

UNION
BIZTOSÍTÓ
VIENNA INSURANCE GROUP

Éves jelentés

2008

Annual Report





Az Éves jelentéshez felhasznált rajzok az UNION Biztosító által támogatott

Magyar Gyermek- és Ifjúságvédelmi Szervezet Fejér-megyei Gyermekvédelmi Központjának

székesfehérvári gyermekotthonában és a társaság dolgozóinak gyermekei körében meghirdetett

„Milyen világot szeretnék” című rajzpályázat nyertesei.

The drawings of the Annual Report were made for the

“What Kind of world would we like” drawing competition.

The competition was announced in the Childrens Shelter Home in Székesfehérvár supported by UNION

Biztosító, which is a member of the Hungarian Children and Youth Protection Organization's Children

Protection Centre in Fejér County. The children of our employees also participated

in the competition.



ELŐSZÓ	oldal / page
FOREWORD	4
BEVEZETŐ	
INTRODUCTION	6
UNION BIZTOSÍTÓ – AZ UNION BIZTOSÍTÓ TÖRTÉNETE, ALAPADATOK, VEZETŐ TESTÜLETEK	
HISTORY, MAIN DATA AND BOARD OF EXECUTIVES	8
MAKROGAZDASÁGI KÖRNYEZET	
MACROECONOMIC ENVIRONMENT	12
BESZÁMOLÓ	
REPORT	16
KILÁTÁSOK	
OUTLOOK	22
FÜGGETLEN KÖNYVVIZSGÁLÓI JELENTÉS	
INDEPENDENT AUDITORS' REPORT	26
FŐ PÉNZÜGYI ADATOK	
MAIN FINANCIAL DATA	27
MÉRLEG	
BALANCE SHEET	28
EREDMÉNYKIMUTATÁS	
PROFIT AND LOSS ACCOUNT	30
ÉRTÉKESÍTÉSI HÁLÓZAT	
SALES NETWORK	31
VIENNA INSURANCE GROUP	
VIENNA INSURANCE GROUP	34



A Felügyelőbizottság elnökének előszava

A tudatos stratégia az, ami a Vienna Insurance Groupot jellemzi tevékenysége minden területén, legyen szó a befektetési politikáról, a terjeszkedési, akvizíciós célokról, biztosítási termék- és szolgáltatási portfólió kialakításáról. Bár a Vienna Insurance Groupnak sem sikerült teljesen érintetlennek maradnia a pénzügyi válságban, a 2008-ra meghatározott céljainkat stratégiánkhoz köszönhetően mégis sikerült teljesíteni. A siker egyik kulcsa az a diversifikált, konzervatív befektetési politika, amit mindig is szem előtt tartottunk.

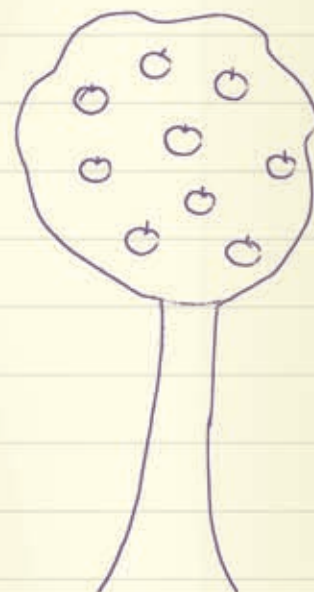
Tudatos stratégiánk másik eleme az volt, hogy 2008 májusában megvásároltunk az Erste Bank teljes biztosítási üzletágát hat országban, és 15+10 évre szóló kölcsönös együttműködési szerződést írtunk alá a bankcsoporttal nyolc országban. Így minden adott ahhoz, hogy még erőteljesebben folytassuk növekedési pályánkat, hiszen ezzel a Vienna Insurance Group tovább erősítette vezető szerepét Közép-Kelet-Európában.

Ez a régió ugyanis kulcspiaccnak számít a Vienna Insurance Group számára, mióta 1990-ben elkötelezte magát Közép-Kelet-Európa mellett. A Vienna Insurance Group már akkor látta a régióban rejlő különösen nagy növekedési potenciált, és az elmúlt évek eredményei vissza is igazolták ennek a tudatos terjeszkedési stratégiának a helyességét. 2008-ban a közép-kelet-európai régió tagországai most először a csoportszintű díjbevételeknek már több mint felét hozták.

A Felügyelőbizottság elnökeként büszkeséggel tölt el, hogy magyar leányvállalatunk, az UNION Biztosító a válság idején is egyik fontos hídfőállása külföldi érdekeltségeinknek. 2008-ban a csaknem 26 milliárd forintos díjbevétel mellett teljesítette a korábban kitűzött profitelvárásokat. Innovatív termékfejlesztéseivel, a piaci igényekre való gyors reakcióival, hatékony költség-gazdálkodásával ebben az évben is jelentős mértékben hozzájárul ahhoz, hogy külföldi vállalatunk egyre nagyobb súllyal szerepeljenek a társaság díjbevételeiben. Az UNION élet és nem-élet-biztosítási üzletágainak egészséges arányával továbbra is stabil, erős lábakon álló kompozit biztosítóként meghatározó szereplője a magyar biztosítási piacnak. Egészségbiztosítási újdonságai pedig bizonyosságot adott a további növekedés lehetőségeiről, és irányt mutatott a piac számára is az újabb innovációkra.

Szeretném kifejezni nagyrabecsülésemet és köszönetemet minden munkatársamnak elkötelezettségükért és lankadatlan, odaadó munkájukért. Ez az erő az, ami biztosítja megkezdett sikeres pályánk folytatását, és vezető piaci pozíciónk megtartását az elkövetkezendő években.

Dr. Günter Geyer
a Felügyelőbizottság elnöke



Foreword by the Chairman of the Supervisory Board

A deliberate strategy is that which describes Vienna Insurance Group's activities in all segments, be it our investment policy, our acquisition and expansion goals, or the development of our insurance products and services. Even though the Vienna Insurance Group was not able to completely protect itself from the financial crisis, we still managed to achieve our 2008 objectives thanks to our strategies. One of the key components to our success is the diversified and conservative investment policy that we constantly keep focused on.

The other component of our deliberate strategy is that in May 2008, we purchased the insurance arm of Erste Bank operating in six countries, and signed a 15+10 year mutual cooperation agreement with the banking group in eight countries. Now we have all the conditions for continuing on an even more dynamic growth path, as after this acquisition, the Vienna Insurance Group has reinforced its leading position in Central and Eastern Europe.

The region is considered to be a key market for Vienna Insurance Group as evidenced by the commitment it made in Central and Eastern Europe in 1990. Already at that time, Vienna Insurance Group saw the region's potential for exceptional dynamic growth, and the results of the past years have confirmed the correctness of our deliberate expansion strategy. In 2008, for the first

time more than half of the group's premium income came from our partner countries in the Central and Eastern Europe region.

As Chairman of the supervisory board, I am very proud of UNION Biztosító's role, our Hungarian subsidiary, as even in this crisis period it is one of our most important international investment beach-heads. In 2008, in addition to achieving HUF 26 billion in premium income, it hit its planned level of profit. With its innovative product development, its ability to respond quickly to market demands, and efficient cost management, it has made it possible for our foreign companies to make a greater contribution to our company's premium income. With the healthy balance of UNION life and non-life insurance business segments, the company stands on a strong solid footing as a composite provider of insurance that has a determinant influence on the Hungarian market. It has provided additional confidence for future growth with the introduction of advanced health insurance products, and has showed the way to more market possibilities with newer innovations.

I would like to express my thanks and high esteem for my colleagues' determination, and assiduous devotion to their work. This is the effort that will guarantee for the foreseeable years the continuation of the success of our endeavor and the maintenance of our leading market position.



Dr. Günter Geyer
Chairman of the Supervisory Board



Gaál Annamária,
10 év / Age



Az Igazgatóság elnökének bevezetője

Egy társaság tevékenysége a felelőségek egész sorát feltételezi. Mindannyian felelősséggel tartozunk munkánk, szakmánk, a társaság működése, partnereink, ügyfeleink, dolgozóink és társadalmi környezetünk iránt. Az UNION Biztosító teljes tevékenységét áthatja ez a szemlélet: a felelősségvállalás, a gondoskodás, ami egyben kiszámíthatósággal is párosul.

Ez a szemlélet is hozzájárul az UNION töretlen sikeréhez a magyar biztosítási piacon: társaságunk évek óta a felső harmadba tartozó, a piaci fejlődés irányát sok esetben befolyásoló, meghatározó szereppel bíró biztosító. Míg a piac összdíjbevétele 2008-ban csökkent, társaságunk az inflációt meghaladó mértékben növelte díjbevételeit. Az élet- és nem életbiztosítási díjbevételek 55-45 százalékos aránya kiegyensúlyozott fejlődést biztosít, ez is hozzájárult ahhoz, hogy az UNION ebben az évben is teljesítette a tulajdonosok profitelvárásait.

Az UNION-nak az ügyfelei iránt érzett felelősségvállalása nyilvánul meg abban, hogy tudatos piacformáló tevékenységével folyamatosan törekszik tágabb környezete, a magyar társadalom biztosítási kultúráját fejleszteni, az öngondoskodás fontosságát hangsúlyozni. Teszi mindezt innovatív, sokszor a piaci igényeket is megelőző termékfejlesztéseivel, kommunikációjával és a piaci szabályozást segítő szakértői tevékenységével. 2008-ban ennek fényében többek között a magyar társadalom egyik kényes területe, az egészségügyi kérdések felé irányította figyelmét, és új termékeivel a rendszer hiányosságaira kínált megoldást az öngondoskodás útján. A termékfejlesztéseken felül az ügyfélkapcsolat teljes időtartama alatt törekszik az UNION a minél rugalmasabb, gyorsabb ügyfélszolgálatra, ezt célozza meg az adminisztrációs rendszer folyamatos fejlesztése, illetve a megújult helyszínen, kibővített

szolgáltatási körrel működő Ügyfélszolgálat. Örömrökre szolgál, hogy ügyfélközpontúságunk elismerésekben is meghozta gyümölcsét, hiszen elsősorban a 2008-as év eredményeinek köszönhetően az UNION elnyerte a Superbrands 2009 díjat, melyet a saját területén kitűnő hírnevet szerzett márkák kaphatnak meg.

A kiszámíthatóságot, a felelősségvállalást partneri kapcsolatainkban is kulcsfontosságúnak tartjuk. Folyamatosan keressük az utakat arra, hogy – elsősorban – értékesítési partnereink kiszolgálása a lehető legrugalmasabban, igényeiket maximálisan figyelembe véve valósuljon meg, hiszen díjbevételeinknek mind nagyobb hányadát adják kiemelt partnereink. Erről tanúskodnak új, kifejezetten egyes partnerek számára kifejlesztett módozataink, illetve olyan partnerbarát szolgáltatásaink, mint például az interneten megköthető lakásbiztosítás, vagy az elektronikus adattovábbításra alkalmas rendszerek. A partnerkiszolgálás magas színvonalának egyik bizonyítéka, hogy 2009-ben a Business Superbrands díjat is elnyertük, ugyanis a díj alapítói szerint „egy Business Superbrand a minőséget, megbízhatóságot és a kiválóságot képviseli.”

Társaságunk felelősséggel tartozik a sikereit megvalósító munkatársi gárda iránt. Az UNION olyan munkahely, ahol a minőségi munka megbecsülésre talál, aminek egyik számszerűsíthető eredménye a „Legjobb Munkahely Felmérés” – melyben az UNION 2008-ban a hetedik legjobb nagyvállalként és a második legjobb pénzügyintézetként teljesített. Ez az eredmény arról tanúskodik, hogy tudatos emberi erőforrás politikánk meghozta gyümölcsét, munkatársainak elégedettsége és elkötelezettsége jelentős mértékben növekedett az előző évekhez képest, ami nagyban hozzájárul a társaság sikeréhez.

Az UNION Biztosító felelősséget érez a tágabb környezete, a társadalom iránt is. A Társaság ezért társadalmi szerepvállalása keretében a kortárs képzőművészetek és a társadalom beteg illetve szociálisan hátrányos helyzetű gyermekeinek támogatását vállalta fel. Ez utóbbit két, több évre meghatározott projekt megvalósításával, ugyanis a megbízhatóságot itt is kulcsfontosságúnak tartjuk, ezért folyamatos és kiszámítható, segítő jelenlétünkkel állandó szereplőivé akarunk válni a kiválasztott gyermekeknek, hogy életük részének érezzék felelősségünket.

Ezúton köszönöm minden kollégámnak az elmúlt év folyamán kifejtett felelősségteljes munkáját, és biztos vagyok benne, hogy hasonló eredményekről számolhatok majd be a következő évek eredményeinek értékeléseiben is.

Zsoltos Miklós
elnök-vezérigazgató

Introduction by the Chairman of the Board of Directors

A multitude of responsibilities encompasses the operation of a company. We all have responsibilities towards our job, our profession, the company's activities, our partners, our customers, our colleagues and our society. This perspective: acceptance of responsibility and caretaking with the concomitant studiousness has had an impact on UNION Biztosító's way of working.

This perspective is a contributing factor to UNION Biztosító's unbroken string of successes in the Hungarian market: for years now our organization holds a position in the top third, in many cases our influence on the direction of the changes in the market, and our defining position as an insurer. While the total market insurance premium revenues fell in 2008, our organization managed to have an above inflation increase. The 55% - 45% allocation of life to non-life insurance offers balanced growth, and again this year was the reason UNION achieved the profit goal set out by our shareholders.

With a conscious effort in our market influencing activities, our sense of responsibility to our customers is exemplified by the quest on a wider scale to develop further Hungarian society's view of insurance, and to accentuate the importance of self-reliance. With innovation, often with proactive product development to satisfy market needs, effective communication and with professional advice in the development of market regulations, we manage to achieve this. With this in mind in 2008, it turned its attention to questions in health insurance, one of the most delicate matters in Hungarian society, with its new products offering solutions to the systems inadequacies for those with needs for self-reliance. In addition to product development, UNION's continuous improvement of its administrative systems, including the renewal and expansion of customer service at a new location, has as a goal to provide the most flexible and the highest level of customer service possible during the entire life of the relationship with its customers. It's our pleasure that our customer-oriented attitude has also been acknowledged: thanks mainly to the results of the last year, UNION has gained the Superbrand 2009 Award, which is granted to brands having a prominent reputation in their business.

We consider it of key importance to be dependable, and responsible in our relationships with our partners. With our sales

partners primarily in mind, we continuously look for ways to introduce the most flexible, the most needs satisfying service for our partners, because our most important partners provide the majority of our insurance premium revenues. All this is exemplified by the development of new methods for several new customers; this includes those partner friendly services like the ability to purchase home insurance over the Internet, or the ability to use the system to share information. As an appreciation of the high service standards towards our partners we have won the Business Superbrands 2009 Award too, since – as the founders of the award state – 'Business Superbrand represents quality, credibility and excellence'.

Our company feels responsibility for recognizing its debt to all its colleagues that had a part in its success. UNION is a work place where work quality is recognized, and in 2008 this was quantified with a result that ranked us as the 7th best large company and the 2nd best financial company in the Best Employers Study. This just confirms that our human resources policies have been successful, and that our colleagues' satisfaction and determination have improved significantly with respect to the previous year, which has contributed significantly to the company's success.

UNION Biztosító feels a responsibility towards society at large. This need to contribute to society is why the company has volunteered to sponsor and support contemporary fine arts and disadvantaged children. Here also, the primacy of our dependability being key, for the past two years in the implementation of a multi year project, we have wanted to be part of those lucky children with our continuous and dependable help, and so that they should feel our responsibilities in their lives.

Herewith, I would like to thank all of my colleagues for their total commitment in the past year; for I am certain that similar results will be seen in the future.



Miklós Zsoldos

Chairman of the Board – CEO



Az UNION Biztosító története

Az UNION Biztosító a magyar biztosítási piac egyik legdinamikusabban fejlődő cége, mely kompozit kínálata révén az ügyfél-igények széles palettáját képes kielégíteni. Az elmúlt években töretlen növekedési pályán mozgó társaság nemcsak a magyar biztosítási piacon, de anyavállalatán belül, a Vienna Insurance Groupon belül is meghatározó szerepet tölt be eredményei révén.

Az UNION a magyar biztosítási piac egyik legtokeerősebb biztosítója: a negyedik legmagasabb alaptőkével rendelkezik a biztosítótársaságok és egyesületek között. Pénzügyi hátterét anyacége, Közép-Kelet-Európa vezető biztosítási csoportja, az 1824-ben alapított Vienna Insurance Group garantálja.

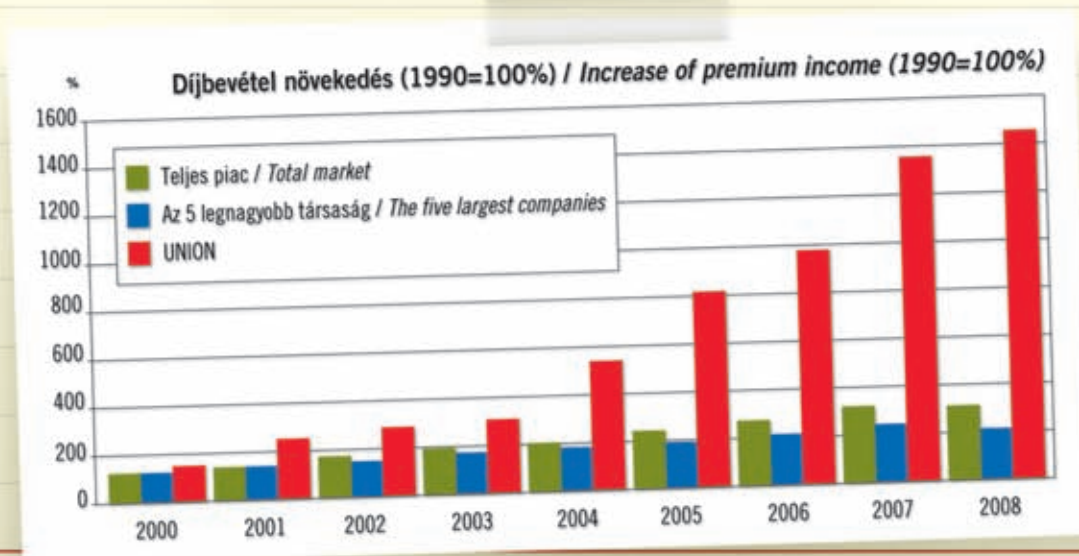
Széles élet- és nem-életbiztosítási palettájával az UNION megoldást kínál a változó élethelyzetekben felmerült igényekre, legyenek azok hosszú távú befektetési célok, váratlan helyzetekre való anyagi felkészülés, féltve őrzött otthon, vagyontárgyak védelme, vagy vállalkozások, vállalatok és intézmények vagyon-, felelősség- és gépjármű-biztosítási igénye. Az UNION mind lakossági, mind vállalati, intézményi ügyfelei számára kínál innovatív, személyre szabott, az egyedi igényeknek megfelelő biztosítási megoldásokat.

Az UNION kiterjedt disztribúciós csatornáival biztosítja azt, hogy ügyfelei számára könnyen elérhetőek legyenek a kínált

szolgáltatások. Saját értékesítési hálózata országos lefedettséget biztosít, de természetesen több stratégiai értékesítési partnerrel is együttműködik, és alkuszkapcsolatait is folyamatosan bővíti. Ezen felül pénzintézetekkel, finanszírozókkal, kamarákkal, szak-szervezetekkel folytatott gyümölcsöző együttműködés révén még komplexebb ügyféligények kielégítését is lehetővé teszi. Az ügyfélkapcsolatokat korszerű telefonos ügyfélszolgálat, illetve hatcsatornás kárbejelentés támogatja, mely a modern technika vívmányaival teszi elérhetővé a biztosító szolgáltatásainak könnyű elérését.

Az UNION számára kiemelten fontos ügyfelei elégedettsége, ezért nemcsak termékei kifejlesztésekor alkalmazkodik igényeikhez, hanem az ügyfélkapcsolat teljes időtartama alatt is: adminisztrációs, informatikai hátterét folyamatosan fejleszti a legmodernebb technológiával. Ennek egyik eredményeként az UNION elnyerte a Superbrands 2009 és Business Superbrands 2009 díjakat, amiket olyan márkák érdemelnek ki, ahol a márkához kapcsolt értékek olyan érzelmi és kézzelfogható előnyöket nyújtanak, amelyeket a fogyasztók elvárnak és elismernek. Ezen felül a GfK Hungária Piackutató által 2008 második félévében végzett felmérés szerint az egyes biztosítók imázs elemeinek arányát tekintve az UNION kiemelkedő az ügyfélközponúságban, innovációban, és kedvező áron kínál vonzó termékeket.

Az UNION elsősorban innovatív termékeinek és az ügyfelek igényeihez való rugalmas alkalmazkodásnak köszönheti azt a rendkívül dinamikus fejlődést, mely egyedülálló a magyar piacon. A tulajdonosi befektetést követő kilencedik évre megtizenötszörözte díjbevételét, így 2008-ban már 25,9 milliárd forintot ért el. Kiemelkedő eredményeinek köszönhetően a társaság magyarországi nagyvállalként a biztosítási piac felső harmadába tartozik.



History of UNION Biztosító

UNION Biztosító is one of the most dynamically developing companies in the Hungarian insurance market, satisfying a wide range of client needs with its composite products. The Company, showing consistent growth in the last few years, plays an important role not only on the Hungarian insurance market, but also within its parent company, Vienna Insurance Group, as based on its results.

UNION is one of the best capitalized insurance companies on the Hungarian market: it has the fourth highest share capital amongst insurance companies and associations. Its funding is guaranteed by its parent company, Vienna Insurance Group founded in 1824, the leading insurance group in Central and Eastern Europe.

With its wide range of life and non-life insurance products, UNION offers solutions for requirements to deal with every day situations, including long-term investment objectives, financial security for unexpected situations, safeguarding of homes, protection of assets or property, liability and motor vehicle insurance, requirements of commercial enterprises, corporate clients and institutions. UNION offers innovative, customized and individualized insurance solutions for retail, corporate and institutional clients alike.

UNION offers its clients easy access to its services with its expansive distribution channels. Its sales network covers the entire country, but naturally it cooperates with several strategic sales partners and is gradually expanding its relations with brokerage firms too. In addition, based on fruitful cooperation with other financial institutions, financial professionals, chambers and trade unions it can satisfy even more complex client needs. Customer relations are supported with an advanced telephone customer service and a six-channel claim reporting system, with which the services of the insurance company can be easily accessed.

Client satisfaction is a very high priority for UNION, therefore, it adopts client requirements not only for the development of its products, but also during the continuous development of its administrative processes and information system using the most advanced technology throughout the entire term of the relationship. As a result of this UNION has been granted the Superbrands

2009 and Business Superbrands 2009 Awards, which are given those brands where the values associated to the brands provide emotional and tangible advantage expected and appreciated by the customers. In the second half of 2008, a survey carried out by GfK Hungária Piackutató showed that UNION is way above average in customer service, innovation and in competitive product pricing when the reputation of various insurance companies is taken into consideration.

UNION has had a dynamic growth that puts it in a unique position on the Hungarian market, due primarily to its innovative products and its flexible response to customers needs. In the past nine years, the shareholders' investment has had revenues grow by 15 fold, so that in 2008, premium income reached HUF 25.9 billion. Due to these outstanding results, the company's Hungarian subsidiary is in the top third in the insurance market.

GfK Hungaria Market Research Company



Rédei Lúcia, 10 év/Age

Alapadatok / Main Data

(2009. április 1. / April 1, 2009.)

UNION Vienna Insurance Group Biztosító Zrt.

Székhely / Headquarter:

1082 Budapest, Baross u. 1.

Cégjegyzékszáma /

Company registration number:

01-10-041566

Jegyzett tőke / Share capital:

4 764 000 000 Ft/HUF

Alapítás dátuma / Year of establishment:

1990

Tulajdonos / Shareholder:

Wiener Städtische Versicherung AG

Vienna Insurance Group, Bécs / Wien,

Schottenring 30., Ausztria / Austria 100%

Vezető testületek / Board of Executives

(2009. április 1. / April 1, 2009.)

Felügyelőbizottság / Supervisory Board

Elnök / Chairman of the Supervisory Board

Dr. Günter Geyer

Elnökhelyettes /

Deputy Chairman of the Supervisory Board

Mag. Robert Lasshofer

A Felügyelőbizottság tagjai /

Members of the Supervisory Board

Kurt Ebner

Peter Höfinger

Juraj Lelkes

Dr. Rejtő Péter

Dr. Martin Simhandl

Igazgatóság / Board of Directors

Elnök-vezérigazgató /

Chairman of the Board – CEO

Zsoldos Miklós

Igazgatósági tagok / Members of the Board

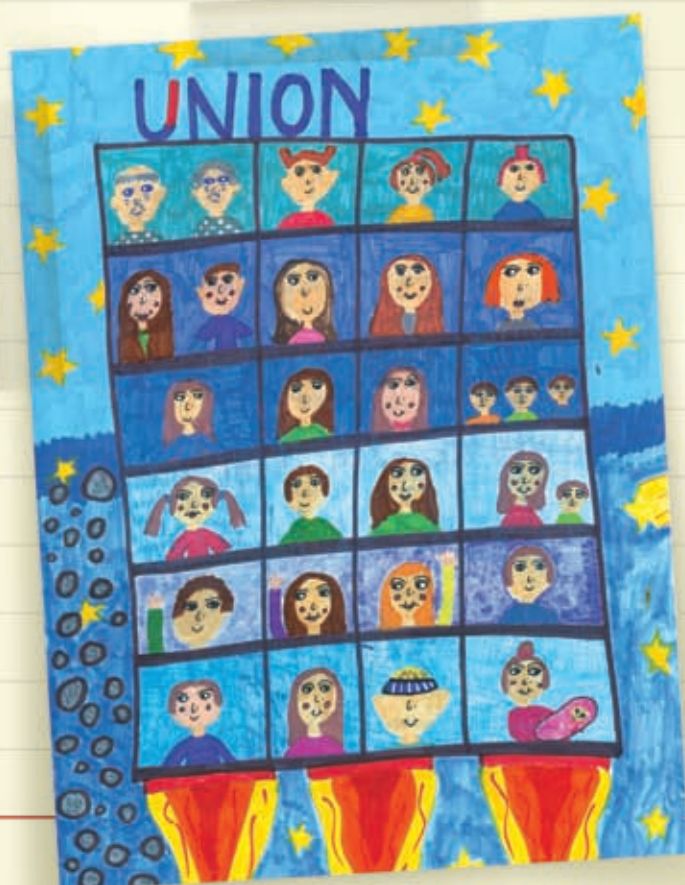
Angyal Attila

Lehel Gábor

Szikora Endre

Tóth István

Michael Weiss



Hegedűs Janka, 14 év / Age

Vezető munkatársak / Management

Bokor Judit

belső ellenőrzési vezető /
Internal Auditor

Bóna Katalin

életbiztosítási ügyvezető igazgató /
Life Insurance Managing Director

Boncz András

vezető aktuárius /
Chief Actuary

Doszpot Evelin

szervezési igazgató /
Procurement and Facilities Director

Gede Tünde

számveteli rendért felelős vezető /
Accountancy, Managing Director

Heleszta Zsuzsanna

penzügyi tanácsadó /
Financial Advisor

Hollósi Tibor

gépjármű-biztosítási kárigazgató /
Director of Motor Insurance Claims Handling

Kopányiné Pécsi Judit

humánpolitikai igazgató /
Human Resources Director

Maják Viktor

marketing és kommunikációs igazgató /
Marketing & Communication Director

Dr. Péterfi Éva

vezető jogtanácsos, igazgató /
Chief Legal Advisor, Managing Director

Seremet Viktor

vagyonsbiztosítási igazgató /
Property Insurance Director

Szabó Attila

befektetési igazgató /
Assets Manager

Szakács Gábor

hálózati értékesítési igazgató /
Sales Force Director

Szegi Lajos

informatikai igazgató /
IT Director

Szerémi Katalin

ügyfélszolgálati igazgató /
Customer Service Director

Szigetvári László

gépjármű biztosítási igazgató /
Motor Insurance Director

Szigl Renáta

vezető rendszerszervező /
Chief System Analyst

Virág Katalin

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



A nemzetgazdaság állapota

A világgazdasági környezet 2007 közepe óta fokozatosan kedvezőtlenebbé vált. A globális növekedés drasztikus lefékeződése az amerikai másodlagos jelzálogpiacról 2007-ben kiindult válsággal függ össze, mely azóta egyrészt globális pénzügyi válsággá alakult, másrészt immár súlyos reálgazdasági hatásai is egyre erősebben érezhetők világszerte.

Ezek a negatív hatások a leggyorsabban az Egyesült Államok gazdaságát érték el, amely már 2007-ben is a lassulás egyértelmű jeleit mutatta. A fogyasztás élénkítését célzó tavaszi adó-visszatérítéseknek köszönhetően 2008 második negyedévéig még gyorsult az amerikai növekedés, a harmadik negyedévben azonban már visszaesett az USA GDP-je, és az aktuális előrejelzések 2009-re súlyos recessziót valószínűsítenek.

Az euró-övezet bruttó nemzeti összterméke először 2008 második negyedévében csökkent az előző negyedévhez képest. Erre az övezet történetében még nem volt példa. A gazdasági aktivitás globális lassulása miatt a közép-kelet-európai régió export-növekedése is visszafogottabbá vált, a régióban pedig Magyarország reagált a legérzékenyebben a konjunkturális környezet kedvezőtlené válására.

2008 második negyedévéig a magyar gazdasági növekedési adatok még mérsékelt emelkedést jeleztek. A hazai konjunktúra fokozatos élénkülésének hátterében az emelkedő lakossági kiadások mellett a közösségi fogyasztás és a természetbeni juttatások növekedése, valamint a mezőgazdasági szektor kiugró teljesítménye állt. A második félévben azonban a világgazdasági környezet hirtelen romlása erőteljesen leszűkítette az exportorientált magyar gazdaság növekedési lehetőségét, a jelentősebb nyugat-európai gazdaságok – különösen Németország – recesszióba fordulása pedig megtörte az első félévben még élénkülést mutató hazai növekedést.

Az államháztartás hiánya a tervezettnél jóval kedvezőbben alakult, a GDP 3,3 százaléka lett, amivel Magyarország teljesítette a maastrichti kritériumot. A vártnál később és lassabban, de a 2008. év második felében egyértelműen megindult az infláció csökkenése. A nyersolaj világpiacán bekövetkezett jelentős korrekció és a hazai mezőgazdasági árak nyári csökkenése után szeptember-decemberben látványosan, 3,5 százaléka esett a fogyasztói index, ami a 2008. év egészét tekintve 6,1 százalékos eredménnyel, szemben a 2007-es év 8,0 százalékos értékével. A munkanélküliségi ráta a 2007-es 7,4 százalékról 7,8 százalékra nőtt, és ez a növekvő tendencia várhatóan tovább folytatódik a válság hatására.

A jegybanki alapkamatot az állampapírpiacon bekövetkezett negatív hatások miatt októberben 300 bázisponttal 11,5 százalékra emelték. Az európai jegybankok a reálgazdasági teljesítményhez és az inflációhoz kapcsolódó, egyértelműen lefelé mutató kockázatok alapján jelentős kamatcsökkentésekről döntöttek. A megváltozott körülményekre hivatkozva a Magyar Nemzeti Bank is hasonlóan cselekedett, és november-decemberben három lépésben, összesen 150 bázisponttal mérsékelte a jegybanki alapkamatot 10 százalékra.

A részvénypiacok világméretű zuhanása természetesen a magyar tőzsdére is hatással volt. A Budapesti Értéktőzsdét is trendszerű árfolyamcsökkenés jellemezte: a BUX index szeptember elején 20 ezer pont körül, mintegy 25 százalékkal év eleji szintje alatt mozgott. A szeptember közepén kezdődő globális részvénypiaci esés hatására tovább zuhant, így decemberben 12 ezer pont körül zárt.

A devizapiacra 2008 közepéig a forint látványos erősödése volt megfigyelhető, aminek csúcspontjaként az árfolyam július végén néhány napra a 230 forint/euró szint alá erősödött. Ezután azonban megfordult a tendencia, és a forint gyengülése következtében az év utolsó két hónapjában már 260-270 forint/eurós sávban mozgott, majd 2009 elején tovább gyengült.

A lakosság hitelfelvétele – a hagyományos gazdasági modellel szemben – meghaladta a megtakarítását. A fokozódó eladósodás annak a számlájára írható, hogy a belföldi felhasználás késleltetve reagált a megváltozott körülményekre, vagyis a visszaeső jövedelmekre. A kedvezőtlen trend azonban a pénzügyi válság nyomán megfordulhat, és ismét megtakarítónak válhatnak a háztartások, mivel a hitellehetőségek erőteljesen beszűkültek.



Status of the national economy

The world economic situation has been deteriorating since the middle of 2007. The drastic slowing of world economic growth is directly connected to the crisis in the US sub-prime mortgage market that began in 2007, and has spread to initiate a global financial crisis, and has had a critical impact on national economies around the world, which on a daily basis is being felt more acutely.

The US economy was the first to feel the impact of its negative effects, where the signs of economic slow down were already noticeable in 2007. The tax rebates issued in that spring to encourage consumer spending resulted expansion of the economy in Q2 of 2008, but by Q3 a fall in GDP growth was experienced, and now the actual prognosis for 2009 is the high possibility of a deep recession.

In the Euro zone, initially Q2 GDP recorded negative growth in comparison to the previous quarter. Up to today, the Euro zone has never been in this situation. The slow down in world economic activity has resulted in a reduced growth in exports from the Central and Eastern Europe region, and within this region Hungary has been affected the most negatively as a result of the adverse conjecture of events.

Up to Q2 2008, the prognosis for Hungary was the expectation for minimal growth. Growth due to the increase in domestic consumer spending, the increase in social payments and the above average performance of the agricultural sector were contributing to an improving economic picture. In the second half of the year, the sudden deterioration in the world economy drastically reduced the growth potential of the export dependent Hungarian economy, and with the more important Western economies, primarily Germany, heading into recession resulted in annulling any domestic growth, which was discernible in the first half.

At 3.3% of GDP, the budget deficit was a pleasant improvement on the planned, and with it Hungary achieved the Maastricht criteria. Later, but more slowly than planned, the reduction in inflation was unequivocally discernable in the second half. With the significant reduction in the price of oil and the palpable reduction in domestic agricultural prices by Q4, inflation ended the year at a 3.5% rate, and as a result average inflation for 2008 was 6.1%, compared to the 2007 average

inflation rate of 8.0%. Unemployment increased from 7.4% in 2007 to 7.8%, and is expected to increase with the continuation of the financial crisis.

As a result of the negative effect on government securities world wide, the National Bank of Hungary raised its base rate by 300 basis points to 11.5%. The European central banks, taking into consideration the performance of their economies and the expected inflation rate, which naturally were reflected in the downward trends, decided to cut interest rates. Citing changes in the world economic situation, the National Bank of Hungary acted in a similar manner, and in the last two months of the year reduced its base rate by 150 basis points in three steps to 10%.

The world wide fall in stock markets also had an effect on the Hungarian stock market as well. The trend in the fall of share prices was also seen on the Budapest Stock Exchange: the BUX index which at the beginning of September was around 20,000, compared to the beginning of that year had fallen by 25%. Due to the effect of the continuing fall in global share prices that began in the middle of September, by December the index stood around 12,000.

By the middle of 2008, the HUF had undergone significant strengthening in the foreign exchange markets, so much so that at the end of July for a couple days it had strengthened to HUF 230 to the Euro. However after this, the trend flipped, and the HUF started to weaken, so by the last two months it was trading in a HUF 260-270 range, and further weakened by the beginning of 2009.

The domestic consumers' debt burden, in opposition to the traditional economic model, was greater than its savings. The increase in consumer debt may be attributable to the late response to the changed economic conditions that is to the reduction in purchasing power. The adverse trend may experience a turn around due to the credit crisis, and find that households are saving again, as the result of the severe constriction of credit.



A biztosítási piac 2008-ban

A teljes biztosítási piac díjbevétele 2008-ban 4,3 százalékkal csökkent, így 890,4 milliárd forint díjbevételezt realizáltak a társaságok. A visszaesésért egyértelműen a gazdasági válság tehető felelőssé, hiszen jelentősen visszaesett a befektetési kedv, ezzel pedig az egyszeri és eseti díjas életbiztosítások kereslete. A válság azonban nem csak a megtakarítási életbiztosításokra gyakorolt negatív hatást: a hitelkínálat beszűkülése miatt elkezdett megcsappanni a különböző vagyontárgyak – lakóingatlanok, gépjárművek – iránti kereslet, ami mind a hitelfedezeti életbiztosításokat, mind a vagyonbiztosításokat, a lakás- és gépjármű-biztosításokat negatívan érintette.

Idén is folytatódott a dekoncentrációs tendencia, vagyis az 5 vezető biztosító 5 évvel ezelőtt még 78,0 százalékos aránya a teljes piaci bevételből tovább csökkent, és jelenleg 65,3 százalékot ér el.

Az élet díjbevételek a fentiek hatására 9,3 százalékos csökkenéssel 461,2 milliárd forintra estek vissza. Ezért egyértelműen az egyszeri- illetve eseti életbiztosítási díjbevételek tehetőek felelőssé, melyek 26,5 százalékkal estek vissza. A részvénytapiacok zuhanása különösen a befektetési eszközalapokhoz kötött életbiztosítások egyszeri és eseti díjas változatait érintették súlyosan, ezek ugyanis 32,5 százalékot zuhantak. A folyamatos élet díjbevételek 5,9 százalékos gyarapodása nem tudta ellensúlyozni ezt a mértékű visszaesést.

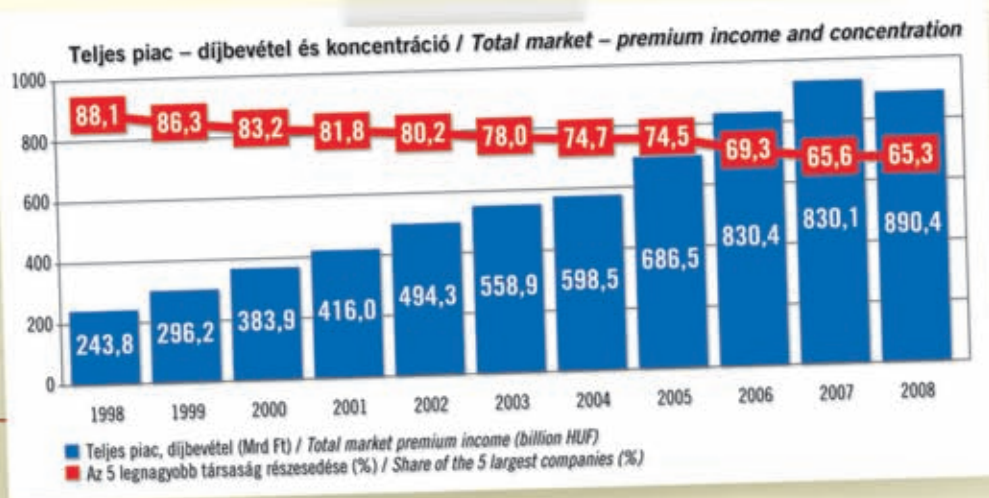
Nem-élet területen a díjbevétel 429,2 milliárd forint volt: az inflációtól és az előző évek teljesítményétől jóval elmaradó, 1,8 százalékos növekedés nem tudta ellensúlyozni az élet terület negatív teljesítményét. A gépjármű díjbevételek 232,2 milliárdot tettek ki, azaz összességében 0,8 százalékkal csökkentek. Ezen belül a kötelező gépjármű-felelősségbiztosítások állományának

2,6 százalékos bővülése mindössze 1,0 százalékos díjbevétel-növekedést eredményezett, ezzel a díjbevételek 134,4 milliárd forintra nőttek. A casco díjak csökkenése miatt az 5,6 százalékos állománybővülés ellenére a casco díjbevételek 3,2 százalékkal csökkenve 97,8 milliárd forintra estek vissza. Az egyéb vagyonbiztosítások díjbevétele 5,0 százalékkal 197 milliárd forintra nőtt.

A 2008. évben több változás is történt a biztosítási piac szereplőit tekintve. Új életbiztosító kezdte meg működését CIG Közép-európai Biztosító Zrt. néven. A kötelező gépjármű-felelősségbiztosítások piacán is jelentős átrendeződés történt: év közben nagy port kavart a MÁV Biztosító Egyesület megszűntetése, állományáért külön kampány keretében versengtek a konkurens biztosítók. Novemberben új biztosító, a Wabard Biztosító Zrt. lépett a kötelező gépjármű-felelősségbiztosítások piacára.

A Pénzügyi Szervezetek Állami Felügyelete 2008. július elsejétől újabb szabályozást vezetett be a függő és független ügynökökre vonatkozó képzési követelmény tekintetében. Ettől az időponttól kezdve csak azok a közvetítők jegyezhetők be a Biztosításközvetítői regiszterbe, akik vagy felsőfokú végzettséggel, vagy biztosításközvetítői képzéssel, vagy biztosításközvetítői hatósági vizsgával rendelkeznek.

A biztosítási piac legnagyobb kihívása az elkövetkező évre a kedvezőtlen makrogazdasági változások hatásainak kiküszöbölése. A pénzügyi és reálgazdasági válság miatt megrendült a befektetői bizalom, a munkanélküliség és a megszorító intézkedések miatt csökkent a megtakarítási kedv, a vagyontárgyak vásárlása visszaesett. Mindezek ellenére tovább kell növelni a lakosság ön- és másokról való gondoskodási igényét, valamint a vagyontárgyak biztosítási lefedettsége is tovább kell, hogy növekedjen. Itt az általános biztosítási kultúra alakításán kívül fontos szerep hárul a termékfejlesztésekre, melyeknek választ kell adniuk a folyamatosan változóban lévő igényekre.



The insurance market in 2008

In 2008, the insurance market had a fall of 4.3% in premium income, and as a result, the insurance companies attained HUF 890.4 billion in premium income. The reduction is directly attributable to the fall in economic activity due to the financial crisis, as there was a serious reduction in investment, and at the same time the reduction in demand for single and top up insurance occurred. The crisis not only had a negative impact on life insurance backed savings: decline in consumer credit and in mortgages issued debt, all had an adverse impact on life insurance backed mortgages, property insurance, home insurance and motor insurance.

The trend in the decrease of market concentration continued during the year: five years ago the five largest insurance companies held 78.0% market share as compared to 65.3% today.

As a result there was a sales reduction of 9.3% as life insurance premium revenues declined to HUF 461.2 billion. This is plainly attributable to single premium and top up insurance premium income, as they fell by 26.5%. The fall in share prices also negatively impacted the premium income of single premium and top up unit linked products which fell by a whopping 32.5%. The increase in regular life insurance premium income by 5.9% could not counter balance these large reductions in price.

Non life insurance premium income totaled HUF 492 billion: which at 1.8% increase were below previous years and below the rate of inflation, and could not counterbalance the negative results of the life insurance sector.

Income from motor insurance premiums totaled HUF 23.2 billion, a 0.8% reduction over the previous year. Within this category even with a 2.6% increase in motor third party liability policies revenues increased by only 1.0%, to a total HUF 134.4 billion. With the reduction in Casco insurance premium and the 5.6% increase in policies the Casco insurance premium income still fell by 3.2% to HUF 97.8 billion.

In 2008, there were additional changes to the participants in the insurance market. A new insurance company by the name of CIG Közép-Európai Biztosító Zrt began operating. There were significant changes in the motor third party liability

insurance sector also: with the scandal caused by the cessation of activities by MÁV Biztosító Egyesület and the subsequent competition for those clients by the remaining insurance companies. In November, Wabard Biztosító Zrt began to offer motor third party liability insurance.

The Financial Services Regulatory Authority introduced new regulations at the beginning of July 2008 that dealt with the training qualifications of dependent and independent insurance agents. From now on, only those agents which have post secondary qualifications, or have received training to be an insurance agent, or are in possession of insurance agent certificate form the public authorities can be registered as an insurance agent.

The biggest challenge for the insurance industry in the next couple of years is the overcoming of the adverse macroeconomic effects of the financial crisis. Investors' confidence has been shaken by the financial and non-financial business crisis, savings intentions have deteriorated due to higher unemployment and reductions in spending, and as a result there has been a decline in the purchase of assets. Even in this situation, satisfaction of the need for self-reliance has to be fulfilled, which should include the encouragement for property insurance. The importance of product development, which has to provide answers to continuously changing demands, is emphasized as part of the developing public perception of insurance.



Beszámoló

Az UNION Biztosító 2008-ban is növelte díjbevételeit: a 25,9 milliárdos díjbevétel 6,8 százalékos bővülést jelent az előző évhez képest. Ez a díjbevétel – a gazdasági válság hatására – elmaradt a korábbi évek fejlődési ütemétől, de így is szignifikánsan meghaladta mind az inflációt, mind a biztosítási piac összteljesítményét. Míg a nem-életbiztosítások díjbevétele 11,2 százalékkal nőtt, addig az életbiztosítások 3,4 százalékos növekedést tudtak felmutatni, így 45-55 százalékot tett ki a két üzletág aránya.

ÉLETBIZTOSÍTÁSOK

Az UNION életbiztosítási ága 2008-ban 14,4 milliárd forint díjbevételt realizált. A fejlődés mozgatórugóját a befektetési eszközalapokhoz kapcsolódó életbiztosítások jelentették 12,9 milliárd forintos díjbevétellel, ami 4,5 százalékos fejlődést jelent az előző évhez képest. A kiegyensúlyozott növekedés fontos alappillért jelentő folyamatos díjas életbiztosítások 17,8 százalékos bővülése 5,3 milliárd forintos díjbevételt hozott, ezen belül a befektetési eszközalapokhoz kötött életbiztosítások folyamatos díjas módozatai 29,9 százalékkal nőttek, ami elsősorban az UNION nagy sikerű életprogramjainak köszönhető. A gazdasági világválság hatása leginkább az egyszeri díjas unit-linked életbiztosítások díjbevételeiben érezhető, amelyek 3,4 százalékkal csökkentek, így 9,1 milliárd forintot értek el. Itt is a második félév hozott visszaesést, hiszen az első félévben még 28,3 százalékkal haladta meg a Társaság életbiztosítási díjbevétele az előző év hasonló időszakát.

NEM-ÉLETBIZTOSÍTÁSOK

A nem-életbiztosítási üzletág kiemelkedő növekedést produkált, hiszen 11,2 százalékos bővüléssel 11,5 milliárd forintos díj-

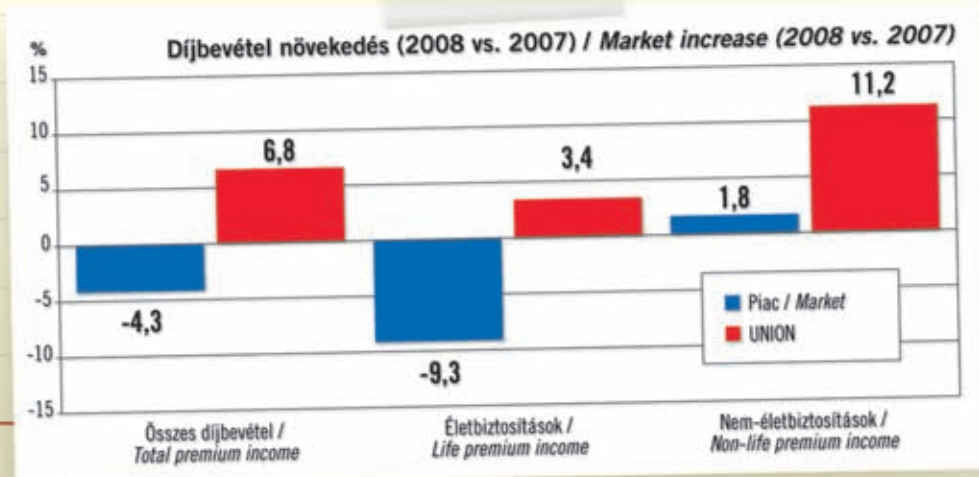
bevételt ért el, és ez a növekedési ütem hatszorosa a nem-életbiztosítási piacnak. A kötelező gépjármű-felelősségbiztosítások 4,3 százalékos díjbevétel-növekedése jelentősen meghaladta a piac növekedését. Az így elért 4,2 milliárd forint díjbevétel részben annak köszönhető, hogy az UNION évek óta hangsúlyozottan törekszik a kockázatarányos díjszabásra, illetve 2008-ban új gépjármű-fajták és területek felé is nyitott, ami a jól kiépített disztribúciónak köszönhetően jelentős évközi szerzést is eredményezett. A casco biztosítások hasonlóképpen pozitív képet mutattak: a piaci csökkenéssel szemben 1,8 százalékos növekedést felmutatva 3,5 milliárd forint díjbevételt realizáltak az elmúlt évben. Ebben a teljesítményben nagy szerepet játszottak a beépített casco módozatok. Az egyéb vagyonsbiztosítások 31,7 százalékos növekedése impozáns képet mutat, így 3,9 milliárd forint díjbevételt értek el, ehhez a lakásbiztosítások 1 milliárd forinttal járultak hozzá.

SZERZÉSEK

Az UNION Biztosító jól kiépített, a több lábon állás stratégiáját megcélzó értékesítési rendszere idén is jelentős eredményeket ért el, ugyanis 2008-ban 156 160 új szerződést kötött, melyek díja 15,88 milliárd forint.

KÁRHÁNYAD, BIZTOSÍTÁSTECHNIKAI TARTALÉKOK, KEZELT VAGYON

Az UNION Biztosító kárhányada tovább csökkent az előző évhez képest. A kárkifizetések az elmúlt esztendőben 11,4 milliárd forintot tettek ki. A biztosítástechnikai tartalékok és a kezelt vagyon 28,9 milliárd illetve 34,1 milliárd forintos értéket mutattak.





Bokor Zsófia,
12 év / Age

Report

In 2008, UNION Biztosító increased its premium income by 6.8% over the previous year to a total of HUF 25.9 billion. Due to the impact of the crisis, the premium income increase was lower than in previous years, but nonetheless still was greater than the rate of inflation, and greater than the performance of the insurance market. The share of life to non-life was 55% to 45% as non-life insurance premium income increased by 11.2%, while life insurance premiums grew by 3.4%.

LIFE INSURANCE

In 2008, the life insurance branch of UNION realized premium revenues of HUF 14.4 billion. The unit linked insurance were the source of the positive growth. They increased by 4,5% over the previous year to HUF 12.9 billion. The regular premium income, which grew to HUF 5.3 billion, a 17.8% increase, was a very important element to the balanced growth of the company. Within this product category the regular unit linked insurance premium income increased by 29.9%, as part of the very successful UNION life-cycle programs.

The effect of the crisis can be observed primarily on the impact on single premium UL, which decreased by 3.4% to HUF 9.1 billion. Here also, the decrease occurred in the second half, as in the first half it was showing a 28.3% increase as compared to the same period last year.

NON-LIFE INSURANCE

The non-life portion showed incredible growth in the past year with revenues of HUF 11.5 billion, an increase of 11.2% over the previous year, which was six times greater than the non-life market as a whole. The motor third party liability insurance had premium increases of 4.3%, which were significantly higher than the market's. The HUF 4.2 billion result is primarily attributable to UNION putting an emphasis on the risk-premium rate optimization that it has been developing now for several years, entering into new markets and insuring new types of vehicles, and with the creation of an efficient sales network in 2008 the signing of a significant number of policy contracts during the year. Casco insurance premium income showed a similar progression: a 1.8% growth in the face of a decline in the Casco insurance market for a total of 3.5 billion in premium income. This result is very much attributable to the Casco policies in the Casco featured loans. The 31.7% increase in premium income for other property insurance is quite impressive; resulting in HUF 3.9 billion in premiums, of which HUF 1 billion was from home insurance.

EREDMÉNY

Az UNION Biztosító tavaly 806,3 millió forint adózás előtti eredményt ért el, amivel teljesítette a tulajdonos által meghatározott célokat. A biztosító eredmény szintjéhez hozzájárult a tudatos költséggazdálkodás, a nagyobb profittermelő képességgel bíró termékek súlyának növelése, valamint a kockázatarányos kötelező gépjármű-felelősségbiztosítási tarifastruktúra.

Az UNION Biztosító 2008-as évének fő eseményei

INNOVÁCIÓ A TERMÉKFEJLESZTÉSEK TERÜLETÉN

Az UNION Biztosító 2008-ban is élen járt a piacon az innovatív termékfejlesztésekkel. Forradalmian új termékekkel lépett be az egészségbiztosítási piacra. Az egészségbiztosításokat teljesen új módon megközelítő, így a piacon úttörő MultiConto PrivateMed valódi szolgáltatásalapú biztosítás, mely az egészségügyben tapasztalható nehézségekre választ keresve kínál megoldást. A társaság másik egészségbiztosítási csomagja, „Az egészség útja” szolgáltatási köre három különböző élethelyzet – prevenció, betegség, rehabilitáció – igényeihez egyaránt igazodik. Ennek révén alkalmas az egészségmegőrzésre, valamint a gyors gyógyulás elősegítésére, ugyanis valós segítséget nyújt baj esetén a baleset, betegség és a rehabilitáció időszakában.

A társaság életbiztosítási kínálatát tavasszal az UNION-Euro Életút Program nevű, euró alapú termékkel gazdagította, melynek célja az volt, hogy egy termékben ötvözze az eurós megtakarítás, a befektetés és a biztosítás előnyeit. Értékesítési partne-

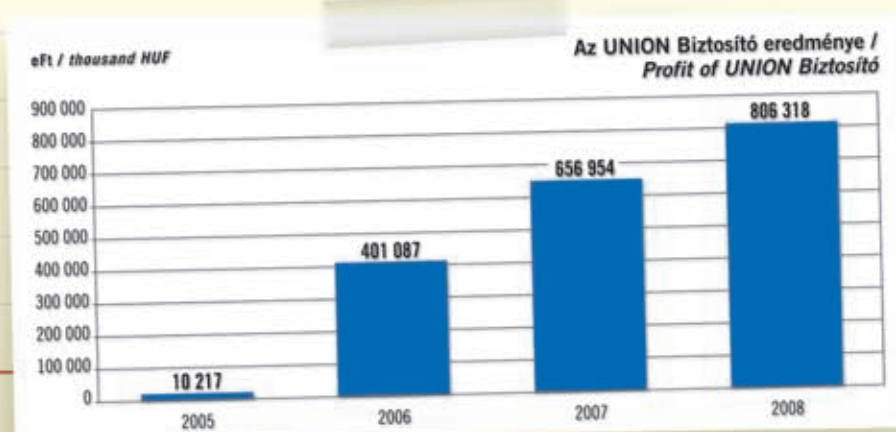
rei számára fejlesztette ki a társaság UNION-Távlat Program nevű lépcsős kifizetésű befektetési eszközalaphoz kapcsolódó életbiztosítását, mely hitelfedezeti biztosításnak is alkalmas. A befektetési eszközalapokhoz kapcsolódó életbiztosításainak eszközalap választékát az UNION az elmúlt év tavaszán négy új, különleges eszközalappal bővítette, mely az euró alapú biztosításoknál vehető igénybe.

A gépjármű-biztosítások terén is több újdonsággal szolgált az UNION, így bevezette az UNION-Casco Lopásvédelem nevű termékét, mely csak a lopás kockázatra nyújt védelmet, illetve bizonyos népszerű gépjárműtípusokra típuskedvezményt vezetett be egyes casco biztosításainál, mellyel még versenyképesebbé tette ezeket a termékeket.

A vállalati vagyonbiztosítások terén is számos újdonságot vezetett be a társaság, ugyanis új ipari vagyon- és felelősségbiztosítási csomagot vezetett be közép- és nagyvállalatok számára. Az UNION kockázatvállalási kapacitását jelentősen bővítette azzal, hogy csatlakozott a Vienna International Underwriters (VIU) szervezethez, mely a Vienna Insurance Group cégcsoport keretein belül, annak leányvállalatain keresztül működik. Így a cégcsoport által kiszolgálni kívánt ügyfélkörnek ezentúl lehetősége lesz arra, hogy egyetlen kapcsolódási ponton keresztül elérje a cégcsoport teljes szolgáltatási vertikumát az ipari vagyon-, felelősség-, és technikai biztosítások terén, melyhez a Vienna Insurance Group a régió egyik legnagyobb biztosítástechnikai kapacitásával rendelkezik.

PARTNERI EGYÜTTMŰKÖDÉSEK

Az UNION továbbra is nagy hangsúlyt fektetett a meglévő értékesítési csatornák mellett új együttműködési lehetőségek, értékesítési csatornák felkutatására. Saját értékesítési hálózatát az elmúlt év során teljesen átszervezte a sokkal hatékonyabb ügyfélszolgálat érdekében. A korábbi területi igazgatóságok helyett kisebb operatív csoportokat, területi irodákat alakított ki,



NEW CONTRACTS

In 2008, because of UNION Biztosító's well developed network, a system built on several foundations, a significant result was achieved: 156,160 contracts has been signed, which resulted in HUF 15.88 billion in premium income.

CLAIM RATE, TECHNICAL RESERVES, MANAGED ASSETS

The claim rate for UNION Biztosító continued to decrease with respect to the previous year. Claim payments totaled HUF 11.4 billion. Technical reserves were HUF 28.9 billion and managed assets totaled HUF 34,1 billion last year.

RESULTS

Last year, the company reached the operating results as set out by its shareholders with a profit before taxes of HUF 806.3 billion. Contributed to the outstanding revenue result, there was an increase in operating efficiency with effective cost controls, an increase in the weight of higher margin products, and the optimization of the risk premium rate structure of motor third party liability insurance.

In the spring, the company expanded its product offerings with the introduction of the Euro based UNION-Euro Életút Program which tries to capitalize on the advantages of the Euro based savings, investments and insurance benefits. For its independent brokers the company has developed the UNION-Távlat product which offers unit linked insurance with multiple gradually increasing payments, and which is also appropriate for debt guarantees. As of the spring, four new asset funds were introduced that are available for Euro based unit linked insurance.

UNION has introduced several new motor insurance products, for example UNION-Casco Lopásvédelem which protects its clients against loss due to auto theft. The type allowance introduced for some Casco insurances made these products even more competitive.

The company also introduced various new products in property insurance by developing insurance packages to cover industrial property and liabilities for medium and large sized enterprises. By joining the Vienna International Underwriters (VIU) organization, a unit of Vienna Insurance Group, UNION was able to increase its capacity to accept additional risks. Now the company is able to offer its clients one stop shopping by providing all services available in industrial property insurance, liability insurance, and technical insurance, now that it has the largest technical insurance capacity in the region.

Main events in 2008 for UNION Biztosító

INNOVATION IN PRODUCT DEVELOPMENT

In 2008, UNION Biztosító was in the forefront in product innovation. It developed revolutionary new products for the health insurance sector. The pioneering MultiConto PrivateMed service based insurance offers solutions to those inadequacies that have been identified in the public health insurance sector. The company's other health insurance package called "Az egészség útja" provides services to accommodate the requirements of three different types of situations: prevention, illness, rehabilitation. Here the emphasis is on maintaining health, and accelerating the healing process, which are of great assistance in times off sickness, rehabilitation or after an accident.

COOPERATION WITH PARTNERS

Besides the emphasis on developing cooperation possibilities with the current sales channels that it has available, UNION has made it a priority to find new sales channels.

In the past few years it has totally upgraded its sales network to further increase the efficiency of its customer service. In place of the regional sales directors under the national sales director, it has made an emphasis on developing a network of smaller regional offices with smaller sales teams, making up seven regional cores, each with a regional director who is assisted by sales support and training support to aid in managing the daily tasks of the employees.



ezek alkotják a hét régió magját, ahol a régióigazgató mellett értékesítés támogató és oktató támogatja az adott terület munkatársainak napi tevékenységét.

Alkuszkapcsolatait 2008-ban is tovább erősítette a Társaság partnerekre szabott, egyéni megoldásaival, melyet szintén megújult szervezettel segített elő. Továbbra is sikeres együttműködést folytat az UNION független biztosításközvetítői hálózatokkal rendelkező értékesítési partnereivel, az UFS-sel, az MPK-val és a Bridge Hungary társasággal is.

Az UNION meglévő, jól működő banki kapcsolatait tovább bővítette, így már a KDB-vel és az Oberbankkal is megkezdődött a sokoldalú, komplex együttműködés. A Vienna Insurance Group 2008-ban megvásárolta az Erste Bank Csoport biztosítási üzletágát is a régióban, és ezen túlmenően a két pénzügyi szolgáltatói csoport 15+10 évre szóló értékesítési megállapodást kötött, ami még szorosabb együttműködést tesz lehetővé a jövőre nézve.

Az UNION 2007 nyarán elnyerte a Magyar Telekom stratégiai biztosítási partner keresésére kiírt tenderét, amelyet 2008-ban is számos közös termék fémjelzett. Ilyen a 24 órás orvosi call centert, másodlagos orvosi véleményt és baleset-biztosítást is magában foglaló családi egészség csomag, vagy az interneten megköthető, különösen kedvező díjú lakásbiztosítás is. Az együttműködés eredményeként ma már a közös szolgáltatások előnyeit százezer főt meghaladó ügyfélkör élvezi.

HÁTTÉRTÁMOGATÁS

Az UNION az elmúlt évben is fontos fejlesztéseket hajtott végre az informatikai és adminisztrációs háttértámogatás terén. 2008-ban a biztosítók közül az UNION az első között készült el a BOMA rendszer (kötelező gépjármű-felelősségbiztosítások bónusz-málsusz fokozatait nyilvántartó rendszere) bevezetésével. A társaság átalakította jutalékrendszerét is, mely új változatában már az eurós termékek értékesítéséből származó jutalékok számítását is támogatja. Az UNION bevezette értékesítési partnerei számára a kötelező gépjármű-felelősségbiztosítások elektronikus fogadását lehetővé tevő rendszerét ezzel nagymértékben felgyorsítja és pontosítja a szerződések feldolgozását.

Új helyszínre költözött az Ügyfélszolgálat, mely kibővített feladatkörrel, a meglévő szerződések kezelésével, kár- és szolgáltatási igények felvételével, tájékoztatással és több egyéb funkcióval is foglalkozik. A gyorsabb és hatékonyabb működés érdekében immár egypontos ügyfélkiszolgálás keretében fogadja az ügyfeleket.

Folyamatos törekvésünk a magas színvonalú szolgáltatások iránt nem maradt eredmény nélkül. Az UNION az elmúlt évek, ezen belül elsősorban a 2008-as év eredményeinek köszönhetően egyszerre nyerte el a kiváló márkáknak járó Superbrands 2009 és Business Superbrands 2009 díjat, melyet azok az erős márkák kaptak meg, amelyek tisztelik a partnereiket, rugalmasak, és elhiszik, hogy győzhetnek.

A GfK Hungária Piackutató által 2008 második félévében végzett felmérés szerint az egyes biztosítók imázs elemeinek arányát tekintve az UNION kiemelkedő az ügyfélközpontúságban, innovációban, ezen felül kedvező áron kínál vonzó termékeket. A társaság megítélése a munkavállalók szemében is igen pozitív, és évről évre egyre jobb: a Hewitt Inside Nemzetközi Tanácsadó cég által elkészített „Legjobb Munkahely Felmérés”-ben az UNION hetedik legjobb nagyvállalként és a második legjobb pénzintézetként teljesített 2008-ban.

TÁRSADALMI SZEREPVÁLLALÁS

Társaságunk kiemelt figyelmet fordít a társadalmi szerepvállalásra, és tudatos, előre meghatározott elvek szerint választja ki a számos támogatásra érdemes terület közül azokat, amelyek számára kiszámítható módon, hosszú távon támogatást biztosít. Az UNION két társadalmi szempontból fontos terület, a kortárs képzőművészet és a hátrányos helyzetű gyerekek támogatása mellett döntött, amely területeken saját programokat indított. A társadalmi szerepvállalás keretében egyrészt 2008-ban is többféle eszközzel segítette a dagyanatos, cukorbeteg, illetve krónikus ízületi gyulladásban (JIA) szenvedő gyermekek speciális táboroztatását szervező Bátor Tábor Alapítványt. Másrészt a Társaság tovább bővítette a Magyar Gyermekek és Ifjúságvédelmi Szervezet (MAGYISZ) Fejér-megyei Gyermekvédelmi Központjának székesfehérvári gyermekotthonában élő gyermekeket támogató programját pénzügyi és humán erőforrások mozgósításával, melynek keretében nyári táborozáson, ismeretterjesztő programsorozaton és különböző rendezvényeken vehettek részt.

2009-ES TERVEK, CÉLKITÜZÉSEK

Az UNION 2009-ben is a piacot meghaladó díjbevétele és profitnövekedést tervez. Mindezt elsősorban a biztosítástechnikai eredmény növelésével, vagyis új innovatív, piacképes és profitábilis termékek kifejlesztésével és bevezetésével, a jelenlegi értékesítési csatornák további erősítésével, új partneri együttműködések kialakításával kívánja elérni az informatikai és adminisztrációs háttér hatékonyságának további erősítésével és hatékony költséggazdálkodással párhuzamosan.



Eich Dániel,
7 év / Age

In 2008, the company further strengthened its renewed broker network with the help of individualized solutions.

UNION continued its successful cooperation with independent insurance broker networks run by partners such as UFS, MPK and Bridge Hungary.

It further continued its prosperous relation with the banking sector by beginning cooperation with KDB and Oberbank.

In May 2008, Vienna Insurance Group purchased Erste Bank's insurance arm in the region, and signed a 15+10 year sales cooperation agreement which allows for even closer cooperation in the future.

In 2007, UNION won a tender issued by Magyar Telekom looking for a strategic partner. In the process of answering the call, new impressive insurance products were developed: like the family health package containing 24 hour Medical Call Center, Second Medical Opinion and accident insurance or the home insurance on the Internet. As of today there are more than 100,000 satisfied clients as a result of this cooperation.

ORGANIZATIONAL SUPPORT

In the past few years, UNION has made significant investments in IT and back-office support functions. In 2008, UNION was the first insurer to bring the BOMA system online. This system stores information that allows for assessing the risk factor of motor third party liability insurance policy owners. The company also developed its commission calculation system, which is also able to handle sales of Euro based products. UNION also commenced the registration of motor third party liability insurance by electronic means for its sales partners greatly increasing the speed and accuracy of the policies issued.

The company customer service moved to a new location, where it now offers additional services, continues handling customer insurance contracts, handles claims and customer enquiries, provides information and completes other tasks as called for. In the pursuit of a speedier and more efficient operation, customers only need to deal with one customer representative at the customer service department, who can handle enquiries regardless of their nature, such as making claims or a claims status or a policies coverage.

Our continuous ambition for high standard services has produced great results. Thanks to the achievements of the past years and largely due to the success of the last year UNION has been awarded with the Superbrands 2009 and Business Superbrands 2009 Awards. They are given to those strong brands which are flexible, appreciate their partners and believe in their own success.

Kilátások

Szakértők szerint a 2009-es évben folytatódnak a gazdasági világválság negatív hatásai, így növekedést erre az évre még nem jósolnak az Európai Unióban: a reál GDP 2 százalékos csökkenését prognosztizálják, és csak 2010-ben lesz mintegy 0,5 százalékos emelkedés a várakozások szerint. Az uniós országok államháztartási hiánya 2009-ben várhatóan a tavalyihoz képest több mint a duplájára, a GDP 2 százalékaról 4,5 százalékára nőhet. 2010-re a költségvetési kilátások további romlására kell számítani. Ugyanakkor kedvező fordulatot jelent, hogy a nyersanyagárak csökkenésének köszönhetően gyorsan enyhül az inflációs nyomás. A fogyasztói árak inflációja az Európai Unióban a 2008-as 3,7 százalékról idén várhatóan hozzávetőleg 1 százalékra csökken, és előreláthatóan 2010-ben sem éri majd el a 2 százalékot.

2009-ben a magyar gazdaság teljesítménye várhatóan 3,5 százalékkal csökken, de egyes előrejelzések szerint az I. félév jelentős csökkenése után a IV. negyedévben az alacsony bázishoz képest elindulhat a növekedés. Az építőiparban folytatódik a már két éve tartó visszaesés, a hitelforrások szűkössége az állami, üzleti és lakossági beruházásokat is visszafogja. Az államháztartás hiánya mérséklődik.

A pénzügyi válság következtében a pénzügyi intézmények várhatóan továbbra is erőteljesen visszafogják hitelezési tevékenységüket. Ez a tendencia erőteljesebben érintheti Magyarországot az európai országok átlagához képest, mivel az elmúlt időszakban a hazai bankszektorban az új hitelfelvételek terén a devizahitelek szerepe volt meghatározó, és a jelenlegi körülmények között a magyar pénzügyi szektor a korábbiaknál, illetve euro-övezeti társainál nehezebb feltételekkel juthat majd devizaforrásokhoz. A fenti hatások következtében a lakossági fogyasztás és beruházás várhatóan 2009-ben visszaesik, és a szektor megtakarítási hajlandósága érdemben emelkedik. A megtakarítási kedvet a hitelek nehéz hozzáférhetőségén és költségesebbé válásán túl a magas betéti kamatok és hozamok, illetve a hitelfelvételhez szükséges önrész emelkedése, és az ennek összegyűjtéséhez szükséges idő növekedése is elősegíti.

A versenyszektorban a bruttó bérek 4 százalék körüli emelkedése, a költségvetésben 1 százalékos csökkenése várható, ami összességében a reálkeresetek szerény, mintegy 1 százalékos növekedését jelenti. Az infláció – főleg a világpiaci energia- és mezőgazdasági árak esése miatt – 2009 elején gyorsan mérséklődik, éves átlagban 2,8 százalékos áremelkedés várható. A recesszió következtében a munkaerő-kereslet mérséklődik, a meglévő foglalkoztatási gondokat újabbak tetézik, az előrejelzések szerint a munkanélküliség éves átlagban 8,3 százalékra nő.



Rédei Véra Mirella,
7 év / Age

In the second half of 2008, a survey carried out by GfK Hungária Piackutató showed that UNION is way above average in customer service, innovation and in competitive product pricing when the reputation of various insurance companies is taken into consideration. The employees' opinion of the company is very positive, and improving from one year to the next: in 2008, the Hewitt Inside International Consultants company presented results of the Best Employers Study, where UNION ranked 7th as the best large company and the 2nd best financial company to work at.

CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY

The company has made it a priority to be involved in the community, by making a conscious decision with a priori accepted standards to pick and support those sectors which are the most worthy over the long term. Considering society's needs, UNION has decided to support two important groups, the contemporary arts and children in disadvantaged conditions, by implementing the company's own programs. In 2008, within the scheme of corporate social responsibility, the company supported a special camp run by the Bátor Tábor Foundation for kids suffering from cancer, diabetes and JIA (Juvenile Idiopathic Arthritis). On another front, the company provided funds and manpower to expand the support programs for those kids living at Childrens Shelter Home in Székesfehérvár, which is a member of the Hungarian Children and Youth Protection Organization's Children Protection Centre in Fejér County. The expanded programs included summer camping, awareness and information programs and various events organized for the children.

PLANS AND GOALS FOR 2009

UNION is planning for above average premium income and profit growth for 2009. All of this is expected primarily due to the improved technical results, that is with the development and introduction of innovative, marketable and profitable products, along with the strengthening of the current sales network, in addition by expanding cooperation with new partners, while at the same time carrying out cost controls and strengthening back-office functions thereby leading to higher efficiency in IT and administrative task completion.

Prospects

According to the experts the negative impact of the economic crisis should continue in 2009, and therefore economic growth is not expected in the European Union this year: the prognosis is for a real GDP growth of -2.0%, and an expected 0.5% growth for 2010. The European Union countries total government deficit in 2009 is expected to reach 4.5% of GDP, more than double over the previous year's 2.0%. It is expected that government budgets will further deteriorate into 2010. At the same time, inflation pressures have subsided due to the decrease in the price of raw materials. After an increase of 3.7% in the European Union CPI (consumer price index) in 2008, it is expected to fall to 1.0% in 2009, and should stay below 2.0% in 2010.

It is anticipated that Hungary's economy will contract by 3.5% in 2009, but after the significant drop in the first half of the year expansion can be expected in Q4 as a result of the low base established in the previous year. The reduction in activity in the building sector is expected to continue as in the previous two years and the tightening of credit will restrain government, commercial and private investment. The government deficit is expected to decrease.

As a result of the financial crisis, financial institutions are expected to continue to tighten issuance of credit. Compared to the average of the European countries, Hungary is expected to be affected to a greater degree as domestic banks have been issuing a significant amount of foreign currency denominated debt for a time now which has resulted in stricter conditions for non-HUF credit issued to institutions in the Hungarian financial sector. As a consequence of the conditions as mentioned above, consumer spending and private investment is expected to fall in 2009, as at the same time savings rates should start showing an increase. Tough access to credit, higher interest rates and higher returns on, including higher down payment amounts with the associated time requirements have helped to increase the desire to save.

In the private sector, gross salaries are expected to increase by 4.0% where as 1.0% decrease is expected in the public sector, with the result that on the whole gross salaries should rise by a moderate 1.0%. Primarily because of the fall in energy prices and in agricultural goods, inflation should slow down significantly at the beginning of 2009, leading to an average inflation rate of 2.8% for the year. As a consequence of the recession new job openings will decrease, the employment situation will again be of significant concern, and the average rate of unemployment should increase to 8.3%.



Horváth Vilmos,
7 év / Age

2009-ben a biztosítási piac stagnálására várható. Az életbiztosítási piac várhatóan csökkenni fog néhány százalékot: a befektetési jellegű egyszeri díjas konstrukciók visszaesése már az elmúlt év harmadik negyedében is látszott, ami várhatóan idén is folytatódik, míg a folyamatos díjas életbiztosítások csökkenő ütemben ugyan, de tovább fejlődhetnek. A nem-életbiztosítások terén stagnálás prognosztizálható, amiben szerepet játszik az új és használt gépjármű értékesítések visszaesése, ami mind a kötelező, mind a casco biztosításokat érinti.

A válsághelyzetben az öngondoskodás szerepe a nyugati példák alapján felértékelődik, így 2009-ben a klasszikus életbiztosítások és az egészségbiztosítások térnyerése várható.

A profit tekintetében azok a biztosítók lesznek idén sikeresek, akik a bizonytalan befektetési környezetben a biztosítástechnikai eredményre, illetve a hatékony költséggazdálkodásra tudnak koncentrálni.

Az UNION 2009-ben is díjbevétel- és profitnövekedést tervez. Mindezt a jelenlegi értékesítési csatornák további erősítésével, meglévő partneri kapcsolatai további bővítésével, új partneri

együttműködések kialakításával, új innovatív és piacképes termékek kifejlesztésével és bevezetésével kívánja elérni az informatikai és adminisztrációs háttér hatékonyságának további erősítésével párhuzamosan.

A társaság a 2008-as évben átalakított, a hatékony ügyfélkihasználást megcélzó új rendszerrel folytatja tovább értékesítési hálózatának fejlesztését. Partneri kapcsolatai terén egyedi, kölcsönös előnyökre épülő együttműködésekre törekszik. A már kialakult együttműködési területeket 2009-ben is tovább mélyíti.

Az UNION az életbiztosítási ágazatban a folyamatos díjas befektetési eszközalapokhoz kapcsolódó életbiztosítások mellé új egyszeri díjas termékeket kíván bevezetni, illetve bővíti meglévő termékeinek kiegészítő szolgáltatásait a gazdasági válság miatt megváltozott ügyféligényekre reagálva. Ezen felül a társaság még nagyobb hangsúlyt helyez egészségügyi kiegészítő jellegű szolgáltatásaira. A nem-életbiztosítások terén 2009-ben elsősorban a vállalati ügyfelek számára bővíti tovább jelenlegi szolgáltatási skáláját új innovatív megoldásokat kínálva.

It is expected that the insurance sector will stagnate in 2009. In Q3 2008, the decrease in premium income from unit linked life insurance policies was noticed, which indicates a fall of a couple of percent in life insurance premium income in 2009, while regular life insurance should continue to progress but at a reduced growth rate. The non-life insurance sector is expected to stagnate, as the fall in new and used car sales requires less motor third party liability and Casco insurance coverage.

In 2009, traditional life insurance and health insurance should experience increase in market share as the need for self-reliance becomes stronger in times of crisis, as it has already been observed in the more developed western societies.

From the stand point of profit, those organizations will succeed that will concentrate on managing costs and technical results.

UNION is planning for higher premium income and an increase in profits. At the same time as the company carries out its tasks with higher operating efficiencies in IT and in back-office functions, the company will strengthen the current sales

network, expand its cooperation with its partners, find new partners to work with, and develop and market new innovative products.

The company is to follow up the upgrading of its customer service in 2008, by realizing the implementation of a new system for its sales network. The company aspires to further develop individualized, mutually beneficial relationships with its partners. In addition it will reinforce and deepen the current cooperation activities in 2009.

In the life insurance sector, in addition to its regular premium unit linked insurance UNION intends to introduce single premium products, and in reaction to the clients new requirements as a result of the economic crisis increase those product services currently on the market. In addition, the company has put a greater emphasis on developing further those services offered with the health insurance products. And in the non-life insurance sector, in 2009, the company would like to expand for its company clients the selection of services with new innovative solutions.



Török Krisztián,
12 év/Age



KPMG Hungária Kft.
Váci út 99.
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

Független könyvvizsgálói jelentés

Az Union Vienna Insurance Group Biztosító Zrt. részvényesének.

A Magyar Könyvvizsgálói Kamara által kiadott magyar Nemzeti Könyvvizsgálati Standardok és a Magyarországon érvényben lévő, a könyvvizsgálatra vonatkozó törvények és egyéb jogszabályok alapján elvégeztük az Union Vienna Insurance Group Biztosító Zrt. (továbbiakban "a Társaság") 2008. évi éves beszámolójának a könyvvizsgálatát, amely éves beszámolóból kerültek levezetésre az összesített pénzügyi kimutatások. A 2009. február 25-én kelt független könyvvizsgálói jelentésünkben korlátozás nélküli véleményét adtuk ki arra az éves beszámolóra, amelyből az összesített pénzügyi kimutatásokat levezettük.

Véleményünk szerint az Union Vienna Insurance Group Biztosító Zrt. 2008. évi Éves Jelentésének 28., 29. és 30. oldalán bemutatott, összesített pénzügyi kimutatások minden lényeges szempontból összhangban vannak azzal az éves beszámolóval, amelyből levezettük azokat.

A Társaság adott időszakban fennálló pénzügyi helyzetének és elért működési eredményének, valamint könyvvizsgálatunk hatókörének jobb megértése érdekében az összesített pénzügyi kimutatásokat együtt kell olvasni az alapjukat képező éves beszámolóval és az arra vonatkozó könyvvizsgálói jelentésünkkel.

Budapest, 2009. április 14.

KPMG Hungária Kft.
1139 Budapest, Váci út 99.
Kamrai bejegyzés: 000202

Leposa Csilla
Partner

Fébo László
Bejegyzett könyvvizsgáló
Igazolvány szám: 006702

Independent auditors' report

To the shareholder of Union Vienna Insurance Group Biztosító Zrt.

We have audited the 2008 Statutory Annual Report of Union Vienna Insurance Group Biztosító Zrt. (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, and applicable law and regulations in Hungary. In our independent auditor's report dated 25th February 2009 we expressed an unqualified opinion on the 2008 Statutory Annual Report which the summarized financial statements have been derived from. In our opinion, the summarized financial statements disclosed on pages 28, 29 and 30 of the 2008 Annual Report of Union Vienna Insurance Group Biztosító Zrt. are consistent, in all material respects, with the Statutory Annual Report they have been derived from.

For a better understanding of the Company's financial position, the results of its operations and of the scope of our audit, the summarized financial statements shall be read in conjunction with the underlying Statutory Annual Report and our audit opinion thereon.

Budapest, 14th April 2009

KPMG Hungária Kft.
1139 Budapest, Váci út 99.
Chamber registration number: 000202

Csilla Leposa
Partner

László Fébo
Registered auditor
Identification number: 006702

KPMG Hungária Kft., a Hungarian limited liability company and a member firm of the KPMG network of independent member firms affiliated with KPMG International, a Swiss cooperation. Company registration: Budapest, no 01-09-002183.



FŐ PÉNZÜGYI ADATOK (adatok ezer Ft-ban) / MAIN FINANCIAL DATA (HUF thousand)	2007.	2008.	Változás / Change
Életbiztosítási díjbevétel / Life premium income	13 916 493	14 394 172	103%
Nem-életbiztosítási díjbevétel / Non-life premium income	10 381 332	11 544 769	111%
DÍJBEVÉTELEK ÖSSZESEN / TOTAL PREMIUM INCOME	24 297 825	25 938 941	107%
Életbiztosítási szolgáltatások / Life services	5 009 851	7 454 599	149%
Nem-életbiztosítási kárkifizetések / Non-life claim payments	3 574 456	3 989 656	112%
SZOLGÁLTATÁSOK ÉS KÁRKIFIZETÉSEK ÖSSZESEN / TOTAL SERVICES AND CLAIM PAYMENTS	8 584 307	11 444 254	133%
NETTÓ BIZTOSÍTÁSTECHNIKAI TARTALÉKOK / NET INSURANCE RESERVES	30 471 758	28 952 993	95%
KEZELT VAGYON / ASSETS MANAGED	39 999 278	38 927 806	97%
ADÓZÁS ELŐTTI EREDMÉNY / PROFIT BEFORE TAX	656 954	806 318	123%
ADÓZOTT EREDMÉNY / PROFIT	548 660	664 763	121%

ESZKÖZÖK (AKTÍVÁK) (adatok ezer Ft-ban) / ASSETS (HUF thousand)	2007.	2008.
A tétel megnevezése / Description	Összesen / Total	Összesen / Total
A) Immateriális javak / Intangible assets	627 159	906 727
B) Befektetések / Investments	23 246 315	24 691 813
I. Ingatlanok / Real estates	105 887	140 457
II. Befektetések kapcsolt vállalkozásokban / Investments in affiliated enterprises	69 360	78 490
III. Egyéb befektetések / Other investments	23 071 068	24 472 866
IV. Viszontbiztosításba vett biztosítási ügyletből eredő letéti követelések / Deposits from accepted reinsurance	0	0
V. A befektetések értékhelyesbítése / Re-valuation of investments	0	0
VI. A befektetések értékelési különbözete / Re-valuation of investments	0	0
C) A befektetési egységekhez kötött (unit-linked) életbiztosítások szerződői javára végrehajtott befektetések / Investments for unit-linked life insurance policyholders	16 928 209	14 454 940
D) Követelések / Receivables	1 041 282	2 491 731
I. Közvetlen biztosítási ügyletből származó követelések / Receivables from direct insurance business	673 700	1 013 621
II. Követelések viszontbiztosítási ügyletekből / Receivables from reinsurance	223 544	1 186 055
III. Viszontbiztosítóra jutó tartalékrész az életbiztosítási díjtartalékból / Reinsurers' share of life insurance premium reserves	0	0
IV. Egyéb követelések / Other receivables	144 038	292 055
V. Követelések értékelési különbözete / Valuation reserve of fair valuation	0	0
VI. Származékos ügyletek pozitív értékelési különbözete / Positive valuation difference of derivative transactions	0	0
E) Egyéb eszközök / Other assets	986 643	1 251 427
F) Aktív időbeli elhatárolások / Deferred expenses	1 895 507	2 489 307
ESZKÖZÖK (AKTÍVÁK) ÖSSZESEN / TOTAL ASSETS	44 725 115	46 285 945

FORRÁSOK (PASSZÍVÁK) (adatok ezer Ft-ban) / LIABILITIES (HUF thousand)	2007.	2008.
A tétel megnevezése / Description	Összesen / Total	Összesen / Total
A) Saját tőke / Net equity	8 462 720	9 127 484
I. Jegyzett tőke / Registered capital	4 764 000	4 764 000
II. Jegyzett, de be nem fizetett tőke (-) / Registered but unpaid capital (-)	0	0
III. Tőketartalék / Capital reserves	8 992 264	8 992 264
IV. Eredménytartalék (+/-) / Accumulated profit/loss (+/-)	- 5 848 534	- 5 297 362
V. Lekötött tartalék / Bound reserves	6 330	3 819
VI. Értékelési tartalék / Re-valuation reserves	0	0
VII. Mérleg szerinti eredmény (+/-) / Balance sheet profit/loss (+/-)	548 660	664 763
B) Alárendelt kölcsöntőke / Subordinated loans	2 651 491	2 771 115
C) Biztosítástechnikai tartalékok / Technical reserves	13 543 550	14 498 053
1. Meg nem szolgáltat díjak tartaléka [a)+b)] / Unearned premium reserves [a)+b)]	570 910	584 193
2. Matematikai tartalékok / Actuarial reserves	8 773 260	8 631 746
3. Függőkár tartalékok [a)+b)] / Loss reserves [a)+b)]	3 153 908	3 434 858
4. Díjvisszatérítési tartalékok [a)+b)] / Premium refund reserves, with and without profit effect [a)+b)]	772 047	1 373 541
5. Káringadozási tartalék / Claim fluctuation reserves	0	0
6. Egyéb tartalékok [a)+b)+c)] / Other technical reserves [a)+b)]	273 425	473 715
D) Biztosítástechnikai tartalékok a befektetési egységekhez kötött (unit-linked) életbiztosítás szerződői javára (1+2)		
<i>Unit-linked reserves (1+2)</i>	16 928 209	14 454 940
E) Céltartalékok / Provisions	166 550	182 707
F) Viszontbiztosítóval szembeni letéti kötelezettségek / Deposits from ceded reinsurance	0	0
G) Kötelezettségek / Liabilities	2 308 685	4 712 156
I. Kötelezettségek közvetlen biztosítási ügyletekből / Liabilities from direct insurance business	1 104 962	856 888
II. Kötelezettségek viszontbiztosítási ügyletekből / Liabilities from reinsurance	485 794	2 977 057
III. Kötelezettségek kötvénykibocsátásból / Liabilities from debt instruments	0	0
IV. Hitelek / Loans	0	0
V. Egyéb kötelezettségek / Other liabilities	717 929	878 211
VI. Kötelezettségek értékelési különbözete / Valuation difference of liabilities	-	-
VII. Származékos ügyletek negatív értékelési különbözete / Negative valuation difference of derivative transactions	-	-
H. Passzív időbeli elhatárolások / Deferred incomes and expenses	663 910	539 490
FORRÁSOK (PASSZÍVÁK) ÖSSZESEN / TOTAL LIABILITIES	44 725 115	46 285 945

A tétel megnevezése (adatok ezer Ft-ban / Description (HUF thousand)	2007.	2008.
A) Nem életbiztosítási ágnál / Non-life technical accounts		
1. Megszolgált díjak, viszontbiztosítás nélkül / <i>Earned premiums net of reinsurance</i>	5 168 398	5 414 230
2. Biztosítottaknak visszajuttatandó befektetési eredmény (C/06. sorral egyezően) / <i>Investment income refundable to policyholders (equals to C/06.)</i>	0	0
3. Egyéb biztosítástechnikai bevétel / <i>Other technical incomes</i>	82 118	22 752
4. Károk ráfordításai / <i>Claim expenditures</i>	2 675 537	2 919 026
5. Matematikai tartalékok változása (+/-) / <i>Change of actuarial reserves (+/-)</i>	-80	39 103
6. Díjvisszatérítési tartalékok változása (+/-) / <i>Change of premium refund reserves, with and without profit effect (+/-)</i>	684 981	593 179
7. Káringadozási tartalék változása (+/-) / <i>Change of claim fluctuation reserve (+/-)</i>		0
8. Egyéb tartalékok változása (+/-) / <i>Change of other technical reserves (+/-)</i>	37 655	74 809
9. Nettó működési költségek / <i>Net operation costs</i>	1 461 942	1 561 881
10. Egyéb biztosítástechnikai ráfordítások / <i>Other technical expenditures</i>	324 733	280 190
A) BIZTOSÍTÁSTECHNIKAI EREDMÉNY / NON-LIFE TECHNICAL RESULT (01+02+03-04+/-05+/-06+/-07+/-08-09-10)	65 748	-31 206
B) Életbiztosítási ágnál / Life technical accounts		
1. Megszolgált díjak, viszontbiztosítás nélkül / <i>Earned premiums net of reinsurance</i>	13 800 871	14 441 919
2. Biztosítástechnikai bevételek befektetésekből / <i>Technical incomes from investments</i>	1 580 101	2 053 891
3. Befektetések nem realizált nyeresége / <i>Unrealized gains from investments</i>	325 467	0
4. Egyéb biztosítástechnikai bevétel / <i>Other technical incomes</i>	6 957	0
5. Károk ráfordításai / <i>Claim expenditures</i>	5 071 231	7 460 453
6. Matematikai tartalékok változása (+/-) / <i>Change of actuarial reserves (+/-)</i>	-117 688	-180 616
7. Díjvisszatérítési tartalékok változása (+/-) / <i>Change of premium refund reserves, with and without profit effect (+/-)</i>	2 640	8 316
8. Káringadozási tartalék változása (+/-) / <i>Change of claim fluctuation reserve (+/-)</i>	0	0
9. Egyéb tartalékok változása (+/-) / <i>Change of other technical reserves (+/-)</i>	67 289	125 481
10. Befektetési egységekhez kötött (unit-linked) életbiztosítás tartalékának változása (+/-) / <i>Change of unit linked reserve (+/-)</i>	7 540 930	-2 473 269
11. Nettó működési költségek / <i>Net operation costs</i>	2 959 272	3 089 844
12. Biztosítástechnikai ráfordítások befektetésekből / <i>Technical expenditures from investments</i>	312 186	3 139 349
13. Befektetések nem realizált vesztesége / <i>Unrealized losses of investments</i>	10 095	5 367 966
14. Egyéb biztosítástechnikai ráfordítások / <i>Other technical expenditures</i>	62 145	-25 014
B) BIZTOSÍTÁSTECHNIKAI EREDMÉNY / LIFE TECHNICAL RESULT (01+02+03+04-05+/-06+/-07+/-08+/-09+/-10-11-12-13-14)	-194 704	-16 700
A) BIZTOSÍTÁSTECHNIKAI EREDMÉNY (áthozat) / NON-LIFE TECHNICAL RESULT (carried forward)	65 748	-31 206
B) BIZTOSÍTÁSTECHNIKAI EREDMÉNY (áthozat) / LIFE TECHNICAL RESULT (carried forward)	-194 704	-16 700
C) Nem biztosítástechnikai elszámolások / Non-technical accounts	786 663	855 544
D) SZOKÁSOS VÁLLALKOZÁSI EREDMÉNY / ORDINARY PROFIT/LOSS OF BUSINESS (+/-A+/-B+01+02+03+04+05-06-07-08-09+10-11)	657 707	807 638
14. Rendkívüli eredmény / <i>Extraordinary profit/loss (12-13)</i>	-753	-1 320
E) ADÓZÁS ELŐTTI EREDMÉNY / PRE-TAX PROFIT/LOSS (+/-D+/-14)	656 954	806 318
F) ADÓZOTT EREDMÉNY / AFTER TAX PROFIT/LOSS (+/-E-15)	548 660	664 763
G) MÉRLEG SZERINTI EREDMÉNY / BALANCE SHEET PROFIT/LOSS (+/-F+16-17)	548 660	664 763



VEZÉRIGAZGATÓSÁG / HEADQUARTERS

1082 Budapest, Baross u. 1.

Tel: (1) 486-4200

Fax: (1) 486-4390

info@unionbiztosito.hu

www.unionbiztosito.hu

ÜGYFÉLSZOLGÁLAT / CLIENT SERVICE

1034 Budapest, Váci út 33.

Tel: (1) 486-4343

ugyfelszolgalat@unionbiztosito.hu

BUDAPEST 1. TERÜLETI IRODA

1071 Budapest, Damjanich u. 11-15.

Tel: (1) 413-0580

Fax: (1) 413-0579

budapest-1.ti@unionbiztosito.hu

BUDAPEST 2. TERÜLETI IRODA

1071 Budapest, Dózsa György út 68.

Tel: (1) 315-2084

Fax: (1) 315-1969

budapest-2.ti@unionbiztosito.hu

BUDAPEST 3. TERÜLETI IRODA

1085 Budapest, Üllői út 6.

Tel: (1) 486-4378

Fax: (1) 666-7690

budapest-3.ti@unionbiztosito.hu

BUDAPEST 4. TERÜLETI IRODA

1024 Budapest, Keleti K. u. 11/A

Tel: (1) 438-4877

Fax: (1) 438-4877

budapest-4.ti@unionbiztosito.hu

BÉKÉSCSABAI TERÜLETI IRODA

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

Tel: (66) 450-871

Fax: (66) 528-961

bekescsabai.ti@unionbiztosito.hu

DEBRECENI TERÜLETI IRODA

4025 Debrecen, Széchenyi u. 33.

Tel: (52) 525-720

Fax: (52) 525-730

debreceni.ti@unionbiztosito.hu

EGRI TERÜLETI IRODA

3300 Eger, Gyöngy u. 2.
Tel: (36) 510-780
Fax: (36) 510-789
egri.ti@unionbiztosito.hu

GYŐRI TERÜLETI IRODA

9021 Győr, Jókai u. 1-3.
Tel: (96) 513-850
Fax: (96) 513-866
gyori.ti@unionbiztosito.hu

KAPOSVÁRI TERÜLETI IRODA

7400 Kaposvár, Zárda u. 13.
Tel: (82) 528-650
Fax: (82) 528-660
kaposvari.ti@unionbiztosito.hu

KECSKEMÉTI TERÜLETI IRODA

6000 Kecskemét, Bercsényi u. 11/A
Tel: (76) 506-327; (76) 506-325; (76) 506-326
Fax: (76) 506-328
kecskemeti.ti@unionbiztosito.hu

MISKOLCI TERÜLETI IRODA

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

NYÍREGYHÁZI TERÜLETI IRODA

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

PÉCSI TERÜLETI IRODA

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



Császár Zoltán,
4 év / Age

Kevés Eszter,
7 év / Age



SALGÓTARJÁNI TERÜLETI IRODA

3100 Salgótarján, Alkotmány út 18.
Tel: (32) 520-265
Fax: (32) 520-266
salgotarjani.ti@unionbiztosito.hu

SZEGEDI TERÜLETI IRODA

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

SZÉKESFEHÉRVÁRI TERÜLETI IRODA

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

SZOLNOKI TERÜLETI IRODA

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

SZOMBATHELYI TERÜLETI IRODA

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

TATABÁNYAI TERÜLETI IRODA

2800 Tatabánya, Komáromi út 7. Fsz. 1/2.
Tel: (34) 321-035
Fax: (34) 316-850
tatabanyai.ti@unionbiztosito.hu

VESZPRÉMI TERÜLETI IRODA

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

ZALAEGERSZEGI TERÜLETI IRODA

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



Vienna Insurance Group

A bécsi székhelyű Vienna Insurance Group a legnagyobb nemzetközi biztosítási konszernek egyike Közép- és Kelet-Európában. A Vienna Insurance Group körébe tartozó biztosító társaságok kiemelkedő minőségű biztosítási szolgáltatásokat kínálnak ügyfeleiknek mind az életbiztosítások, mind a nem-életbiztosítások területén. A cégcsoport elsődleges célja az, hogy az életbiztosítási szegmens minden részterületén a mindenkor helyi igényeknek megfelelő innovatív biztosítási megoldásokkal és kiváló, ügyfélbarát szolgáltatással állhasson ügyfelei rendelkezésére. A Vienna Insurance Group érdekeltségi körébe jelenleg mintegy 50 biztosítótársaság tartozik, ezek 23 országban tevékenykednek és közel 23000 munkatársat foglalkoztatnak.

PIACVEZETŐ HELYZETBEN A KÖZÉP- ÉS KELET-EURÓPAI RÉGIÓBAN

A Vienna Insurance Group egyike volt azoknak a biztosítási konszerneknek, amelyek elsőként ismerték fel, és fordították a maguk javára az egyesült Európa által nyújtott növekedési lehetőségeket. A Vienna Insurance Group ma már 23 ország piacán van jelen. E régió észak-dél irányban Észtországtól Törökországig, nyugat-keleti tengelye mentén pedig Vaduztól Vlagyivosztokig terjed, ami széleskörű földrajzi diversifikációt eredményez. Az Erste Group biztosítási üzletágának Ausztriában, a Cseh Köztársaságban, Szlovákiában, Magyarországon, Horvátországban és Romániában történő megvásárlásával a Vienna Insurance Group a régió egyik vezető nemzetközi biztosítási konszernjévé lépett elő.

KÖZÉP- ÉS KELET-EURÓPA: A NÖVEKEDÉSI LEHETŐSÉGEK RÉGIÓJA

A közép- és kelet-európai régió jelentős növekedési lehetőségeket tartogat a biztosítási üzletág számára. A Vienna Insurance Group Közép- és Kelet-Európa országai felé történő terjeszkedését indokló üzleti lehetőségek elsődlegesen két tényezőn nyugszanak:

- A biztosítási sűrűség (egy főre eső díjak) Közép- és Kelet-Európában messze elmarad a nyugat-európai szint mögött, és
- a közép- és kelet-európai régió biztosítási piacai olyan növekedést mutatnak fel, amelyek várhatóan még a válságos időszakban is tartósan meghaladják a Nyugat-Európában elérhető szintet.

A Vienna Insurance Group optimális helyzetéből adódóan képes profitálni a közép- és kelet-európai régió országainak növekvő életszínvonalából és az azzal együtt növekvő biztosítási igényekből. 2008-ban a teljes csoport szintű díjbevételnek a közép- és kelet-európai régióban tevékenykedő társaságoktól származó része mintegy 50 százalékra emelkedett, a vagyon- és baleset-biztosítások területén pedig meghaladta a 60 százalékot. A nemzetközi piacokon tevékenykedő biztosítótársaságok közül egyetlen másik esetben sem képviselnek az ebből a régióból származó díjak ilyen magas arányt.

A Vienna Insurance Group a közép- és kelet-európai piacok ismeretében joggal véli úgy, hogy ezek – a nyugat-európai piacokkal szemben kevésbé telített – biztosítási piacok a következő években folyamatos, és a nyugat-európai szintet meghaladó növekedést mutatnak majd a díjbevételek tekintetében.

VILÁGOS STRATÉGIAI IRÁNY

A Vienna Insurance Group hosszú távú folyamatos növekedésre törekszik a díjbevételek és a jövedelmezőség területén. E tekintetben a következő célokat tűzte maga elé: a Vienna Insurance Group Ausztriában elfoglalt piacvezető helyzetének megerősítése, a biztosítási tevékenység területén kiegyensúlyozott terjeszkedés Közép- és Kelet-Európa dinamikus növekvő régiójában. A Vienna Insurance Group sok éve világos, értékorientált növekedési stratégiát követ, amelynek fókuszában a vezető szerep áll. Ez érvényes a Csoport egészére, a menedzsmentre és minden egyes munkatársra is.

Ezt a célt szem előtt tartva és erős piaci pozícióira támaszkodva a Csoport többszintű értékesítési rendszere segítségével az ügyfelek leghatékonyabb megszólítására törekszik, következte-

Vienna Insurance Group

The Vienna Insurance Group, headquartered in Vienna, is one of the largest internationally active insurance groups in Central and Eastern Europe (CEE). The insurance companies of the Vienna Insurance Group offer high-quality insurance services in both the life and non-life segments. The primary goal is to provide innovative local insurance solutions in all areas of the life insurance segment and excellent customer service. The Vienna Insurance Group currently has around 50 insurance companies, with approximately 23,000 employees, operating in 23 countries.

LEADING POSITION IN THE CEE

The Vienna Insurance Group was one of the first insurance groups to recognise and take advantage of the growth opportunities afforded by a united Europe. The Vienna Insurance Group now participates in 23 markets, extending from Estonia in the north to Turkey in the south and from Vaduz in the west to Vladivostok in the east, thereby achieving a broad geographic diversification. After the acquisition of Erste Group's insurance activities in Austria, the Czech Republic, Slovakia, Hungary, Croatia and Romania, the Vienna Insurance Group is one of the leading internationally active insurance groups in this region.

CEE: A REGION WITH GROWTH POTENTIAL

Viewed over the longer term, the CEE region presents the insurance industry with significant growth opportunities. The Vienna

Insurance Group's expansion into the CEE countries builds on a business potential based primarily on two factors:

- insurance density (per capita premiums) in the CEE region is significantly below the level in Western Europe, and
- the insurance markets of the CEE region show rates of growth that are likely to remain above those in Western Europe, even in times of crisis.

The Vienna Insurance Group is optimally positioned to profit from the rising standard of living and concomitant increase in the insurance requirements of countries in the CEE region. In 2008, the share of total Group premiums coming from group companies in the CEE region already rose to around 50%, in the property/casualty area now amounting to more than 60%. No other insurance company operating internationally generates such a high proportion of its premiums in this region.

Based on a knowledge of its markets in the CEE region, the Vienna Insurance Group believes that these insurance markets – not yet as saturated as those in Western Europe – can in coming years continue to provide premium growth considerably above that earned in Western Europe.

CLEAR STRATEGIC ORIENTATION

The Vienna Insurance Group aims to achieve long-term continuous growth in premiums and earnings. It has set itself the following objectives in this regard: strengthening the leading position held by the Vienna Insurance Group in Austria, and steady expansion of our insurance activities in the dynamic growth region of Central and Eastern Europe. For many years, the Vienna



Pigniczki Sára,
7 év / Age



Sohonyai Rita,
4 év / Age

sen hasznosítja a szinergiákban rejlő lehetőségeket, és igyekszik széles körben szétteríteni a kockázatokat. A piacok és biztosítási konstrukciók széleskörű diverzifikációja megbízható üzleti struktúrát eredményez, ami visszatükröződik a Csoport kiemelkedően kedvező hitelminősítésében is (Standard & Poor's: A+; stable outlook). A siker további lényeges tényezőjének számít a Vienna Insurance Group több márkára épülő stratégiája, amely minden piacon a már jól bevált, erős hagyományokkal rendelkező márkák hatékonyságára támaszkodik.

AZ ÍGÉRETEK MEGTARTÁSA

Az utóbbi néhány esztendő adatai meggyőzően bizonyítják, hogy a Vienna Insurance Group sikerrel valósítja meg stratégiai célkitűzéseit. A 2004 és 2007 közötti időszakban a csoportszintű éves átlagos díjbevétel 19 százalékos növekedését meghaladva az adózás előtti nyereség évente átlagosan 41 százalékos növekedést mutatott. A Vienna Insurance Group számára jelentős nyereséget eredményezett a korai piaci lépés a közép- és kelet-európai régióban, amely mára a biztosítási díjak kiemelkedő növekedésének köszönhetően jövedelmezőségünk szilárd elemévé vált. A 2004 és 2007 közötti időszakban például a Közép- és Kelet-Európában realizált díjbevételek évi 36 százalékos növekedése mellett az adózás előtti nyereség évi átlagos növekedése 41,3 százalék volt. A Vienna Insurance Group a gazdasági környezet jelenlegi romlása ellenére is képes lesz megvalósítani mindkét célkitűzését: az

Austriában betöltött piacvezető szerepének megerősítését, és piaci befolyásának tovább növelését Közép- és Kelet-Európában. Tapasztalataira és megbízható piacismeretére támaszkodva a Vienna Insurance Group folyamatosan alakítja országok, disztribúciós csatornák és termékek szerint erősen diverzifikált üzleti modelljét. A Vienna Insurance Group tudása révén képes a biztosítási üzletágban jelentkező lehetőségek felismerésére és kiaknázására. Erre építve további növekedést érhet el a díjbevételek területén és – a Vienna Insurance Group konzervatív befektetési stratégiájával – a Csoport jövedelmezőségében is.

A MUNKATÁRSI GÁRDA A SIKER GARÁNCIÁJA

Külön köszönet illeti meg a Vienna Insurance Group valamennyi munkatársát, akik minden munkaterületen fáradhatatlanul munkálkodnak ügyfeleik és üzleti partnereik szolgálatában. A Csoporthoz tartozó társaságoknál foglalkoztatott valamennyi kolléga motiváltságának és elkötelezettségének köszönhetően válhatott a Vienna Insurance Group sikeres vállalatává, és ez erősítheti helyzetét a jövőben is.

Részletesebb információk a Vienna Insurance Groupról a www.vig.com honlapon, valamint a Vienna Insurance Group Éves jelentésében találhatóak.

Insurance Group has pursued a clear strategy of value-oriented growth. The focus here has been on becoming the leader. This applies to the Group as a whole, as it does to management and to every employee. In so doing, along with its strong market position, the Group builds upon excellent access to customers via multi-channel distribution, a systematic exploitation of synergies and a broad diversification of risk. For example, the broad diversification over markets and products leads to a correspondingly solid business structure, also reflected in an excellent Standard & Poor's rating (A+, outlook stable). Another key factor in Vienna Insurance Group's success is its multi-brand strategy, which relies on the use in all markets of proven brand names having a rich tradition.

The Vienna Insurance Group believes that it can achieve both the planned consolidation of its leading position in Austria and further development of its market position in Central and Eastern Europe in spite of the current deterioration of the economic environment. The business model, broadly diversified by country, distribution channel and product, is continuously influenced and shaped by the experience and solid market knowledge of the Vienna Insurance Group. The Vienna Insurance Group has the knowledge needed to selectively take advantage of opportunities available in the insurance business. This will enable further growth to be achieved both in premiums and, combined with the conservative investment strategy followed by the Vienna Insurance Group, the earnings of the Group.

WE KEEP OUR PROMISES

The figures for the last few years prove that the Vienna Insurance Group is successfully implementing its strategy. The 19.0% average annual growth in premiums for the Group as a whole during the 2004–2007 period is here even surpassed by pre-tax profit, which grew an average of 41.0% per year over the same period. The Vienna Insurance Group is profiting from its early involvement in the CEE region which – above and beyond the corresponding growth in premiums – is already making a solid contribution to profit. In particular, premiums written in the CEE region increased on average by 36.0% per year during the 2004–2007 time period, while the average annual growth in profit before taxes was 41.3% over the same period.

EMPLOYEES STAND FOR SUCCESS

Particular thanks are naturally due to all employees of the Vienna Insurance Group for their tireless service to our customers and business partners at all locations. The motivation and commitment provided by all of our colleagues in Group companies has made the Vienna Insurance Group a successful enterprise and will continue to strengthen us in the future.

Further information on the Vienna Insurance Group is available at www.vig.com or in the Vienna Insurance Group Annual Report.

Koncsegy Jennifer,
12 év / Age



Welcome to the family of VIENNA INSURANCE GROUP



AUSTRIA WIENER STÄDTISCHE VIENNA INSURANCE GROUP onau VIENNA INSURANCE GROUP S-VERSICHERUNG VIENNA INSURANCE GROUP	CZECH REPUBLIC Kooperativa VIENNA INSURANCE GROUP ČPP VIENNA INSURANCE GROUP POJIŠTOVNA ČESKÉ SPOLIKOVNÍČNÍ VIENNA INSURANCE GROUP	SLOVAKIA Kooperativa VIENNA INSURANCE GROUP KOMUNÁLNA poisťovňa VIENNA INSURANCE GROUP KONTINUITA VIENNA INSURANCE GROUP POIŠŤOVŇA SLOVENSKÉJ SPOLIKOVNÍČNÍ VIENNA INSURANCE GROUP	ROMANIA OMNIASIG VIENNA INSURANCE GROUP OMNIASIG VIENNA INSURANCE GROUP ASIROM VIENNA INSURANCE GROUP BCR ASIGURARI VIENNA INSURANCE GROUP BCR ASIGURARI DE VIAŢA VIENNA INSURANCE GROUP	POLAND COMPENSA VIENNA INSURANCE GROUP InterRisk VIENNA INSURANCE GROUP BENEFIA VIENNA INSURANCE GROUP PZM VIENNA INSURANCE GROUP
GERMANY InterRisk VIENNA INSURANCE GROUP	HUNGARY UNION BIZTOSÍTÓ VIENNA INSURANCE GROUP ERSTE BIZTOSÍTÓ VIENNA INSURANCE GROUP	BULGARIA BULSTRAD VIENNA INSURANCE GROUP Life BULSTRAD VIENNA INSURANCE GROUP BOLOFORTI VIENNA INSURANCE GROUP	ESTONIA SEESAM	UKRAINE КНЯЖА VIENNA INSURANCE GROUP ГЛОБУС VIENNA INSURANCE GROUP ЮПІТЕР VIENNA INSURANCE GROUP УКРАЇНЬСЬКА СТРАХОВА КОМПАНІЯ VIENNA INSURANCE GROUP
LIECHTENSTEIN VIENNA-LIFE VIENNA INSURANCE GROUP	CROATIA KVARNER VIENNA INSURANCE GROUP Life VIENNA INSURANCE GROUP HELIOS VIENNA INSURANCE GROUP ERSTE OSIGURANJE VIENNA INSURANCE GROUP	ALBANIA SIGMA VIENNA INSURANCE GROUP	LATVIA SEESAM	GEORGIA GPIA VIENNA INSURANCE GROUP IRAO VIENNA INSURANCE GROUP
ITALY BRANCH WIENER STÄDTISCHE VIENNA INSURANCE GROUP	SLOVENIA BRANCH WIENER STÄDTISCHE VIENNA INSURANCE GROUP	MACEDONIA SIGMA VIENNA INSURANCE GROUP	LITHUANIA SEESAM	TURKEY RAY SIGORTA VIENNA INSURANCE GROUP
BELARUS КУПАЛА VIENNA INSURANCE GROUP Victoria VIENNA INSURANCE GROUP	SERBIA WIENER STÄDTISCHE VIENNA INSURANCE GROUP	RUSSIA МСК-Лайф VIENNA INSURANCE GROUP		

March 2009

UNION Biztosító

1082 Budapest, Baross u. 1.

Telefon: (06-1) 486-4343; Fax: (06-1) 486-4390
info@unionbiztosito.hu; www.unionbiztosito.hu