / *Assets Manager*

Szegi Lajos

informatikai igazgató / *IT Director*

Szerémi Katalin

Adminisztrációs Centrum igazgató / *Director, Administration Center*

Virág Katalin

MLM és pénzintézeti kapcsolatok igazgatója / *Director, MLM & Financial Institutions*

AZ UNION BIZTOSÍTÓ TÖRTÉNETE

Az UNION jogelődje révén 1992 óta van jelen a magyar biztosítási piacon. 1999-ben került a Wiener Städtische 100%-os tulajdonába, és 2000 márciusától már új célokkal, új stratégiával és új néven tevékenykedik. Az anyavállalat az 1999. decemberi tulajdon-szerzéshez kapcsolódó befektetést követően, az elmúlt hat évben további 8,2 milliárd Ft tőkét juttatott a magyar leányvállalat tevékenységének fejlesztése érdekében.

Az elmúlt 6 év alatt 6 új üzletágot indított el az UNION, és közel 50 új termékével – mely immár valódi kompozit biztosítói kínálatot jelent – mind az egyéni, mind a vállalati és intézményi ügyfélkör számára széleskörű élet- és nem-életbiztosítási megoldásokat képes nyújtani.

A kibővült termékpaletta hatékony értékesítésének érdekében disztribúcióját több pillérűvé alakított-

ta a biztosító. Saját hálózatán kívül kizárólagosan az UNION termékeit értékesítő biztosítási ügynökségekkel, alkuszokkal, multilevel marketing rendszerben működő szervezetekkel, bankokkal és egyéb intézményekkel is együtt dolgozik, és folyamatosan bővíti stratégiai együttműködői partneri körét az ügyfélkör igényeinek minél szélesebb körű kielégítése érdekében.

Ezeket túlmenően a társaság jelentős fejlesztéseket hajtott végre a háttérrel garantáló adminisztrációs rendszerek tekintetében.

Mindezeknek köszönhetően az UNION az elmúlt években folyamatos, nagymértékű növekedésen ment keresztül. 1999-ben még a piac alsó harmadából indult, majd dinamikus növekedésével és az elmúlt két évben összesen négy helyet előrelépve a nyolcadik legnagyobb biztosítótársasággá, a dinamikus növekedés mellett pedig eredményességét jelentős mértékben javítva az UNION 2005-ben profitot termelő nagyvállalattá vált.



HISTORY OF UNION BIZTOSÍTÓ

Through its legal predecessor UNION has been present in the Hungarian insurance market since 1992. Wiener Städtische became its sole proprietor in 1999 and the company has been operating with new goals, a new strategy and under a new name since March 2000. Following the investment related to the acquisition in December 1999, over the last six years the parent company has injected capital of a further HUF 8.2 billion in order to develop the operations of the subsidiary.

UNION launched 6 new lines of business in the last six years and with almost 50 new products, constituting now a truly composite insurance offer, it is able to provide a wide scale of life and non-life insurance solutions for its retail, corporate and institutional clientele.

In order to facilitate the efficient sales of the expanded product range the insurance company has spread out its distribution over several channels. Besides its own network it collaborates with insurance

agencies offering exclusively UNION products, with brokers, with organisations operating in a multi-level marketing system, with banks as well as with other financial institutions. In order to meet the demands of its clients to the maximum possible degree, UNION is also continuously extending the circle of its strategic co-operating partners.

Beyond that, the company made significant developments regarding the administrative systems that provide its background.

Due to all the above, UNION has undergone an unbroken process of major growth in the last few years. It started in 1999 in the last third of the market, then through its dynamic development and by stepping up altogether 4 places in ranking in the last two years it has become the eighth largest insurance company, parallel to its dynamic growth substantially improving its profitability UNION became a profitable large company in 2005.

A NEMZETGAZDASÁG ÁLLAPOTA

2005-ben a javuló külső konjunktúra hatására a továbbra is export- és beruházás-vezérelt növekedési pályán haladó magyar gazdaság 4% fölötti növekedési ütemet ért el.

A fő piacokra irányuló magyar export bővülése mellett az EU-n kívüli kivitel átlagost meghaladó mértékű emelkedése, illetve a beruházások egyre gyorsuló ütemű és kedvező szerkezetű növekedése révén a külkereskedelmi egyenleg jelentős mértékben javult.

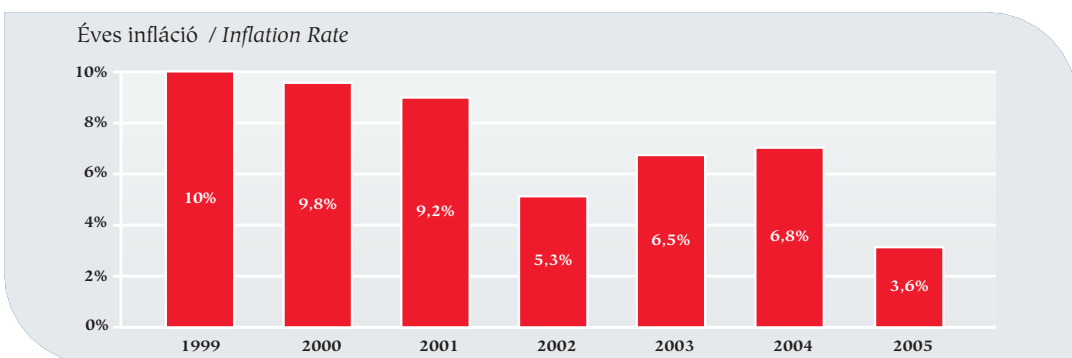
A különböző nemzetközi intézetek felmérései alapján összességében az állapítható meg, hogy Magyarország versenyképességi pozíciója 2005-ben a 2004. évihez képest javult, ami a 2000-2001. években szerzett versenyképességi pozíció visszanyerését jelenti.

Az árszint-emelkedési ütemet 2005-ben a mérséklődés jellemezte. A fogyasztói árak 3,6%-os évi átlagos növekedése harmincegy éve a legalacsonyabb érték.

2005-ben – a személyi jövedelemadó törvény változtatása miatt – a nemzetgazdasági nettó keresetek növekedési üteme magasabb volt, mint a bruttó kereseteké, emellett a 2004-ben hatályos háromkulcsos rendszer középső kulcsának eltörlése miatt tavaly csökkent az adózók adóterhelése, miközben a munkanélküliség 7,3%-os mértéket ért el.

A monetáris tanács 2005-ben kis lépésekben, egészen 6%-os szintig csökkentette az irányadó kamatot. Összességében 2005-ben 3,5 százalékponttal csökkent az irányadó kamat. Ez a legjelentősebb csökkenés az EU-ban, ugyanakkor ezzel együtt is a magyar alapkamat ma a legmagasabb az Unióban.

Bár 2005 során megtört a megtakarítások 2003 végén elindult emelkedő trendje, amiben szerepet játszott a csökkenő nominális kamatok hatása, de a befektetési jegyek és a nyugdíj- és életbiztosítási megtakarítási formák bővülése meghatározó volt. A befektetési jegyek dinamikus bővülése a csökkenő hozamokkal hozható



STATUS OF THE NATIONAL ECONOMY

As a result of the improving external tendencies of the market in 2005 the Hungarian economy, which has stayed on a growth curve driven by export and investment, achieved a growth rate of over 4%.

The foreign trade balance has improved to a large extent. The reasons for this, besides an expansion in Hungarian export to the main markets, were the increase in exports to areas outside the EU to an extent substantially above average as well as the increasing pace and favourable structure of investments.

Based on the surveys by different international institutions on the whole it can be said that the competitive position of Hungary compared to 2004 improved in 2005 which means that it has regained its competitive position acquired in the years 2000 and 2001.

The pace of price increase was characterised by moderation in 2005. The average annual consumer

price increase of 3.6% was the lowest in 30 years. Due to the changes in the law on personal income tax the pace of increase in net salaries within the national economy was higher in 2005 than that of the gross salaries, besides which, as a result of abolishing the middle one of the three tax rates valid in 2004, the tax burdens of the tax payers decreased last year, while unemployment reached a level of 7.3%.

The Monetary Council lowered the normative interest rates, in small steps, down to the level of 6% in 2005. The normative interest rate decreased altogether by 3.5 percentage points in 2005. This was the largest decrease within the EU, even though the Hungarian basic interest rate is still the highest in the European Union.

Although the upward trend in savings that started at the end of 2003 was broken in 2005 partly due to the effect of the decreasing nominal interest rates, the expansion of investment forms in investment tickets and life insurance was decisive. On the one hand, the

összefüggésbe, a nyugdíj- és életbiztosítási megtakarítások pedig a nyugdíjrendszer sajátosságaiból adódóan évek óta stabilan bővülő eleme a lakossági megtakarításoknak. A háztartások megtakarításai között a tőzsdei részvények továbbra is rendkívül alacsony értéket képviselnek, a megtakarítások 1%-át teszik ki.

A BIZTOSÍTÁSI PIAC 2005-BEN

A teljes biztosítási piac 2005-ben ismét magasan az infláció feletti növekedést ért el a díjbevételek 14,7%-os gyarapodásával: 686 milliárd forint díjbevételel realizált. A piaci növekedéshez az elmúlt években mindkét ágazat közel azonos ütemmel járult hozzá, ami a 2005. évben megváltozott: tavaly az életbiztosítások, és ezen belül is az egyszeri díjas befektetési eszközalaphoz kapcsolódó életbiztosítások kiugró növekedésének lehettünk szemtanúi. Így az életbiztosítások évek óta változatlan 40%-os aránya ebben az évben először módosult: elérte a 44%-ot, elsősorban az egyszeri díjas életbiztosításokból származó díjbevétel megduplázódásának köszönhetően.

A piaci szereplők száma az elmúlt évben nem változott, ugyanakkor a piaci koncentráció tovább csökkent a közepes- és kis biztosítók javára: míg 1999-ben a vezető öt biztosító a díjbevételek 86%-át adta, 2005-ben már a 75%-ot sem érte el.



dynamic spread of investment tickets can be attributed to decreasing yields, and on the other hand savings in life and pension insurance have been an evenly growing element of retail savings for years due to the characteristics of the pension system. Stocks and shares still represent an extraordinarily small value amongst family savings, constituting 1% of savings.

INSURANCE MARKET IN 2005

In 2005, the entire insurance market once again achieved growth far beyond the rate of inflation with an increase in written premiums of 14.7%: it realised written premiums of HUF 686 billion. In the last few years both business branches have contributed to the market growth at an almost identical pace. This has changed in 2005: last year we witnessed a prominent development in life assurance, and within that, single premium life assurance policies linked to asset funds. Thus share of life assurance, which has remained

unchanged at 40% for years, changed for the first time last year: it reached 44%, primarily due to doubling the written premium of single premium life assurance policies.

The number of market players has not changed in the last few years, at the same time market concentration decreased further to the benefit of small and medium insurance companies: whereas in 1999 the leading five insurers brought 86% of the written premium, the same ratio in 2005 was less than 75%.

The driving force of market growth last year was life assurance: with its 24.1% increase in written premiums it substantially out-performed the result of previous years and those of non-life insurance. Within that it was single premium life assurance that showed marked progress: the written premium of these policies doubled in 2005 whereas the 16.7% increase in regular premium life assurance policies was also above the market average.

A piaci növekedés rugója ebben az évben az életbiztosítási üzletág volt, 24,1%-os díjbevétel-növekedésével jelentősen meghaladta a korábbi évek teljesítményét, illetve a nem-életbiztosításokét. Ezen belül is az egyszeri díjas életbiztosítások mutattak jelentős bővülést: 2005-ben megduplázódtak ezen módzatok díjbevételei, ugyanakkor a folyamatos életbiztosítások 16,7%-os növekedése is meghaladta a piaci átlagot.

A nem-életbiztosítások díjbevétele 2005-ben 384,4 milliárd forint volt, ami 8,2%-os növekedést jelent az előző évhez képest. A gépjármű-biztosítási szegmensben a kötelező gépjármű-felelősségbiztosítás díjbevétele 11,3%-kal nőtt, míg a casco 5,6%-kal. Az egyéb nem-életbiztosítások eközben 7,6%-kal gyarapodtak.

2005 fő eseménye az életút típusú életbiztosítások megjelenése, melyet három biztosító, köztük elsőként az UNION Biztosító vezetett be. A több elemet ötvöző életbiztosítások egyszerre teszik lehetővé a hosszútávú megtakarítási célok, a megváltozott élethelyzetekhez

alkalmazkodó közép- és rövidtávú befektetések, valamint a kockázati védelem rugalmas kombinációját.

A novemberi kötelező gépjármű-felelősségbiztosítási kampány ebben az évben is jelentős ügyfélmozgást hozott. Az éles árverseny eredményeként bizonyos szegmensekben nem várt árcsökkentés következett be. Hasonló meglepetést okoztak az egyesületek – jelentősen a piaci árszint alatti – tarifái.

A 2005-ös év fontos eseménye volt a biztosítási üzletkötőknek a 2004. évi biztosítási törvény által előírt, és március 15-ével lezárult regisztrációja, illetve képzésük továbbfejlesztése. A felsőfokú végzettséggel nem rendelkező üzletkötők szakirányú oktatását a legtöbb biztosító – köztük az elsőik között az UNION Biztosító is – megkezdte. Az intézkedéseknek köszönhetően a biztosításközvetítói tevékenység jóval áttekinthetőbb és magasabb színvonalú válik, így nagyban növelheti az ügyfelek bizalmát, és a magyar társadalom öngondoskodási igényének, pénzügyi, befektetési kultúrájának fejlődését.



The written premium of non-life insurance policies was HUF 384.4 billion in 2005, which represents a growth of 8.2% compared to the previous year. Within the motor insurance segment written premiums of compulsory motor liability insurance increased by 11.3%, whereas that of third party motor insurance increased by 5.6%. Other non-life insurance grew by 7.6%.

The main event of 2005 was the appearance of “life-time” life assurances launched by three insurance companies, first amongst them UNION Biztosító. The life assurance policies combining several different elements enable policy-holders to achieve long-term savings goals alongside with middle- and short-term investments adapted to changes in life situations as well as a coverage for risks.

This year, once again, the compulsory motor liability insurance campaign in November brought along significant client turnover. As a result of the stiff price-competition there was an unexpected

price-decrease in some segments. The premiums of non-profit insurers well below the market average caused a similar surprise.

An important event of 2005 was the registration of insurance sales representatives prescribed by the Act on Insurance of 2004, completed by 15th March, and the further development of their training. Most insurance companies, amongst them UNION Biztosító, too, have started the professional training of their sales representatives without higher education. As a result of these provisions insurance sales activity is becoming more transparent and of better quality and as such, it can increase the faith of clients in insurance companies to a large extent as well as strengthen the development in demands for self-solicitude, financial and investment culture within the Hungarian society.

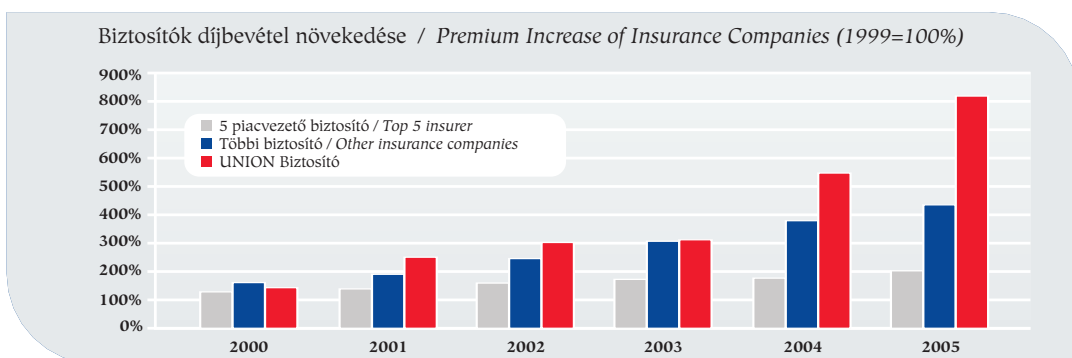
BESZÁMOLÓ

Az UNION Biztosító jelentős fordulóponthoz ért el 2005-ben. Díjbevételét tekintve ismét a piaci átlagot és az inflációt többszörösen meghaladó üzleti fejlődést mutatott fel, átlépte a nagyvállalati határt, és az elmúlt évhez hasonlóan újabb két helyet előrelépve a piaci rangsorban megerősítette helyét a piac felső harmadában, a 8. helyen. Ugyanakkor nagyságrendekkel növelte eredményét, így a tulajdonosi elvárásoknak és a közép-távú céloknak megfelelően 2005-ben először termelt nyereséget.

Az elmúlt hat esztendőben a vezető öt biztosító megkétszerezte díjbevételét, a piac többi tagjának együttes teljesítménye pedig meghaladta az 1999-es érték négyeszeresét. Az UNION azonban még ezt a kiemelkedő teljesítményt is jelentősen túlszárnyalta nyolcszoros díjbevételével.

A társaság teljes díjbevétele 2005-ben 50,2%-kal növekedve 14,5 milliárd forintot tett ki. A nem-életbiztosítási díjbevétel 10,9 milliárd forint volt, ami kiugróan magas, 74,9% fejlődést jelent egy év alatt. Ezen belül a gépjármű-biztosítási üzletág megduplázta díjbevételét, a kötelező gépjármű-felelősségbiztosítási ágazat pedig 6,80 milliárd forint díjbevéttel zárt, míg a casco biztosításokból befolyt díj is meghaladta a 2 milliárd forintot. A piaci trenddel ellentétben az UNION jelentős mértékben, 29,0%-kal növelte egyéb nem-életbiztosítási (lakás-, vállalkozói vagyon- és felelősségbiztosítási) díjbevételét is, amely 2,16 milliárd forintra nőtt az év végére. Az életbiztosítási díjbevételek 3,5 milliárd forintot tettek ki.

Az üzleti fejlődés elsősorban az állománydíjak fejlődésén mérhető le. A teljes állománydíj 13,4 milliárd forint volt, az állománydíj-fejlődés 3,2 milliárd forintos értéke pedig a piaci élmezőnybe emeli a társaságot. A nem-életbiztosítási állománydíj meghaladta a 10 milliárd forintot, fejlődése pedig a piacon a második legma-



REPORT

UNION Biztosító reached an important turning point in 2005. In terms of our written premium we showed a business development several times the average of the market and the rate of inflation, we have become a large company and, similarly to the previous year, we strengthened our position in the top third of the market by stepping up two positions in the market ranking to eighth place. At the same time in 2005 we increased our profitability in magnitude thus making a profit for the first time and meeting the expectations of the share holders and our mid-term goals.

In the last six years the five leading insurance companies have doubled their written premiums, but the joint performance of the other players in the market amounted to more than four times its value in 1999. UNION has managed to substantially out-perform even this outstanding performance by increasing its written premiums eightfold.

The total written premium of the company in 2005 increased by 50.2% to HUF 14.5 billion. Non-life insurance premium income was HUF 10.9 billion which represents an outstandingly high performance, a growth of 74.9% within a year. Within that the motor insurance branch doubled its written premium and the compulsory motor liability branch completed the year with written premiums of HUF 6.8 billion, while the premiums collected for third party motor liability insurance also exceeded HUF 2 billion. As opposed to the general tendencies of the market UNION also increased its written premiums for other non-life insurance (home, corporate property and liability) to a large extent, by 29%, which increased to HUF 2.16 billion by the year-end. Life assurance written premiums amounted to HUF 3.5 billion.

Business development can be best measured through the increase in annualised premium. The total of annualised premiums amounted to HUF 13.4 billion and the increase in annualised premiums was HUF 3.2

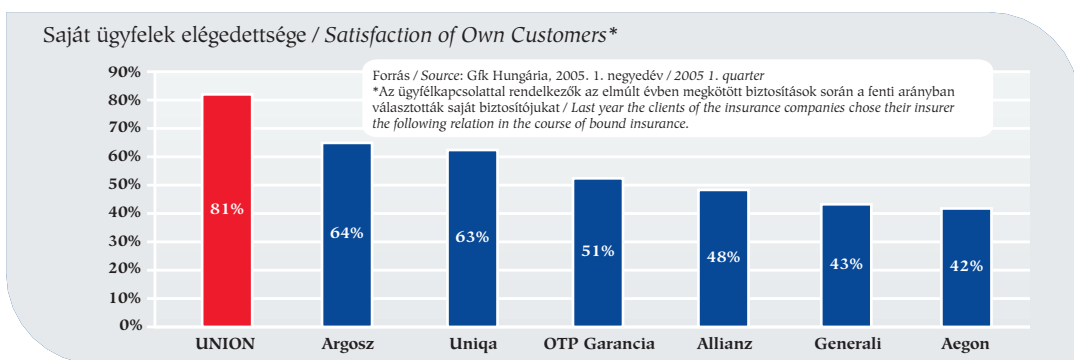
gasabb, 3,2 milliárd forint mértékű. Az életbiztosítások állománydíja nagyságrendben az egy évvel korábbi szinten, 3,3 milliárd forintot zárta.

A 2005. év ismét nagy lépést jelentett az ügyfélszám emelkedése terén, ugyanis 34%-kal megnőtt a szerződések száma, így év végén 234 ezer darabos szerződésállománnyal zárta a társaság az évet. A jelentősen megnövekedett szerződésszám nem ment az ügyfélkiszolgálás rovására. A GfK Hungária Piackutató Intézet 2005. évi felmérése szerint az UNION Biztosító rendelkezett a leghűségesebb ügyfélkörrel, hiszen az UNION ügyfelei az elmúlt évben megkötött biztosítások során a legnagyobb arányban választották saját biztosítójukat.

A társaság megítélése a munkavállalók szemében is igen pozitív: a Hewitt Inside Nemzetközi Tanácsadó cég által elkészített „Legjobb munkahely” felmérésben az UNION az előkelő 8. helyet szerezte meg a középvállalatok kategóriájában (a besorolás még a 2004. év eredménye alapján történt).

Az UNION Biztosító kárhányada csökkent az előző évhez képest. Ehhez a kedvező képhez leginkább a vagyon és a gépjármű-biztosítások járultak hozzá, ami elsősorban a kockázatarányos díjszabásnak köszönhető. A biztosítástechnikai tartalékok jelentős mértékben, 24%-kal növekedve 15,3 milliárd forintot tettek ki. A kezelt vagyon 22%-kal növekedve 19,9 milliárd forint-ra emelkedett.

Az UNION Biztosító tavaly első nyereséges évét zárta, ugyanis 10 millió forint adózás előtti eredményt ért el, és ezzel teljesítette 2000-ben kitűzött középtávú célját. A biztosító eredmény szintjének drasztikus javulása a tudatos költséggazdálkodásnak, a jó befektetési eredményeknek és a kockázatarányos díjképzésből adódó megfelelő kárhányadnak köszönhető.



billion, lifting the company into the top league of market players. Non-life insurance annualised premium exceeded HUF 10 billion, and the increase here of HUF 3.2 billion was the second highest of the market. Life assurance annualised premiums were on par with the previous year, at HUF 3.3 billion.

The year 2005 once again brought a sudden increase in the number of policies as it grew with 34%, thus the company closed the year with 234 thousand policies in its portfolio at the year-end.

This substantially higher number of policies did not have a detrimental effect on our client service. According to a survey by GfK Hungária Market Research Institute in 2005, UNION Biztosító had the most satisfied clientele: the proportion of clients in one company's clientele who wish to buy again from the same company is the highest at UNION.

The company is also seen highly favourably by employees: UNION achieved a respectable 8th position in the “best place of work” survey by Hewitt Inside

international consulting company in the category of middle-size companies (the ranking was made on the basis of results in 2004).

UNION Biztosító's loss ration decreased in comparison with the previous year. Property and motor insurance business contributed most to this favourable picture, and this was primarily due to premium calculations in proportion to risk. Insurance technical reserves amounted to HUF 15.3 billion with a significant increase of 24%. Assets managed expanded by 22%, thus growing to HUF 19.9 billion.

Last year UNION Biztosító completed its first profitable year, as it achieved a pre-tax profit of HUF 10 million, meeting its mid-term goal set in 2000. The drastic improvement in the results of the company is a result of conscious expense management, good investment yields and the adequate loss ratios due to premiums being set at a level in line with risks.

Az UNION Biztosító 2005-ös évének fő eseményei

Az előző évek nem-életbiztosítási termékfejlesztései után 2005-ben a személybiztosítási termékek fejlesztésén volt a fő hangsúly. A társaság nyáron vezette be az életbiztosítások piacán forradalminak számító új programját, az UNION-Európai Életút Programot, illetve a Multiconto Genius terméket. Az UNION júniusban tette teljessé utasbiztosítási kínálatát új egyéni utasbiztosítással, az UNION-Retúr termékkel.

Az értékesítés fejlesztése 2005-ben is kiemelt hangsúlyt kapott. A társaság alkuszpartnerneinek tökéletesebb kiszolgálása érdekében újjászervezésre került az alkusz igazgatóság. A rugalmasabb partnerkiszolgáláson kívül az értékesítési célok is új alapokra helyeződtek, így a korábbi erős gépjármű-biztosítási dominancia után nagyobb hangsúlyt kaptak az egyéb vagyoni-, illetve az életbiztosítások is az értékesítésben.

Folyamatosan bővül az új értékesítési csatornák kiépítése is. Ennek jegyében kezdett az UNION együttmű-

ködést az Erste Bankkal, melynek első lépése a Bank lakáshiteleihez nyújtott unionos lakásbiztosítás, amely az összes Erste Bank magyarországi fiókjában elérhető. A sikeres együttműködés 2006-ban is tovább folytatódik, elsőként az Erste Bank számára kifejlesztett utas és a casco termék bevezetésével.

Az adminisztrációs háttér javítása a 2005-ös évben is fontos szerephez jutott. Megtörtént az egyedi flotta módzatok, a csoportos életbiztosítások, illetve a kárrendezés teljes integrálása az egységes biztosítástechnikai rendszerbe, valamint az adminisztrációs folyamatok automatizálása. A megnövekedett ügyfélszám igényeinek kielégítése érdekében jelentősen bővült a telefonos ügyfélszolgálat kapacitása. Kiepült a saját értékesítési hálózat országos lefedettséget biztosító irodáit összefogó információs rendszer, mely így sokkal rugalmasabb ügyfélszolgálatot tesz lehetővé a központ közreműködése nélkül.



Main events in the life of UNION Biztosító in 2005

Following the product development of the last years in the field of non-life insurance, in 2005 the main emphasis was on developing personal insurance products. In the Summer the company launched its new programme, "UNION European Life-time Programme" considered to be a pioneer in the life insurance market, as well as its "Multiconto Genius" product. UNION completed its travel insurance product scale in June with its new individual travel insurance policy "UNION-Retúr".

Sales development also received special attention in 2005. In order to better serve the broker partners of the company we reorganised our Broker Agency. Besides introducing a more flexible service for partners we also laid new foundations for our sales objectives. Thus after a former dominance of motor insurance products, this time other property and life insurance products gained more emphasis within our sales.

We continue to expand the construction of new

sales channels, as well. In this spirit, UNION started co-operations with Erste Bank, as a first step of which UNION provides home insurance for mortgages taken out with Erste, available in each Hungarian branch of Erste Bank. The successful co-operation continues in 2006, first of all through the launch of the travel insurance and third party motor liability insurance products developed for Erste Bank.

Improving the administrative background was also one of our important tasks in 2005. We completely integrated the individual fleet policies, group life assurance and claim settlement into the uniform insurance technical system and made all administrative processes automatic. In order to meet the demands of the increased clientele we substantially increased the capacities of the client service telephone centre. The information system was also completed, uniting the offices in our own sales network and ensuring a nation-wide coverage ensuring a much more flexible client service without the interference of the head quarters.

KILÁTÁSOK

A 2006. évi előrejelzések szerint folytatódik a viszonylag gyors, kedvező szerkezetű gazdasági növekedés. A külső egyensúly további javulásával az államháztartási hiány – a 2005. évi, átmeneti emelkedést követően – mérséklődik.

Visszaesésnek vagy akár csak erőteljesebb lassulásnak jelei 2006-ban sem látszanak, nagy valószínűséggel mind a magyar gazdaság, mind a világgazdaság egyaránt a konjunktúra ciklus felszálló ágában van. 2006-ra a nemzetközi szervezetek (EU, OECD), az MNB és a hazai gazdaságkutató intézetek is 4–4,5% közötti GDP növekedést valószínűsítene. Az idén is a beruházás és az export lehet a fő húzóerő, a reálkereset-növekedés összhangban marad a termelékenység növekedésével.

A 2006-os választásoknak várhatóan nem lesz jelentősebb hatása a biztosítási piacra, az eddigi éveken megvalósult, inflációt jóval meghaladó bővülés várható erre az évre is.

A korábbi évekhez képest alacsonyabb banki kamatok várhatóan továbbra is más megtakarítási formák, így az életbiztosítások, ezeken belül is elsősorban a unit linked biztosítások felé fordítják a megtakarításokkal rendelkezők figyelmét. Az életbiztosítások technikai kamatának csökkenése, és az ebből adódó díjemelkedés várhatóan még inkább a unit linked módzatok irányába tereli a lakosság érdeklődését a hagyományos életbiztosításokkal szemben. Ezt az érdeklődést erősíthetik a többféle megtakarítási célt ötvöző életút program-jellegű biztosítások és a biztosítók más innovatív termékei, melyek komoly versenyt jelentenek a többi pénzintézzel szemben a lakossági megtakarítások elhelyezésében.

AZ UNION BIZTOSÍTÓ CÉLJA A 2006. ÉVRE VONATKOZÓAN AZ, HOGY TOVÁBB ERŐSÍTSE PIACI POZÍCIÓJÁT ÉS NÖVELJE EREDMÉNYESSÉGÉT.

OUTLOOK

According to forecast for 2006 the relatively fast economic growth of favourable structure is expected to continue. With a further improvement in external balance the state deficit will decrease following a transitory increase in 2005.

We cannot foresee signs of regression or even of a stronger decrease in pace in 2006; most probably both the Hungarian economy and the world economy are in the upward leg of market development cycles. International organisations like the EU or OECD, as well as the Hungarian National Bank and Hungarian economical research institutions foresee a growth in GDP between 4-4.5% in 2006. Investment and export may remain the main driving forces this year, the increase in real wages staying in line with the improvement in productivity.

The elections in 2006 are not expected to have a major effect on the insurance market, and a growth significantly beyond the rate of inflation in the past years is foreseen for this year, as well.

As expected, interest rates paid by banks that are below the level of previous years will still direct the attention of people with savings towards alternative forms of savings, such as life assurance, within that primarily unit-linked assurance policies. The decrease in the technical interest rate of life assurance and the premium increase due to this will add to the effect of channelling the public's interest towards unit linked policies as opposed to traditional life assurance policies. This interest can be further supported by "life-time" assurance policies combining several different saving goals as well as other innovative products of insurance companies representing serious competition for other financial institutions in depositing savings of the public.

A korábbi évekhez hasonlóan várható, hogy ebben az évben is tovább nő a lakosság önmagáról, mások-ról és vagyontárgyairól való gondoskodási igénye, így 2006-ra is biztosítottak látszik a magyar biztosítási piac további fejlődése.

Az UNION célja a 2006. évre vonatkozóan az, hogy tovább erősítse piaci pozícióját és növelje eredményességét. A társaság a kötelező gépjármű-felelősségbiztosítások kapcsán akvirált ügyfélkörre épülően ismét az egyéb élet- és nem-életbiztosításokra (lakás, casco, kis-vállalkozói vagyoni- és felelősség) koncentrálni igyekszik az ügyfélkapcsolatokat hosszú távúvá és több szálon kötődővé tenni.



**UNION'S AIM IN 2006 IS TO FURTHER
STRENGTHEN ITS MARKET POSITION
AND PROFITABILITY.**

Similarly to previous years the need of the public to take care of themselves, their loved ones and their assets is expected to increase this year thus the further development of the insurance market in 2006 remains unthreatened.

UNION's aim in 2006 is to further strengthen its market position and profitability. Based on its clientele acquired through compulsory motor liability policies the company's aim is once again to make our client relationships long-term and multi-channel, with an emphasis on other life and non-life insurance policies (home, third party motor liability, corporate property and liability for small companies).



KPMG Hungária Kft.
 Váci út 99.
 H-1139 Budapest
 Hungary

Telefon: +36 (1) 887 71 00
 +36 (1) 270 71 00
 Telefax: +36 (1) 887 71 01
 +36 (1) 270 71 01
 e-mail: info@kpmg.hu
 Internet: www.kpmg.hu

Könyvvizsgálói Jelentés

Az Union Biztosító Rt. tulajdonosának

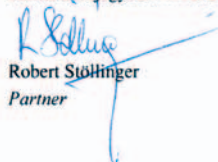
A Magyar Könyvvizsgálói Kamara által kiadott Magyar Nemzeti Könyvvizsgálati Standardok (amelyek minden lényeges vonatkozásban összhangban állnak a Nemzetközi Könyvvizsgálati Standardokkal) és a Magyarországon érvényben lévő, a könyvvizsgálatra vonatkozó törvények és egyéb jogszabályok alapján elvégeztük az Union Biztosító Rt. (továbbiakban "a Társaság") 2005. évi éves beszámolójának a könyvvizsgálatát, amely éves beszámolóból kerültek levezetésre az összesített pénzügyi kimutatások. 2006. március 1-jén kelt független könyvvizsgálói jelentésünkben korlátozás nélküli véleményt adtunk ki arra az éves beszámolóra, amelyből az összesített pénzügyi kimutatásokat készítették.


Véleményünk szerint az Union Biztosító Rt. 2005. évi Éves Jelentésében bemutatott, összesített pénzügyi kimutatások minden lényeges összefüggésben összhangban vannak az alapjukat képező auditált éves beszámolóval.

A Társaság adott időszakban fennálló pénzügyi helyzetének és elért működési eredményének, valamint könyvvizsgálatunk hatókörének jobb megértése érdekében a pénzügyi kimutatások összesített adatait az alapjukat képező éves beszámolóval és az arról készített könyvvizsgálói jelentésünkkel együtt szükséges olvasni.

Budapest, 2006. május 2.

KPMG Hungária Kft.
 Kamarai bejegyzés: 000202


 Robert Stöhringer
 Partner


 Leposa Csilla
 Bejegyzett könyvvizsgáló
 Igazolvány szám: 005299

Independent auditors' report

To the owner of Union Biztosító Rt.:

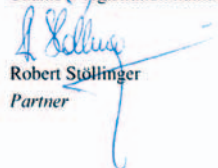
We have audited the 2005 Statutory Annual Report of Union Biztosító Rt. (hereinafter: the Company), from which the summarized financial statements were derived. We conducted our audit in accordance with Hungarian Standards on Auditing issued by the Hungarian Chamber of Auditors, which are substantially consistent with International Standards on Auditing, and applicable law and regulations in Hungary. In our independent auditor's report dated 1st March 2006 we expressed an unqualified opinion on the 2005 Statutory Annual Report.


In our opinion, the summarized financial statements disclosed in the 2005 Annual Report of Union Biztosító Rt. are consistent, in all material respects, with the audited Statutory Annual Report they have been derived from.

For a better understanding of the Company's financial position, 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 underlying Statutory Annual Report and our audit opinion thereon.

Budapest, 2nd May 2006

KPMG Hungária Kft.
 Chamber registration number: 000202


 Robert Stöhringer
 Partner


 Leposa Csilla
 Registered auditor
 Identification number: 005299

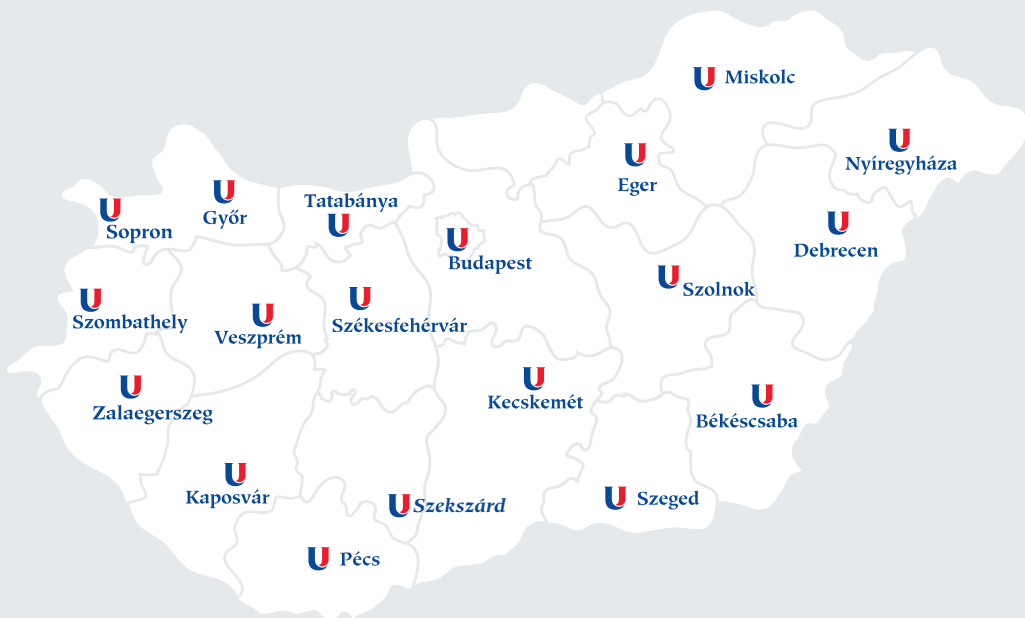
KPMG Hungária Kft., a Hungarian limited liability company incorporated under the Hungarian Companies Act is a member of KPMG International, a Swiss cooperative. Company registration: Budapest, no 01-09-063183

Fő pénzügyi adatok (adatok ezer Ft-ban) / Main Financial Data (HUF thousand)	2004	2005	Változás / Change
Életbiztosítási díjbevétel / <i>Life written premium</i>	3 375 798	3 527 672	104%
Nem-életbiztosítási díjbevétel / <i>Non-life written premium</i>	6 243 474	10 918 013	175%
DÍJBEVÉTELEK ÖSSZESEN / TOTAL WRITTEN PREMIUM	9 619 272	14 445 685	150%
Életbiztosítási szolgáltatások / <i>Life services</i>	1 641 568	1 244 224	76%
Nem-életbiztosítási kárkifizetések / <i>Non-life claim payments</i>	2 459 870	4 638 320	189%
SZOLGÁLTATÁSOK ÉS KÁRKIFIZETÉSEK ÖSSZESEN / TOTAL SERVICES AND CLAIM PAYMENTS	4 101 438	5 882 544	143%
NETTÓ BIZTOSÍTÁSTECHNIKAI TARTALÉKOK / NET INSURANCE RESERVES	12 302 705	15 289 702	124%
KEZELT VAGYON / ASSETS MANAGED	16 295 174	19 942 398	122%
ADÓZÁS ELŐTTI EREDMÉNY / PROFIT	-818 020	10 217	-1%
ADÓZOTT EREDMÉNY / PROFIT	-818 020	8 646	-1%

ESZKÖZÖK (AKTÍVÁK) (adatok ezer Ft-ban) / ASSETS (HUF thousand) A tétel megnevezése / Description	2004	Élet Life	2005 Nem-élet Non-Life	Összesen Total
A) Immateriális javak / Intangible assets	320 699	134 873	180 594	315 468
B) Befektetések / Investments	13 476 078	9 529 294	6 492 484	16 021 778
I. Ingatlanok / Real estates	63 613	40 285	41 547	81 831
II. Befektetések kapcsolt vállalkozásokban / Investments in affiliated enterprises	94 258	0	94 258	94 258
III. Egyéb befektetések / Other investments	13 318 208	9 489 010	6 356 679	15 845 689
IV. Viszontbiztosításba vett biztosítási ügyletből eredő letéti követelések / Deposits from accepted reinsurance	0	0	0	0
V. A befektetések értékhelyesbítése / Re-valuation of investments	0	0	0	0
C) A befektetési egységekhez kötött (unit-linked) életbiztosítások szerződői javára végrehajtott befektetések / Investments for unit-linked life insurance policyholders	2 783 948	4 096 709	0	4 096 709
D) Követelések / Receivables	1 017 530	310 087	491 230	801 317
I. Közvetlen biztosítási ügyletből származó követelések / Receivables from direct insurance business	644 018	221 020	211 156	432 177
II. Követelések viszontbiztosítási ügyletekből / Receivables from reinsurance	174 139	72 586	207 698	280 284
III. Viszontbiztosítóra jutó tartalékrész az életbiztosítási díjtartalékból / Reinsurers' share of life insurance premium reserves	0	0	0	0
IV. Egyéb követelések / Other receivables	199 373	16 481	72 375	88 856
E) Egyéb eszközök / Other assets	511 488	358 534	283 393	641 926
F) Aktív időbeli elhatárolások / Deferred expenses	790 861	650 844	304 621	955 465
ESZKÖZÖK (AKTÍVÁK) ÖSSZESEN / TOTAL ASSETS	18 900 605	15 080 342	7 752 322	22 832 664

FORRÁSOK (PASSZÍVÁK) (adatok ezer Ft-ban) / LIABILITIES (HUF thousand) A tétel megnevezése / Description	2004	2005		Összesen Total
		Élet Life	Nem-élet Non-Life	
A) Saját tőke / Net equity	4 203 042	1 996 383	3 199 306	5 195 689
I. Jegyzett tőke / Registered capital	4 200 000	3 082 000	1 282 000	4 364 000
II. Jegyzett, de be nem fizetett tőke / Registered but unpaid capital (-)	0	0	0	0
III. Tőketartalék / Capital reserves	6 172 264	3 082 264	3 910 000	6 992 264
IV. Eredménytartalék / Accumulated profit/loss (+ / -)	-5 374 257	-4 092 699	-2 092 373	-6 185 072
V. Lékötött tartalék / Bound reserves	23 055	0	15 851	15 851
VI. Értékelési tartalék / Re-valuation reserves	0	0	0	0
VII. Mérleg szerinti eredmény / Balance sheet profit/loss (+ / -)	-818 020	-75 182	83 829	8 646
B) Alárendelt kölcsöntőke / Subordinated loans	0	0	0	0
C) Biztosítástechnikai tartalékok / Technical reserves	9 518 757	8 723 075	2 469 917	11 192 993
1. Meg nem szolgált díjak tartaléka / Unearned premium reserves	131 354	43 515	114 390	157 905
2. Matematikai tartalékok / Actuarial reserves	7 757 430	8 512 709	1 853	8 514 562
3. Függőkár tartalékok / Loss reserves	1 370 989	94 880	2 241 872	2 336 753
4. Eredménytől függő és független díjvisszatérítési tartalék / Premium refund reserves, with and without profit effect	11 617	0	10 336	10 336
5. Káringadozási tartalék / Claim fluctuation reserves	0	0	0	0
6. Egyéb biztosítástechnikai tartalékok / Other technical reserves	247 366	71 971	101 466	173 436
D) Biztosítástechnikai tartalékok a befektetési egységekhez kötött (unit-linked) életbiztosítás szerződői javára / Unit-linked reserves	2 783 948	4 096 709	0	4 096 709
E) Céltartalékok / Provisions	31 929	18 336	48 709	67 045
F) Viszontbiztosítóval szembeni letéti kötelezettségek / Deposits from ceded reinsurance	0	0	0	0
G) Kötelezettségek / Liabilities	2 139 365	175 837	1 502 876	1 678 713
I. Kötelezettségek közvetlen biztosítási ügyletekből / Liabilities from direct insurance business	1 214 635	121 044	626 735	747 779
II. Kötelezettségek viszontbiztosítási ügyletekből / Liabilities from reinsurance	762 194	18 335	700 889	719 224
III. Kötelezettségek kötvénykibocsátásból / Liabilities from debt instruments	0	0	0	0
IV. Hitelek / Loans	0	0	0	0
V. Egyéb kötelezettségek / Other liabilities	162 536	36 458	175 252	211 710
H. Passzív időbeli elhatárolások / Deferred incomes and expenses	223 564	70 002	531 513	601 515
FORRÁSOK (PASSZÍVÁK) ÖSSZESEN / TOTAL LIABILITIES	18 900 605	15 080 342	7 752 322	22 832 664

A tétel megnevezése (adatok ezer Ft-ban) / Description (HUF thousand)	2004	2005
A) Nem-életbiztosítási ág / Non-life technical accounts		
1. Megszolgált díjak, viszontbiztosítás nélkül / Earned premiums net of reinsurance	2 563 165	4 218 929
2. Biztosítottaknak visszajuttatandó befektetési eredmény / Investment income refundable to policyholders	0	0
3. Egyéb biztosítástechnikai bevétel / Other technical incomes	7 862	22 761
4. Károk ráfordításai / Claim expenditures	1 981 732	3 234 368
5. Matematikai tartalékok változása / Change of actuarial reserves (+ / -)	-83	-86
6. Eredménytől függő és független díjvisszatérítési tartalék változása / Change of premium refund reserves, with and without profit effect (+ / -)	-453	-1 281
7. Káringadozási tartalék változása / Change of claim fluctuation reserve (+ / -)	0	0
8. Egyéb biztosítástechnikai tartalékok változása / Change of other technical reserves (+ / -)	87 916	3 577
9. Nettó működési költségek / Net operation costs	1 611 627	1 341 503
10. Egyéb biztosítástechnikai ráfordítások / Other technical expenditures	123 443	213 725
A) NEM-ÉLETBIZTOSÍTÁSI BIZTOSÍTÁSTECHNIKAI EREDMÉNY / NON-LIFE TECHNICAL RESULT	-1 233 156	-550 116
B) Életbiztosítási ág / Life technical accounts		
1. Megszolgált díjak, viszontbiztosítás nélkül / Earned premiums net of reinsurance	3 339 197	3 501 954
2. Biztosítástechnikai bevételek befektetésekből / Technical incomes from investments	595 817	681 203
3. Befektetések nem realizált nyeresége / Unrealized gains from investments	150 050	410 401
4. Egyéb biztosítástechnikai bevétel / Other technical incomes	0	410
5. Károk ráfordításai / Claim expenditures	1 562 180	1 284 170
6. Matematikai tartalékok változása / Change of actuarial reserves (+ / -)	758 142	757 218
7. Eredménytől függő és független díjvisszatérítési tartalék változása / Change of premium refund reserves, with and without profit effect (+ / -)	0	0
8. Káringadozási tartalék változása / Change of claim fluctuation reserve (+ / -)	0	0
9. Egyéb biztosítástechnikai tartalékok változása / Change of other technical reserves (+ / -)	460 854	1 235 254
10. Nettó működési költségek / Net operation costs	1 245 817	1 421 752
11. Biztosítástechnikai ráfordítások befektetésekből / Technical expenditures from investments	37 965	39 299
12. Befektetések nem realizált vesztesége / Unrealized losses of investments	0	-14 005
13. Egyéb biztosítástechnikai ráfordítások / Other technical expenditures	12 693	30 583
B) ÉLETBIZTOSÍTÁSI BIZTOSÍTÁSTECHNIKAI EREDMÉNY / LIFE TECHNICAL RESULT	7 411	-160 305
C) NEM BIZTOSÍTÁSTECHNIKAI ELSZÁMOLÁSOK / NON-TECHNICAL ACCOUNTS	407 731	720 916
D) SZOKÁSOS VÁLLALKOZÁSI EREDMÉNY / ORDINARY PROFIT/LOSS OF BUSINESS	-818 013	10 495
14. Rendkívüli eredmény / Extraordinary profit/loss	-7	-278
E) ADÓZÁS ELŐTTI EREDMÉNY / PRE-TAX PROFIT/LOSS	-818 020	10 217
15. Adófizetési kötelezettség / Corporate tax	0	1 570
F) ADÓZOTT EREDMÉNY / AFTER TAX PROFIT/LOSS	-818 020	8 646
G) MÉRLEG SZERINTI EREDMÉNY / BALANCE SHEET PROFIT/LOSS	-818 020	8 646



ÉRTÉKESÍTÉSI HÁLÓZAT

SALES NETWORK

TERÜLETI IGAZGATÓSÁGOK ÉS KIRENDELTSÉGEK

SALES NETWORK

Vezérgazgatóság / Headquarters

1082 Budapest, Baross u. 1.

Tel.: (1) 486-4200

Fax: (1) 486-4390

info@unionbiztosito.hu

www.unionbiztosito.hu

Ügyfélszolgálat / Client Service

1071 Budapest, Dózsa György út 68.

Tel.: (1) 486-4343

Fax: (1) 486-4390

ugyfelszolgalat@unionbiztosito.hu

Budapest 1. Területi Igazgatóság

1071 Budapest, Damjanich u. 11–15.

Tel: (1) 413-0580

Fax: (1) 413-0579

budapest-1.ti@unionbiztosito.hu

Budapest 2. Területi Igazgatóság

1051 Budapest, Sas u. 8.

Tel: (1) 315-2084

Fax: (1) 315-1969

budapest-2.ti@unionbiztosito.hu

Budapest 3. Területi Igazgatóság

1082 Budapest, Baross u. 3.

Tel: (1) 486-4378

Fax: (1) 266-3244

budapest-3.ti@unionbiztosito.hu



Budapest 4. Területi Igazgatóság

1024 Budapest, Keleti Károly u. 11/A

Tel: (1) 438-4877

Fax: (1) 438-4877

budapest-4.ti@unionbiztosito.hu

Békéscsabai Területi Igazgatóság

5600 Békéscsaba, Szabadság tér 1–3. I. em.

Tel: (66) 450-871

Fax: (66) 528-961

bekescsabai.ti@unionbiztosito.hu

Debreceni Területi Igazgatóság

4025 Debrecen, Széchenyi u. 33.

Tel: (52) 525-720

Fax: (52) 525-730

debreceni.ti@unionbiztosito.hu

Egri Területi Igazgatóság

3300 Eger, Gyöngy u. 2.

Tel: (36) 510-780

Fax: (36) 510-789

egri.ti@unionbiztosito.hu

Győri Területi Igazgatóság

9021 Győr, Jókai út 1–3.

Tel: (96) 513-850

Fax: (96) 513-866

gyori.ti@unionbiztosito.hu

Kaposvári Területi Igazgatóság

7400 Kaposvár, József Attila u. 19.

Tel: (82) 528-650

Fax: (82) 528-660

kaposvari.ti@unionbiztosito.hu

Kecskeméti Területi Igazgatóság

6000 Kecskemét, Bercsényi u. 11/A
 Tel: (76) 506-327
 Fax: (76) 506-328
 kecskemeti.ti@unionbiztosito.hu

Miskolci Területi Igazgatóság

3530 Miskolc, Széchenyi u. 70. III. em. 302.
 Tel: (46) 502-550
 Fax: (46) 502-551
 miskolci.ti@unionbiztosito.hu

Nyíregyházi Területi Igazgatóság

4400 Nyíregyháza, Szarvas u. 1-3. II. em.
 Tel: (42) 508-160
 Fax: (42) 508-161
 nyiregyhazi.ti@unionbiztosito.hu

Pécsi Területi Igazgatóság

7622 Pécs, Rákóczi u. 58. Árkád Üzletház
 Tel: (72) 512-800
 Fax: (72) 512-801
 pecsi.ti@unionbiztosito.hu

Soproni Kirendeltség

9400 Sopron, Színház út 5.

Szegedi Területi Igazgatóság

6724 Szeged, Klapka tér 4.
 Tel: (62) 558-100
 Fax: (62) 558-101
 szegedi.ti@unionbiztosito.hu

Székesfehérvári Területi Igazgatóság

8000 Székesfehérvár, Budai út 33.
 Tel: (22) 515-150
 Fax: (22) 515-161
 szekesfehervari.ti@unionbiztosito.hu



Szekszárdi Kirendeltség

7100 Szekszárd, Széchenyi u. 21.
 Széchenyi Üzletház
 Tel: (74) 311-509

Szolnoki Területi Igazgatóság

5000 Szolnok, Baross út 3. II. em.
 Tel: (56) 514-428
 Fax: (56) 513-622
 szolnoki.ti@unionbiztosito.hu

Szombathelyi Területi Igazgatóság

9700 Szombathely, Kossuth Lajos u. 10. I. em.
 Tel: (94) 506-278
 Fax: (94) 313-079
 szombathelyi.ti@unionbiztosito.hu

Tatabányai Területi Igazgatóság

2800 Tatabánya, Mártírok u. 12.
 Tel: (34) 321-035
 Fax: (34) 316-850
 tatabanyai.ti@unionbiztosito.hu

Veszprémi Területi Igazgatóság

8200 Veszprém, József Attila u. 38. I. em.
 Tel: (88) 581-630
 Fax: (88) 581-170
 veszpremi.ti@unionbiztosito.hu

Zalaegerszegi Területi Igazgatóság

8900 Zalaegerszeg, Köztársaság útja 1/A I. em.
 Tel: (92) 598-752
 Fax: (92) 598-751
 zalaegerszegi.ti@unionbiztosito.hu

VIENNA INSURANCE GROUP



VIENNA INSURANCE GROUP

VIENNA INSURANCE GROUP



VIENNA INSURANCE GROUP

VIENNA INSURANCE GROUP

Status as of 31st December 2005

**UNION BIZTOSÍTÓ –
A VIENNA INSURANCE GROUP TAGJA**

Vienna Insurance Group

A 2006-os év kezdetétől a Wiener Städtische-csoport új márkanév alatt, Vienna Insurance Group-ként működik. A közös márka a csoporthoz való tartozás megerősítését és az összetartást hivatott szolgálni a csoporthoz tartozó cégek között. A csoport többmárkás stratégiájának megfelelően a cégek hazai piacukon saját, helyben bevezetett nevüket viselik. A közös márkanévvel pedig csoportunk, a bécsi székhelyű, jelentős közép- és kelet-európai biztosító pénzügyi erejét hangsúlyozzuk.

A legnagyobb osztrák biztosító csoport

Közép- és Kelet-Európában

Mintegy 5 milliárd euros díjbevételével a nemzetközi Vienna Insurance Group a legnagyobb osztrák biztosítási csoport Közép- és Kelet-Európában. Mind az élet-, mind a nem-életbiztosítási ágazatban kiváló minőségű biztosítási szolgáltatást nyújtunk. Legfőbb célunk optimális ügy-

félkiszolgálásunk útján innovatív biztosítási megoldásokkal szolgálni helyben az élet minden területén.

A siker tradíciója

A Vienna Insurance Group a múltbeli sikerek hosszú sorára épít, gyökereinket 1824-ig vezethetjük vissza.

Jelenlét 17 országban

Jelenleg 15 országban működik csoportunk és emellett Oroszországban és Grúziában most készülünk piacra lépni; ügyfeleink biztonságáról közel 16 000 munkatársunk gondoskodik. Ausztriai jelenlétünk mellett a csoport tagvállalatai, illetve fiókjai működnek Fehéroroszországban, Bulgáriában, Horvátországban, Csehországban, Németországban, Magyarországon, Olaszországban, Liechtensteinben, Lengyelországban, Romániában, Szerbia és Montenegróban, Szlovákiában, Szlovéniában és Ukrajnában.

Közép- és Kelet-Európa a központban

Ausztriai vezető pozíciójára építve a Vienna Insurance

**A VIENNA INSURANCE GROUP
A LEGNAGYOBB OSZTRÁK BIZTOSÍTÓ CSOPORT
KÖZÉP- ÉS KELET-EURÓPÁBAN.**

**UNION BIZTOSÍTÓ –
MEMBER OF VIENNA INSURANCE GROUP**

Vienna Insurance Group

From the beginning of 2006, Wiener Städtische Group is operating under a new umbrella brand – Vienna Insurance Group. This shared brand is intended to strengthen the Group identity and enhance the sense of cohesion of the Group companies. Under the Group’s multibrand strategy, the companies use their locally established names in their home markets. With this shared brand, we emphasize our financial strength as a major Central and Eastern European insurer based in Vienna.

**The largest Austrian insurance group
in Central and Eastern Europe**

With premium volume of about EUR 5 billion, the international Vienna Insurance Group is the largest Austrian insurance group in Central and Eastern Europe. We provide high-quality insurance services both in the life and non-life segments. Our central aim

is to deliver innovative local insurance solutions for all areas of life through optimum customer service.

A tradition of success

At Vienna Insurance Group we build on a long history of success, tracing our roots to the year 1824.

Presence in 17 countries

We are currently operating in 15 countries and in the case of Russia and Georgia, are about to enter the market; about 16,000 employees look after the security of our customers. In addition to our presence in Austria, we have Group companies or branch offices in Belarus, Bulgaria, Croatia, the Czech Republic, Germany, Hungary, Italy, Liechtenstein, Poland, Romania, Serbia & Montenegro, Slovakia, Slovenia and Ukraine.

Focus on Central and Eastern Europe

Building on its leading position in Austria, Vienna Insurance Group has for more than 15 years been expanding purposefully into the emerging markets of

Group immár 15 éve folytat tudatos terjeszkedést Közép- és Kelet-Európa fejlődő piacain. 2005-ben az ezen régióban keletkezett díjbevétel részaránya a csoporton belül jelentősen meghaladta a 30%-ot. Egyetlen más nemzetközi biztosítási csoport sincs jelen ennyi közép- és kelet-európai piacon.

A+ minősítés a Standard & Poor's-tól

A csoport nagyszerű pénzügyi erejét a nemzetközi minősítő szervezet, a Standard & Poor's is alátámasztja a Wiener Städtische AG-nak odaítélt A+ minősítésével és a neki tulajdonított stabil kilátásokkal.

Szerep a Bécsi Tőzsdén

A Wiener Städtische AG (ISIN: AT0000908504) részvénye a Bécsi Tőzsdén szerepel, ahol ez a legaktívabban forgalmazott és leginkább tőkésített papír. Ezáltal a részvény az ATX-nek, Ausztria blue-chip tőkeindexének is részét képezi. A csoport kiváló pénzügyi eredménye kulcsfontosságú tényező volt a részvény 2005-ös erős teljesítményében.

**LEGFONTOSABB ESEMÉNYEK
A CSOPORT ÉLETÉBEN 2005-BEN**

Tőkeemelés

2005 decemberében a Wiener Städtische AG tőkeemlést hajtott végre elsősorban a felvásárlások és szervezeti növekedés útján megvalósítandó, régiószerte tervezett közép- és kelet-európai expanzió finanszírozása érdekében. A mintegy 910 millió eurót kitevő összeg nem csak a valaha osztrák biztosító társaság által legnagyobb mértékben végrehajtott tőkeemlést jelentette, hanem a Bécsi Értékpapír Tőzsde történetének az egyik legjelentősebb tőkeemlést is. A Wiener Städtische AG munkatársainak a fele valamint a leányvállalatok számos dolgozója is kihasználta a lehetőséget arra, hogy részt vegyen a részvény vásárlásban és ezzel egyben a Vienna Insurance Group jövőjébe vetett bizalmukat is kifejezték.

Partnerség a Kardan Csoporttal

A Vienna Insurance Group 2005-ben átfogó stratégiai együttműködést kötött a Kardan Financial Services

**VIENNA INSURANCE GROUP IS THE
LARGEST AUSTRIAN INSURANCE GROUP
IN CENTRAL AND EASTERN EUROPE.**

Central and Eastern Europe. In 2005 the share of the Group's premiums generated in this region was already well over 30%. No other international insurance group is active in so many Central and Eastern European countries.

Rated A+ by Standard & Poor's

The Group's excellent financial strength is also confirmed by the international rating agency Standard & Poor's, which has given Wiener Städtische AG a rating of A+ with a stable outlook.

Traded on the Vienna stock exchange

The share of Wiener Städtische AG (ISIN: AT0000908504) is listed on Wiener Börse, where it is one of the most actively traded and highly capitalised issues. Our share is thus also represented in the ATX, Austria's blue-chip equity index. The Group's superb financial results were a key driver of the share's solid performance in 2005.

GROUP HIGHLIGHTS IN 2005

Capital increase

Primarily to finance our region-wide expansion in Central and Eastern Europe via acquisitions and organic growth, Wiener Städtische AG conducted a capital increase in December 2005. With proceeds of about EUR 910 million, this was not only the largest capital increase ever carried out by an Austrian insurance company, but also one of the largest in the history of the Vienna stock exchange. Fully about one-half of the staff of Wiener Städtische AG, as well as many employees at our subsidiaries, used the opportunity to buy shares, thus demonstrating their confidence in the future of Vienna Insurance Group.

Partnership with the Kardan Group

In 2005 Vienna Insurance Group launched a sweeping strategic collaboration with Kardan Financial Services. Kardan Financial Services is a holding company with a majority stake in TBIH, which in turn has a broad

csoporttal. A Kardan Financial Services holding vállalat a TBIH többségi részvényese, amely széleskörű befektetési portfólióval rendelkezik közép- és kelet-európai pénzügyi szolgáltató cégek területén. Első lépésként, 2005 közepén a Vienna Insurance Group megvásárolta a TBIH-tól a romániai Omniasig biztosítási csoport többségi tulajdonát, és ezzel piacvezető pozíciót szerzett Romániában. Következőként arra a megállapodásra jutottunk, hogy 40% részesedést szerzünk a Kardan Financial Services-ben. A Vienna Insurance Group átveszi a TBIH biztosítási holdingok operatív irányítását. A TBIH nyugdíjalapokkal, eszközzel és lízingsel foglalkozó leányvállalatai hatalmas ügyfélalaphoz jutatták csoportunkat, a Vienna Insurance Groupot. A TBIH biztosítási területen lévő eszközei között vannak bolgár (Bulstrad), horvát (Helios), grúz (GPIH), román (Omniasig Life) és orosz cégek (Standard Reserve, SoVita). A Kardan Financial Services csoporttal kapcsolatos beruházásaink hatósági és egyéb kormányzati engedélyeit várhatóan 2006 első felében megkapjuk.

AUSZTRIA

Kétszámjegyű növekedési ráta az életbiztosításban

Ausztriában a Vienna Insurance Group magában foglalja a Wiener Städtische AG-t, a Donau Versicherung, az Union Versicherung és BA-CA Versicherung vállalatokat. A magán-nyugdíjelőtakarékosság jelentőségének növekedésével a 2005-ös év látványos, kétszámjegyű díjbevétel növekedést hozott az életbiztosítási területen a csoport minden osztrák tagvállalatánál. Sőt mi több, a Wiener Städtische AG és a BA-CA Versicherung 25% körüli életbiztosítási díjnövekedésével még az osztrák életbiztosítási piac egészén is jelentősen túltett. A Donau Versicherung és az Union Versicherung a maguk részéről megközelítőleg 12%-os díjbevétel növekedést hoztak ebben az ágazatban az elmúlt évben.

OLASZORSZÁG

A bankbiztosítási disztribúció sikeres beindítása

A Vienna Insurance Group már hat éve van jelen az

A KÖZÉP ÉS KELET-EURÓPAI TERJESZKEDÉS FINANSZÍROZÁSA ÉRDEKÉBEN A WIENER STÄDTISCHE AG TŐKÉT EMELT.

portfolio of investments in financial services companies in Central and Eastern Europe. As the first step, in the middle of 2005, Vienna Insurance Group acquired from TBIH the majority ownership of Romanian insurance group Omniasig, thus becoming the market leader in Romania. Next, agreement was reached for us to take a 40% interest in Kardan Financial Services. Vienna Insurance Group is to assume operating control of the insurance holdings of TBIH. The subsidiaries of TBIH in the pension fund, asset management and leasing businesses are to unlock access to a wide customer base for Vienna Insurance Group. The insurance assets of TBIH include companies in Bulgaria (Bulstrad), Croatia (Helios), Georgia (GPIH), Romania (Omniasig Life) and Russia (Standard Reserve, SoVita). The regulatory and other government approvals for our investment in Kardan Financial Services are expected in the first half of 2006.

AUSTRIA

Double-digit growth rates in life insurance

In Austria, the Vienna Insurance Group includes Wiener Städtische AG, Donau Versicherung, Union Versicherung and BA-CA Versicherung. Given the growing importance of private retirement savings, 2005 brought impressive double-digit premium growth in life insurance for all Austrian Group companies. In fact, Wiener Städtische AG and BA-CA Versicherung, with life insurance growth of about 25%, far outpaced the Austrian life insurance market as a whole. For their part, Donau Versicherung and Union Versicherung delivered premium growth of approximately 12% in this segment last year.

ITALY

Successful launch of bancassurance distribution

Vienna Insurance Group has already been active in Italy for six years, through a branch office of Wiener Städtische AG. After long and careful preparation, the

olasz piacon a Wiener Städtische AG fiókja által. Alapos és hosszas előkészítés után nagyon jó eredménnyel indítottuk útjára a bankfiókokon keresztül történő biztosítás-értékesítést 2005-ben. Számos bankkal sikerült disztribúciós partneri megállapodást kötnünk, ilyenek a Banca Popolare FriulAdria, a Rothschild Bank, a Banca Popolare di Puglia és a Hypo Tirol Italy.

SZLOVÉNIA

5 millió euro díjbevétel a legelső teljes évben

2004-ben léptünk a szlovén piacra, amikor közvetlenül az ország európai uniós csatlakozását követően megnyitottuk a Wiener Städtische AG egy fiókját. Szlovénia a közép-és kelet-európai régió feltörekvő életbiztosítási piacai közül az egyik legfejlettebb. Szlovén fiókunk első teljes pénzügyi évében már mintegy 5 millió euro díjat sikerült beszednünk.

TO FINANCE OUR EXPANSION IN CENTRAL AND EASTERN EUROPE, WIENER STÄDTISCHE AG CONDUCTED A CAPITAL INCREASE.

launch of insurance sales via banks was implemented to very good effect in 2005. We won several banks as distribution partners, among them Banca Popolare FriulAdria, Rothschild Bank, Banca Popolare di Puglia and Hypo Tirol Italy.

SLOVENIA

Premiums of EUR 5 million in the very first full year

We entered the Slovenian market in 2004 by opening a branch of Wiener Städtische AG, immediately after the country's accession to the European Union. Slovenia is one of the most highly developed of the emerging life insurance markets in CEE. In Slovenian branch office's first full financial year there, we already took in premiums of about EUR 5 million.

CSEH KÖZTÁRSASÁG

26,4%-os piaci részesedés

A Cseh Köztársaság a Vienna Insurance Group számára Ausztrián kívül a legfontosabb biztosítási piacot jelenti. 2005-ben közel 1 milliárd euro díjbevétellel számolhattunk ebben az országban, amivel piaci részesedésünk elérte a 26,4%-ot. A Kooperativa Prague, a Csoport második legnagyobb tagvállalata már régóta a cseh piac egyik vezető biztosítótársasága. 2005-ben a Kooperativa Prague már negyedik alkalommal kapta az „Év Biztosítója” címet, amelyet a biztosítási alkuszok évente ítélnek oda. Tovább erősíti a Vienna Insurance Group pozícióját a Cseh Köztársaságban, hogy a múlt évben felvásároltuk a Ceska podnikatelska pojistovna (CPP) társaságot. A CPP kompozit biztosító, amely díjbevételének több, mint háromnegyedét a nem-életbiztosítási ágazatokból termeli. Termékeiket a cseh postán, a társadalombiztosítón és a Cseh Tűzoltó Szövetségen keresztül értékesítik. A CPP biztosítási portfóliójában a legfontosabb ágazat a gépjárműbiztosítás.

CZECH REPUBLIC

Market share of 26.4%

The Czech Republic is the most important insurance market for Vienna Insurance Group outside Austria. In 2005 we wrote premiums of close to EUR 1 billion in this country, expanding our market share to 26.4%. Kooperativa Prague, the Group's second largest company, has long been one of the leading insurers in the Czech market. In 2005 Kooperativa Prague was recognized for the fourth time as Insurer of the Year, an award annually given out by insurance brokers. To further bolster the position of Vienna Insurance Group in the Czech Republic, last year we acquired Ceska podnikatelska pojistovna (CPP). CPP is a composite insurer deriving more than three-quarters of its premiums from non-life lines. Its products are sold via Czech Post, the public health insurance plan and the firefighters associations of the Czech Republic. The most important business in the insurance portfolio of CPP is motor insurance. Overall in 2005, CPP achieved premium growth considerably higher than that of the Czech insurance market.

2005-ben a CPP összességében jóval magasabb díjbevétel növekedést produkált, mint a cseh biztosítási piac.

SZLOVÁKIA

Tovább emelkedő piaci részesedés

A Vienna Insurance Group piaci részesedése Szlovákiában, ahol a Kooperativa Bratislava, a Komunalna poistovna és a Kontinuita poistovna által vagyunk jelen, a 2004-es 23,9%-ról 2005-ben 26,8%-ra nőtt. A Kooperativa Bratislava, amely 1990 óta tagja a Vienna Insurance Group-nak, nem csak 15 éves fennállását ünnepelte az elmúlt évben, de ugyanakkor kiemelkedő, 12%-ot meghaladó díjbevétel növekedést is elért. 2005-ben a Kooperativa Bratislava elnyerte a szlovák „Trend” üzleti magazin „Év Biztosítója” címét, a Komunálna pedig ugyanitt harmadik helyezést kapott. A Kontinuita hasonlóképpen gyarapodott 2005-ben a szlovák biztosítási piacon. Ők az ország ötödik legnagyobb életbiztosító társasága és kiváló fejlődést értek el új kötésekben.

A KÖZÉP- ÉS KELET-EURÓPAI PIAC EGYÉB ORSZÁGAI:

BULGÁRIA

A Bulstrad biztosító társaságban szerzett részesedés erősítette piaci pozíciónkat

A Vienna Insurance Group már 2002-ben többségi tulajdont szerzett a bolgár Bulgarski Imoti Life és Bulgarski Imoti Non-Life cégekben. Ezzel a gyorsan fejlődő bolgár biztosítási piacon kiterjedt fiókhálózattal rendelkező általános és életbiztosítóként pozicionáltuk magunkat. Legfontosabb biztosítási termékünk a bolgár piacon a gépjármű biztosítás, de az életbiztosítási üzletág is jelentős potenciállal rendelkezik. Mintegy 50%-os növekedésével 2005-ben a két Bulgarski Imoti vállalat így díjbevétel növekedésben jóval a bolgár biztosítási piac növekedési üteme felett teljesített. A Vienna Insurance Group az elmúlt év óta immár mindkét biztosító társaságnak csaknem 100%-os tulajdonosa: megvásároltuk a HUK-Coburg Holdingtól a fennmaradt

KITERJESZTJÜK PIACI POZÍCIÓNKAT KÖZÉP-ÉS KELET-EURÓPA FEJLŐDŐ PIACAIN.

SLOVAKIA

Further growth in market share

The market share of Vienna Insurance Group in Slovakia, where we operate through Kooperativa Bratislava, Komunalna poistovna and Kontinuita poistovna, rose from 23.9% in 2004 to 26.8% in 2005. Kooperativa Bratislava, which has been part of Vienna Insurance Group since 1990, not only marked its fifteenth year in business last year, but also delivered outstanding premium growth of more than 12%. Kooperativa Bratislava was the Slovak “Trend” business magazine’s Insurance Company of the Year for 2005, with Komunálna placing third. Likewise, Kontinuita thrived in the Slovak insurance market in 2005. It is the country’s fifth largest life insurance company and enjoyed superior growth in new business.

REMAINING CEE MARKETS

BULGARIA

Stake in insurer Bulstrad strengthens market position

The Vienna Insurance Group acquired majority ownership of the Bulgarian companies Bulgarski Imoti Life and Bulgarski Imoti Non-Life as long ago as 2002. This positioned us in the rapidly growing Bulgarian insurance market as a life and general insurer with a well-developed branch network. The foremost insurance product in the Bulgarian market is motor liability insurance, but there is also high potential in the life business. With growth of about 50% in 2005 the two Bulgarski Imoti companies thus achieved an expansion in premiums far above the growth rate of the Bulgarian insurance market. Since last year, both these insurers are now nearly 100% owned by Vienna Insurance Group: we bought the remaining 26% stake in each of Bulgarski Imoti Life and Bulgarski Imoti Non-Life from HUK-Coburg Holding. By our indirect

26%-os részesedést mind a Bulgarski Imoti Life mind pedig a Bulgarski Imoti Non-Life társaságok esetében. A Kardan Financial Services csoporton keresztül, a bolgár biztosítási piac harmadik legnagyobb szereplőjében, a Bulstrad-ban eszközölt indirekt befektetése útján a Vienna Insurance Group a jövőben nagy mértékben folytatja pozíciójának megerősítését Bulgáriában.

GRÚZIA

Dinamikus fejlődés

A grúz biztosítási piac az elmúlt években indult virágzásnak. Így a piac 2004-ben elért 17,4%-os díjbevétel növekedése a grúz GDP növekedésének kétszeresét jelentette. A GPIH-n, Grúzia harmadik legnagyobb biztosító társaságán keresztül, a Kardan Financial Services-beli részesedésünk által tervezzük az ország biztosítási piacára történő belépésünket.

HORVÁTORSZÁG

A Vienna Insurance Group az öt legnagyobb között

A Vienna Insurance Group 1999 óta sikeresen működik a horvát piacon a Kvarner Wiener Städtische osiguranje d.d. társaság révén, amely mind élet-, mind nem-életbiztosításokat értékesít. A horvát élet- és nem-életbiztosító, az Aurum 2004 végén történt megvásárlása útján, amelyet azután 2005-ben a synergia minden előnyét kihasználva egyesítettünk a Kvarnerrel, kiterjesztettük horvátországi jelenlétünket. 2005-ben a Vienna Insurance Group felvásárolta a zágrábi székhelyű Cosmopolitan Life életbiztosító társaságot. A fenti beruházásaink útján az ország öt legnagyobb biztosítójának egyike lettünk. A Kardan Financial Services csoportban szerzett részesedésünk révén a Vienna Insurance Group rövidesen közvetett érdekeltséget szerez a Helios biztosítótársaságban is.

WE ARE GOING TO ENLARGE OUR MARKET POSITION IN THE GROWTH MARKETS OF CENTRAL AND EASTERN EUROPE.

investment through Kardan Financial Services in Bulstrad, the third-ranking company in the Bulgarian insurance market, Vienna Insurance Group will strengthen its position in Bulgaria significantly further.

GEORGIA

Dynamic growth

The Georgian insurance market has burgeoned in recent years. Thus, its premium growth in 2004 of 17.4% was twice the rate of Georgian GDP growth. Through GPIH, the third largest insurer in Georgia, we plan to enter this country's market via our stake in Kardan Financial Services.

CROATIA

Vienna Insurance Group among the top five

In the form of Kvarner Wiener Städtische osiguranje d.d., which writes both life and non-life insurance, Vienna Insurance Group has been successfully operating in Croatia since 1999. With the purchase of Croatian non-life and life insurer Aurum at the end of 2004, which was merged with Kvarner in 2005 to reap synergies, we extended our presence in Croatia. In 2005 Vienna Insurance Group acquired Cosmopolitan Life, a life insurance firm based in Zagreb. As a result of these investments, we are one of the five largest insurance groups in the country. As part of the investment in Kardan Financial Services, Vienna Insurance Group is also to gain an indirect stake in the insurer Helios.

LENGYELORSZÁG

A Vienna Insurance Group jelenléte számottevően erősödött

Lengyelország 40 milliós lakosságával az egyik legnagyobb biztosítási piac Közép- és Kelet-Európában. 2005-ben hosszútávra kiható lépéseket tettünk a Vienna Insurance Group jelentlétének további erősítése érdekében ezen a piacon. Az év első felében megvásároltuk a Benefia Non-Life és a Benefia Life társaságokat, amelyeket a Lengyel Üzleti Klub 2005-ben az „Év Cége” címmel tüntette ki. Az 1999-ben alapított Benefia Non-Life elsősorban gépjármű biztosításokra koncentrál. Közeli kapcsolatot ápol a Fiat csoporttal, amely Lengyelországban gyártó üzemeket tart fenn. 2005 júliusában felvásároltuk a Royal Polska lengyel életbiztosító társaságot, és azzal együtt a társaság saját disztribúciós cégét. Emellett lekötöttük a HUK-Coburg Holdingnál a két Compensa biztosító társaságában lévő részesedésüket, melynek mostanra már majdnem száz százalékban tulajdonosai vagyunk. 2005 második felé-

ben, lengyelországi terjeszkedésünk legújabb lépéseként sikerült egységre jutnunk a Cigna, az egyik jelentős lengyel nem-életbiztosítási szereplő megvásárlását illetően.

ROMÁNIA

Piacvezető Romániában

A Vienna Insurance Group az Unita és az Agras társaságok révén már jó ideje jelen van a román biztosítási piacon. Az Unita sikeres kompozit biztosító, amely 2005-ben 80% fejlődést ért el gépjármű biztosításokban és megduplázta meglévő lakásbiztosítási állományát; az Agras továbbra is egyértelműen piacvezető mezőgazdasági biztosítások terén. 2005-ben az ország harmadik legnagyobb biztosítója, az Omniasig Life társaságot 50%-ban tulajdonló Omniasig Non-Life többségi tulajdonának megszerzése útján erősítettük pozíciónkat a romániai biztosítási piacon. Ezzel a felvásárlással a román piac legnagyobb biztosítási csoportja lettünk.

A VIENNA INSURANCE GROUP, MINT ELSŐ PIACRA LÉPŐ: AZ ELSŐ OSZTRÁK BIZTOSÍTÁSI CSOPORT OROSZORSZÁGBAN.

POLAND

Presence of Vienna Insurance Group substantially strengthened

Poland, with a population of about 40 million, is one of the largest insurance markets in Central and Eastern Europe. We took far-reaching steps in 2005 to further enlarge the presence of Vienna Insurance Group in this market. In the first half of the year, we bought Benefia Non-Life and Benefia Life, which were recognized by the Polish Business Club as 2005 Company of the Year. The principal focus of Benefia Non-Life, founded in 1999, is motor insurance. It maintains a close relationship to the Fiat group, which has manufacturing operations in Poland. In July 2005 we acquired the Polish life insurer Royal Polska, including that company's own distribution firm. In addition, we secured from HUK-Coburg Holding its shares in the two Compensa insurance companies, which we now own almost entirely. In the second half of 2005, as the preliminary latest step in our Polish expansion, we were able to conclude an agreement to buy Cigna, an important non-life player in Poland.

ROMANIA

Market leader in Romania

Vienna Insurance Group has been in the Romanian market for some time through Unita and Agras. Unita is a successful composite insurer that in 2005 achieved 80% growth in motor insurance and doubled the number of its household insurance policies; Agras remained the clear market leader in farm insurance. In 2005 we bolstered our position in the Romanian market by acquiring majority ownership of the country's third largest insurance company, Omniasig Non-Life, which holds 50% of Omniasig Life. By this purchase we have become the largest insurance group in the Romanian market.

OROSZORSZÁG

Az első belépő az orosz piacra

2005 novemberében a Vienna Insurance Group megállapodást kötött az oroszországi általános biztosítóval, az MSK-val, hogy életbiztosító társaságot hozunk létre Oroszországban. Ezúton mi lettünk az első orosz piacra belépő osztrák biztosítási csoport. A társaság 2006 közepén kezdi meg működését. Termékeit mind a Bank of Moscow, az ország ötödik legnagyobb bankja, mind pedig az MSK Biztosító Társaság, Oroszország harmadik legnagyobb nem-életbiztosítója értékesíteni fogja.

SZERBIA

A Wiener Städtische Belgrade vezet a növekedésben

A Wiener Städtische Belgrade, amely 2003 februárjában kapta meg működési engedélyét, mára már 13 fiókkal rendelkezik a szerb biztosítási piacon. 160%-ot meghaladó díjbevétel növekedésével, amellyel a 2005-

ös pénzügyi évben elérte a 15 millió eurót, a Wiener Städtische Belgrade kiemelkedő teljesítményt nyújtott és megint-csak az egyik leggyorsabban fejlődő biztosító társaság volt Szerbiában az elmúlt évben. Mindössze három év üzleti működés után a Wiener Städtische Belgrade már most is Szerbia öt legnagyobb biztosító társasága közé tartozik.

MAGYARORSZÁG

Az UNION Biztosító eddigi legjobb éve

2005 az UNION Biztosító, magyarországi érdekeltségünk legsikeresebb éve volt. Különösen a gépjármű-biztosítási üzletág kiterjesztésével a társaság határozottan javított piaci helyzetén, amelyet a piaci átlagot jelentősen meghaladó növekedésének köszönhet. Így az UNION 50%-kal, mintegy 60 millió euróra emelte díjbevételét 2005-ben és az évet nyereséggel zárta.

VIENNA INSURANCE GROUP AS FIRST MOVER: FIRST AUSTRIAN INSURANCE GROUP IN RUSSIA.

RUSSIA

First mover in Russia

In November 2005 Vienna Insurance Group agreed with the Russian general insurer MSK to start a life insurance company in Russia. This makes us the first Austrian insurance group to enter the Russian market. The company is to begin operations in the middle of 2006. Its products are to be sold both by Bank of Moscow, the country's fifth largest bank, and MSK Insurance, the third biggest non-life insurance company in Russia.

SERBIA

Wiener Städtische Belgrade is a growth leader

Wiener Städtische Belgrade, which received its operating licence in February 2003, now has 13 branches in the Serbian insurance market. With premium growth of more than 160% to about EUR 15 million in the 2005 financial year, Wiener Städtische Belgrade performed superbly and again was one of the

most rapidly growing insurance companies in Serbia last year. After only three years in business, Wiener Städtische Belgrade already ranks as one of the top five Serbian insurance companies.

HUNGARY

Best year ever for Union Biztosito

2005 was the most successful year in the history of Union Biztosito, our insurance company in Hungary. Especially by expanding the car insurance business, the company decisively improved its market position thanks to growth far superior to the market's. Thus, Union boosted its premium income 50% in 2005 to about EUR 60 million and made a profit for the year.

UKRAJNA

Két további biztosító társaság

2004 végén léptünk az ukrán biztosítási piacra a Jupiter életbiztosító társaság megszerzésével. 2005-ben a Jupiter biztosítási termékeinek bankokon keresztül történő értékesítésével növelte disztribúcióját. Az elmúlt évben a Vienna Insurance Group a Jupiter megvásárlását további akvizíciókkal követte Ukrajnában. A Kniazha, az ügyfelek száma alapján második legnagyobb ukrán gépjármű-felelősségbiztosító társaság többségi tőke-részesedését megszerezve 2005-ben fokoztuk jelenlétünket az ukrán biztosítási piacon és a nem-élet ágazat irányába terjeszkedtünk. A pénzügyi intézetek évenkénti értékelésében az ukrán hetilap az „Invest Gaseta” a Kniazhat az ország pénzügyi ágazatának legjobb vállalatai közé sorolta. Másik sikerünk tavaly a Globus megvásárlására kötött egyezményünk volt, amely Ukrajna mintegy 400 biztosítótársasága közül a 10 legnagyobb egyike. A felvásárláshoz még szükséges felügyeleti engedély 2006-ra várható.

FEHÉROROSZORSZÁG

A Victoria megvásárlása

A Vienna Insurance Group már 2002 óta társtulajdonosa a Kupala biztosítótársaságnak; 2005-ben részesedése 90% fölé emelkedett. Az átalakítások folyamatos hatékonyságának köszönhetően, amely a társaság figyelmének központját a baleset, a személyi és a gépjármű biztosítások felé irányította, a cég a 2005-re kitűzött célokat több mint 90%-kal túlteljesítette. A Victoria biztosítótársaság 2005 júliusi felvásárlásával tovább építettük a fehéroroszországi piacon megszerzett pozíciónkat.

AZ UKRÁN BIZTOSÍTÁSI PIACON 2005-BEN KITERJESZTETTÜK TEVÉKENYSÉGÜNKET A NEM-ÉLETBIZTOSÍTÁSI SZEGMENSRE IS.

UKRAINE

Two new insurance companies added

We entered the Ukrainian insurance market at the end of 2004 by acquiring Jupiter, a life insurer. In 2005 Jupiter stepped up its distribution of insurance products through banks. Last year Vienna Insurance Group followed the Jupiter purchase with more acquisitions in Ukraine. By taking a majority equity interest in Kniazha, the second largest Ukrainian provider of third-party liability motor insurance by number of customers, we intensified our activities in the Ukrainian insurance market in 2005 and expanded into the non-life segment. In its yearly review of financial institutions, the Ukrainian weekly magazine “Invest Gaseta” ranked Kniazha among the best companies in the country’s financial industry. Another achievement last year was the agreement reached to buy Globus, one of the top ten among Ukraine’s approximately 400 insurance firms. The supervisory authorities’ approval still required for this purchase is expected for 2006.

BELARUS

Victoria acquired

Since 2002 Vienna Insurance Group had already been co-owner of Kupala; in 2005 this participating interest was raised to more than 90%. Thanks to the sustained effectiveness of the restructuring, which realigned the company to focus on accident, personal and vehicle insurance, the target for 2005 was surpassed by more than 90%. With the acquisition of the insurer Victoria in July 2005, we continued to build our position in the Belarusian market.

EGYÉB PIACOK

NÉMETORSZÁG

A Vienna Insurance Group – erőteljesebb, mint a német biztosítási piac egésze

Biztosítótársaságaink Németországban a két wiesbadeni székhelyű InterRisk társaság, 2005-ben mind az InterRisk Non-Life és az InterRisk Life nagyobb mértékben fejlődött, mint a német biztosítási piac. A piacvezető termékekre és az egyes kiválasztott piaci részek szolgáltatási minőségére történt egyértelmű stratégiai összpontosítás az eddigiekhez hasonlóan az elmúlt évben is meghozta gyümölcsét. Többek között a társaság első helyet szerzett a német vagyoni- és balesetbiztosítók között az alkuszok legfontosabb felmérésében, a „Charta Quality Barometer 2005”-ben.

LIECHTENSTEIN

Megháromszorozott díjbevétel

2005-ben a Vienna Life, 2000-ben alapított lichtensteini életbiztosító társaságunk folytatta az előző évek kiemelkedő értékesítési tendenciáit. A Vienna Life díjbevétele az előző évhez képest megháromszorozódott, mintegy 170 millió eurót ért el. A növekedés legfontosabb hajtóereje a jómódú magánszemélyek szegmense volt, ezt a piacot a társaság 2003 óta veszi célba.

*A Vienna Insurance Grouphoz tartozó társaságok részletes információit a csoport éves jelentése tartalmazza, amely az interneten az alábbi címen olvasható:
www.wienerstaedtsche.at*

WE EXPANDED INTO THE
NON-LIFE SEGMENT IN THE UKRAINIAN
INSURANCE MARKET IN 2005.

OTHER MARKETS

GERMANY

Vienna Insurance Group – stronger than the German market

Our insurance companies in Germany are the two InterRisk firms, based in Wiesbaden. In 2005 both the InterRisk Non-Life and the InterRisk Life grew more quickly than the German insurance market. The clear strategic focus on market-leading product and service quality in selected market niches continued to bear fruit last year. For instance, the company placed first among all German property and casualty insurers in the leading survey of brokers, the “Charta Quality Barometer 2005”.

LIECHTENSTEIN

Premium volume tripled

In 2005 Vienna Life, our life insurance company in Liechtenstein established in 2000, carried on the outstanding sales trend of the previous years. Vienna Life’s premium income tripled from one year earlier, to approximately EUR 170 million. The key growth engine was the segment of high-net-worth individuals, a group targeted since 2003.

*Detailed information on the companies of Vienna Insurance Group is published in the Group annual report on the Internet at
www.wienerstaedtsche.at*

ORSZÁG/ COUNTRY	CÉG/ COMPANY	FŐ PROFIL/ CORE BUSINESS	TÓKERÉSZESEDÉS/ SHARE IN CAPITAL
AUSZTRIA/AUSTRIA			
	Wiener Städtische AG	élet, nem-élet / life, non-life	-
	Donau Versicherung	élet, nem-élet / life, non-life	89,47%
	Bank Austria Creditanstalt Versicherung	élet / life	90%
	Union Versicherung	élet / life	45%
CSEHORSZÁG/CZECH REPUBLIC			
	Kooperativa pojistovna	élet, nem-élet / life, non-life	87,67%
	Ceska podnikatelska pojistovna	élet, nem-élet / life, non-life	100%
SZLOVÁKIA/SLOVAKIA			
	Kooperativa pojistovna	élet, nem-élet / life, non-life	100%
	Komunalna pojistovna	élet, nem-élet / life, non-life	95,14%
	Kontinuita pojistovna	élet / life	100%
KÖZÉP ÉS KELET EURÓPA EGYÉB PIACAI/REMAINING CEE MARKETS			
Bulgária/Bulgaria	Bulgarski Imoti non-life	nem-élet / non-life	98,36%
	Bulgarski Imoti life	élet / life	98,35%
Horvátország/Croatia	Kvarner Wiener Städtische osiguranje	élet, nem-élet / life, non-life	98,21%
	Cosmopolitan Life	élet / life	73,00%
Lengyelország/Poland	Compensa non-life	nem-élet / non-life	99,86%
	Compensa life	élet / life	100%
	Benefia non-life	nem-élet / non-life	100%
	Benefia life	élet / life	100%
	Royal Polska	élet / life	95,00%
	Cigna*	nem-élet / non-life	63,09%
Románia/Romania	Omniasig non-life	nem-élet / non-life	70,56%
	Omniasig life	élet / life	50%
	Unita	nem-élet / non-life	100%
	Agras	nem-élet / non-life	74,45%
Oroszország/Russia	MSK Life*	élet / life	25,01%
Szerbia és Montenegró/			
Szerbia&Montenegro	Wiener Städtische Belgrade	élet, nem-élet / life, non-life	100%
Ukrajna/Ukraine	Jupiter	élet / life	73%
	Kniazha	nem-élet / non-life	50,01%
	Globus*	nem-élet / non-life	51,00%
Magyarország/Hungary	Union Biztosító	élet, nem-élet / life, non-life	100%
Fehéroroszország/Belarus	Kupala	nem-élet / non-life	90,97%
	Victoria	nem-élet / non-life	100%
EGYÉB PIACOK/OTHER MARKETS			
Németország/Germany	InterRisk non-life	nem-élet / non-life	100%
	InterRisk life	élet / life	100%
Liechtenstein	Vienna Life	élet / life	100%
FIÓKÜZLETEK/BRANCHES			
Olaszország/Italy	Wiener Städtische Italia	élet, nem-élet / life, non-life	n.a.
Szlovénia/Slovenia	Wiener Städtische zavarovalnica	élet, nem-élet / life, non-life	n.a.

* 2005. december 31-ig a szabályozási, valamint a közigazgatási jóváhagyás még folyamatban volt.
Regulatory and other government approvals were still pending as of 31st December 2005