

CLB FÜGGETLEN
BIZTOSÍTÁSI
ALKUSZ

CLB INDEPENDENT
INSURANCE
BROKER



CLB FÜGGETLEN BIZTOSÍTÁSI ALKUSZ

A CLB KÜLDETÉSE

Cégünk a CLB Független Biztosítási Alkusz Kft. magának érzi a felelősséget, hogy a lakosság és a vállalatok döntéshozói tájékozottak legyenek a biztosítási alkuszi tevékenységről. Az ügyfélnek igénye van arra, hogy hozzáértő szakemberek találják meg számára az ideális biztosítót az ideális biztosítási feltételekkel, továbbá arra is, hogy megtakarítást érjen el a professzionális támogatás által.

MISSION OF CLB

Our Company – CLB Independent Insurance Broker Ltd. – sets itself the duty to be responsible for ensuring that the people and decision makers of business organizations are aware of the activities of insurance brokers. Customers need help from competent experts in finding the ideal insurance company with the optimal insurance terms and conditions as well as in realizing savings due to the professional support received.



CLB CÉGTÖRTÉNET

ALAPÍTÁS, PORTFÓLIÓBŐVÍTÉS, EREDMÉNYEK HUMÁN ERŐFORRÁS ÉS INFORMATIKAI INFRASTRUKTÚRA

A CLB FÜGGETLEN BIZTOSÍTÁSI ALKUSZ KFT. MA A LEGNAGYOBB, FINANSZÍROZÓTÓL ÉS JÁRMŰFORGALMAZÓTÓL FÜGGETLEN GÉPJÁRMŰ-BIZTOSÍTÁSI ALKUSZCÉG MAGYARORSZÁGON.

Társaságunk – Credit Leasing Broker Kft. néven – 1993-ban jött létre magyar tőke részvételével. Fő profilunk 2000-ig a gépjármű-finanszírozásban érdekelt társaságok biztosítási kockázatkezelése volt. Ekkor finom irányváltás következett: tevékenységünket a személy-, vagyon- és felelősségbiztosítások területére is kiterjesztettük, és a cég nevét 2001-ben CLB Független Biztosítási Alkusz Kft-re változtattuk. A piaci irányváltás jelentős erőforrás-bevonással és szakembergárdánk megerősítésével is együtt járt.

A portfóliószélesítés 2004-ben újabb fejezethez érkezett. Indokolttá vált a tevékenység üzletágakra bontása: létrehoztuk a gépjármű-, a vállalati-, a lakossági-, valamint az online divíziót. Az internetes üzletág 2006 novemberében sikeresen mutatkozott be, ma a piacon a harmadik legnagyobb szerződésállománnyal rendelkezünk. Bővítettük vidéki, valamint budapesti ügyfélszolgálatainkat. A könnyebb elérés és a valódi függetlenség elérése érdekében új fiókok nyitását tervezzük. A siker titka a cégben dolgozó lelkes, motivált és jól felépített csapatban rejlik. A csapat munkáját egy korszerű, átgondolt informatikai infrastruktúra támogatja. Az informatikai fejlesztéseknek köszönhetően költségvetésünk struktúrája átalakult, mivel a képzett munkaerőre és a promóciós költségekre összpontosítunk.

2008-2009

Az online világban rendkívül színes termékpalettával rendelkezünk. Nemcsak a gépjármű-biztosítások terén nyitottunk és értékesítünk vételár és önrészbiztosításokat, hanem a 2007-ben elindult lakás- és életbiztosítások kínálatát is bővítjük. 2009-ben elindítjuk a munkanélküliségi- és keresőképzetlenségi biztosítások, valamint a kisállat-biztosítások online értékesítését. Vállalati ügyfeleinknek egyedi online szolgáltatásokat kínálunk. A stratégiai célkitűzéseknek megfelelően a cég informatikai vonalon tovább erősödött.

Újdonságként és kényelmi szolgáltatásként a CLB-ügyfelek kárügyintézési szolgáltatásunkat is igénybe vehetik. Ennek keretén belül a káresemény bekövetkeztekor az ügyfél a CLB-vel veszi fel közvetlenül a kapcsolatot, cégünk pedig azonnal elkezd a káreseménnyel kapcsolatos, tanácsadással egybekötött ügyintézés, ami igény szerint a teljes biztosítási ügyintézésig terjedhet.

Online területen létrehoztunk egy gépjármű szervizeket minősítő, objektív weboldalt, amely a kárügyintézési szolgáltatás kiegészítőjeként segít kiválasztani ügyfeleink számára a megfelelő szervizt. A cégen belül nem lankad az innovatív, a rétegigényekre figyelő termékek kidolgozása. A CLB Független Biztosítási Alkusz Kft. ma a legnagyobb, finanszírozótól és járműforgalmazótól független gépjármű-biztosítási alkusz cég Magyarországon. Erre építve stratégiai területként kezeljük az online, internetes üzletágat.

HISTORY OF CLB

ESTABLISHMENT, EXPANSION OF THE PORTFOLIO, RESULTS, HUMAN RESOURCES, AND IT INFRASTRUCTURE

CLB INDEPENDENT INSURANCE BROKER LTD. IS TODAY THE BIGGEST VEHICLE INSURANCE BROKER COMPANY IN HUNGARY WHICH IS INDEPENDENT FROM VEHICLE DISTRIBUTORS AND FINANCIERS.

Our Company was established – with Hungarian capital – under the name Credit Leasing Broker Kft. in 1993. From the year of its establishment until 2000, the company primarily offered insurance risk management for vehicle financing companies. After a slight shift in its profile in 2000, CLB extended its scope of activities to personal, property and liability insurances and – in 2001 – changed its name to CLB Independent Insurance Broker Ltd. The re-positioning efforts were accompanied by a significant increase in resources along with the further strengthening of our expert staff.

Our portfolio expansion reached a new stage in 2004. The time arrived to divide our business activities into business lines: we, therefore, set up the vehicle insurance, corporate services, retail services, and online divisions. The Internet business line was launched successfully in November 2006 – today, CLB has the third largest number of contracts on the market. We expanded our customer services in Budapest as well as throughout the rest of the country. To further promote easy access and to achieve real independence, CLB plans to open new branch offices.

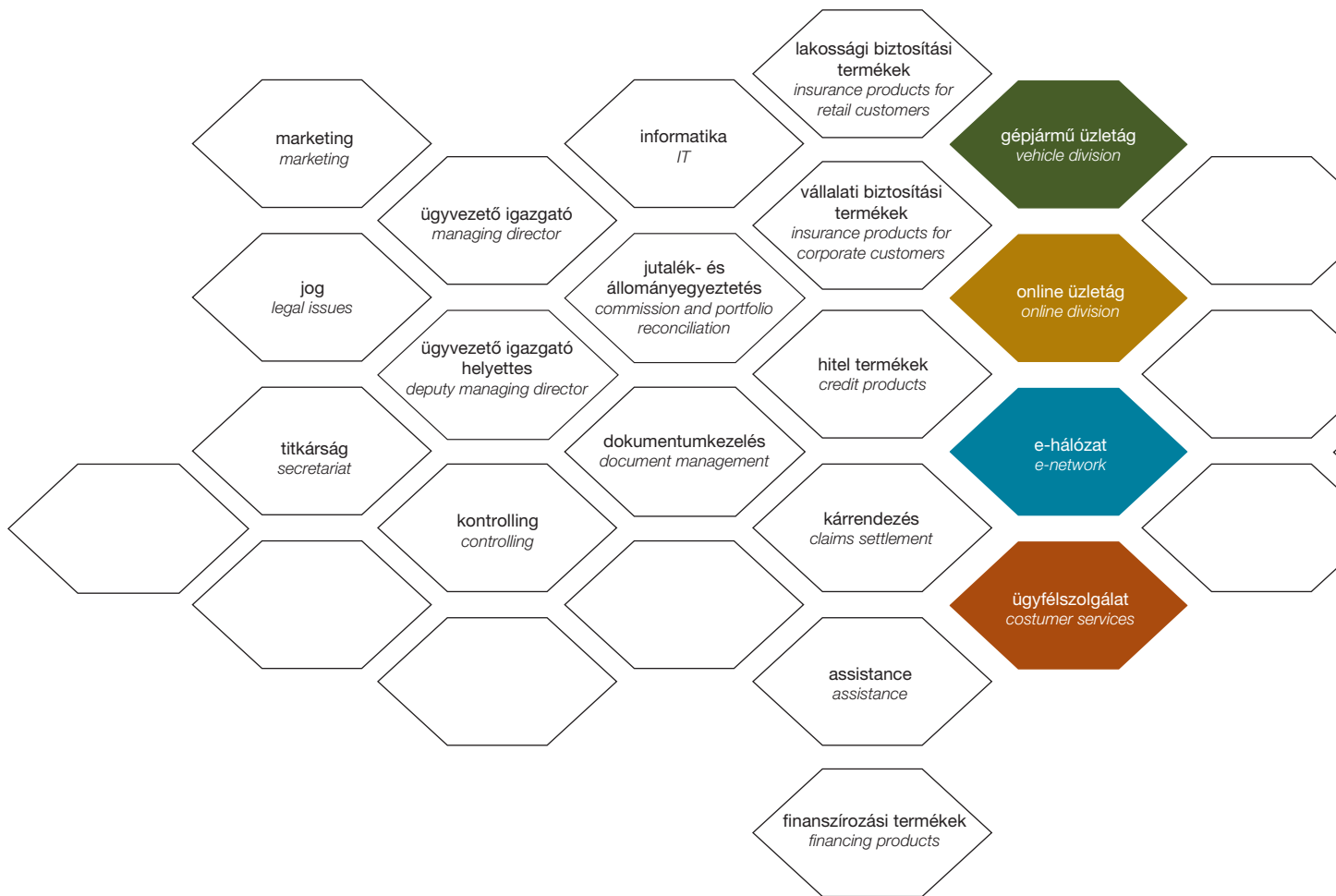
The enthusiastic, motivated, and well-organized team is the key to our success, whose work is supported by a sophisticated information technology infrastructure. Due to these IT developments, the budget structure changed: we focus on those costs that are related to well-trained staff and promotion costs.

2008-2009

We offer an expanded range of online products among the broker companies: CLB has not only opened up in the field of vehicle insurance and decided to sell GAP and own-risk insurances but also CLB is seeking to expand its range of home and life insurance products, which were launched in 2007. In 2009, CLB started selling unemployment, incapacity, and pet insurances online. CLB offers individual online services to its corporate customers. The company continued to strengthen its information technology in harmony with its strategic goals.

As a new convenience service, we offer claims settlement for CLB customers within the framework of which the respective customer contacts CLB directly in case a damage incident occurs, and then CLB immediately starts the administration of the case including consultation, and even undertakes all of the comprehensive insurance administration, if required.

CLB created an objective website where vehicle garages are rated. As a complementary service to the claims settlement, this website helps our customers in selecting the most appropriate garage for their repairs. The company continues to develop innovative products that meet or exceed the requirements of specific groups of society. CLB Independent Insurance Broker Ltd. is today the largest vehicle insurance broker in Hungary, which is independent from financiers and car dealers. In light of the above, CLB handles the online, Internet business line as a strategic area.

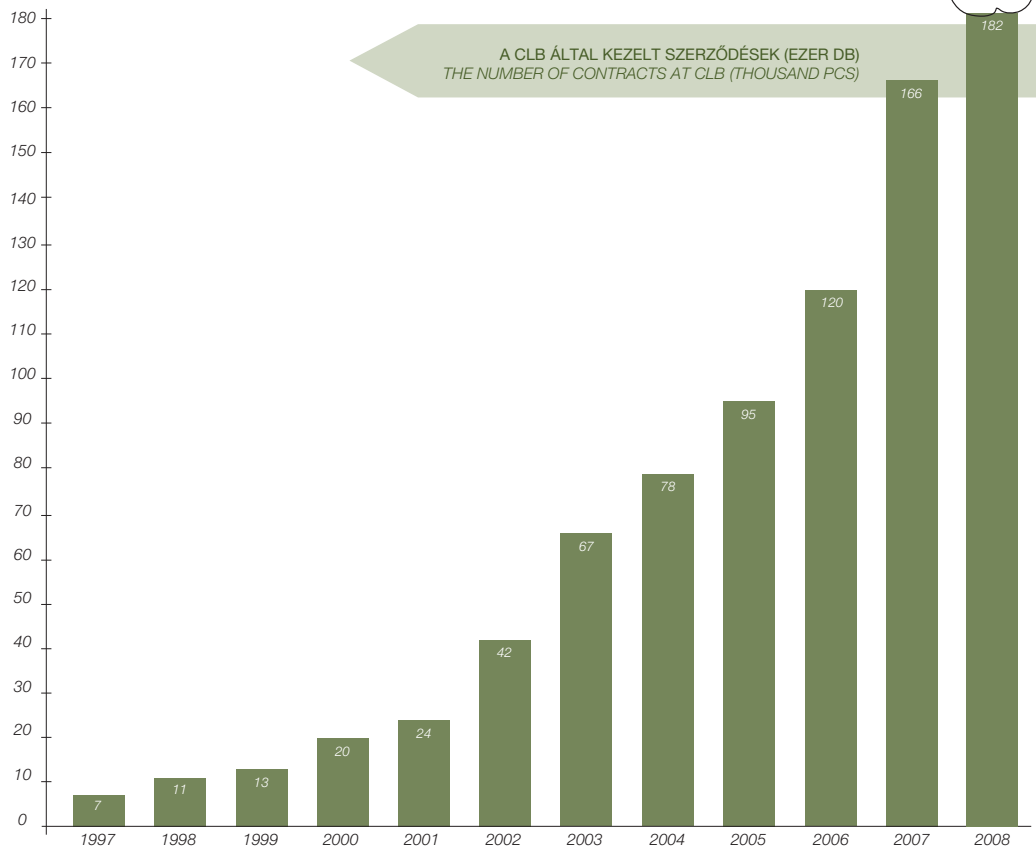
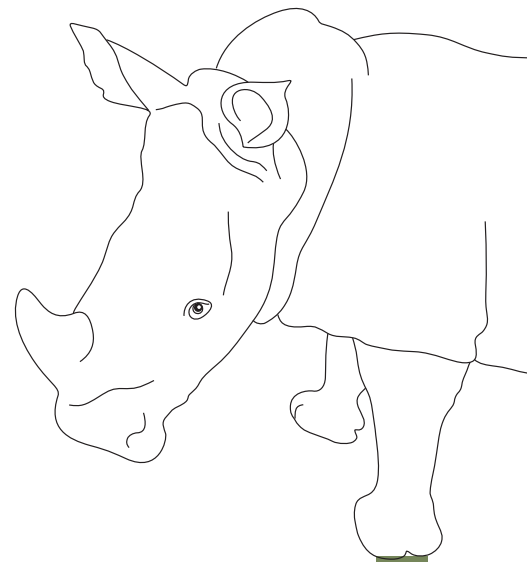
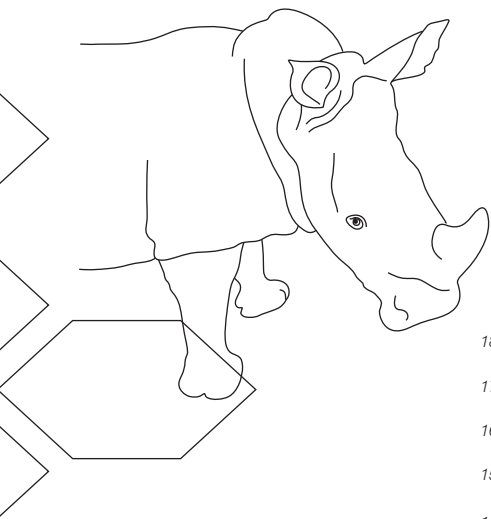


A CLB SZERVEZETE

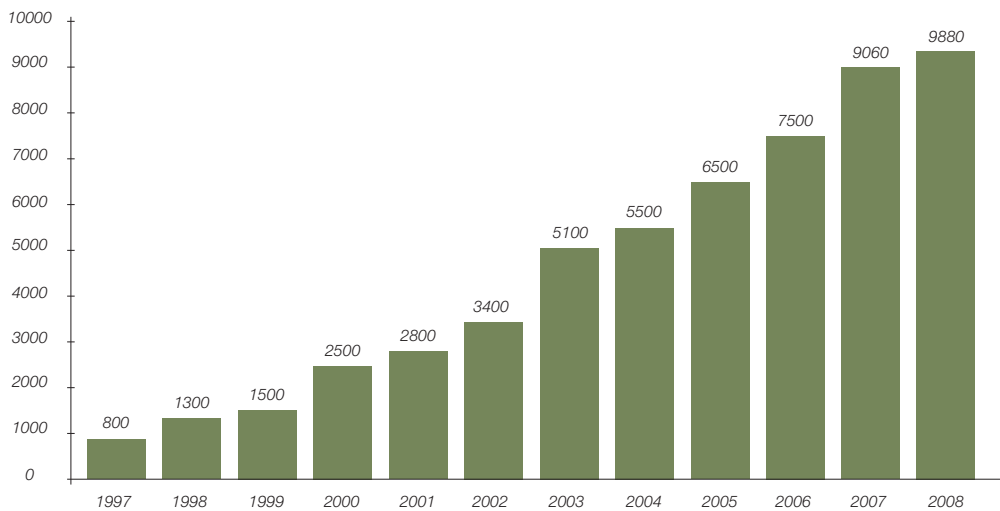
A CLB szervezet támogatja a hatékony irányítást, a belső kommunikációt, a munkafolyamatok szervezését, valamint a magas színvonalú ügyfélkapcsolatmenedzsmentet. A cégstruktúra segít abban, hogy munkatársaink a lehető legnagyobb flexibilitással legyenek képesek funkciójukat ellátni, és ennek köszönhetően ügyfeleink érdekeit szem előtt tartani. Cégünk szervezetét szükség esetén hozzáigazítjuk változó környezetünkhöz, feladatainkhoz.

THE ORGANIZATION OF CLB

The CLB organization supports efficient management, internal communication, organization of work processes, and high quality customer management. The corporate structure helps our employees to perform their tasks with as much flexibility as possible and thereby to keep in mind the interests of the customers. If necessary, we continually adjust the structure of the company to the changing environment and tasks.



A CLB ÁLTAL KEZELT BIZTOSÍTÁSOK DÍJBEVÉTELÉNEK ALAKULÁSA (MILLIÓ FT)
THE GROWTH OF THE PREMIUM INCOME OF INSURANCE CONTRACTS MANAGED BY CLB (million HUF)



PAPÍRMENTES IRODA

A CÉG TÖRTÉNETÉBEN AZ INFORMATIKAI FEJLESZTÉS MINDIG KIEMELT SZEREPET JÁTSZOTT. A CLB-NÉL PAPÍRMENTES IRODAI KÖRNYEZETET ALAKÍTOTUNK KI.

„Virtuális” irodánk fontos jellemzője a teljes körű számítógépes ügymenet. A vállalathoz érkező papír alapú dokumentumok feldolgozása szkennelés után, vagyis a digitalizálást követően kezdődik el. A beérkeztetett, digitálisan tárolt dokumentum elektronikusan halad a különböző munkafázisokon. Munkafolyamatainkat úgy terveztük meg, hogy a dokumentum útja pontosan nyomon követhető, kiszűrhető, hogy mely munkafázisban akadt el, esetleg hol kellene gyorsítani, illetve, hogy melyek a problémamentes munkafázisok. A számítógépes folyamatok gyorsaságot, pontosságot és precizitást eredményeznek a CLB Független Biztosítási Alkusz Kft. számára.

A papírmentes irodai környezet kialakítása tudatos folyamat. A szükségtelen fénymásolatok, nyomtatványok készítését nem támogatjuk. Már az alkalmazottak is hozzászórtak a virtuális munkakörnyezethez, szívesebben küldik elektronikusan a dokumentumokat, megkímélve a környezetet, felgyorsítva az ügymenetet. Ha a törvényi előírás lehetővé tenné, és minden magyar állampolgár rendelkezne elektronikus aláírással, akkor a teljes ügymenetet elektronikusan tudnánk lebonyolítani, teljesen kiiktatva a papírmásolatok szükségessé-

gét. Partnereinkkel való kapcsolattartásban is a minimálisan szükséges papírmennyiséget termeljük, és a lehetőségekhez mérten velük is az elektronikus kommunikációs csatornákat használva vesszük fel a kapcsolatot és dolgozunk nap mint nap.

A cégen belül internet alapú telefonrendszert alakítottunk ki, így az ügyfelek akár ingyen is felvehetik velünk a kapcsolatot. Ugyanakkor a különböző telephelyeink közötti kommunikáció is gördülékeny, megbízható.

Folyamatosan dolgozunk az újabb és újabb informatikai megoldásokon és fejlesztéseken, olyan automatizált munkafolyamatok kialakításán, melyek minimális emberi erőforrást használnak fel, minimális papírigény mellett. Az informatika precizitása biztosítja a pontos munkavégzést. Ehhez egy megfelelően képzett, saját informatikai csapatra is szükség volt, amit az elmúlt évek során alakítottunk ki. A saját informatikai szakembergárda előnye, hogy a piaci igényekre azonnal tudunk reagálni, és nem a mamutcégeknél jellemző, több hónapos eltolódással tudjuk csak megvalósítani elképzeléseinket. Ez a csapat hihetetlen rugalmasságot és versenyképességet biztosít cégünknek.



PAPER-FREE OFFICE

THE DEVELOPMENT OF OUR INFORMATION TECHNOLOGY WAS ALWAYS IMPORTANT FOR CLB AND, THEREFORE, WE CREATED A PAPER-FREE OFFICE ENVIRONMENT.

One of the most important characteristics of a virtual office is the fully computerized administration. The document hardcopies arriving at the company are first scanned (digitalized), and only then is the processing thereof started. The received, digitally stored document is forwarded electronically to the subsequent work phase. We developed the work processes in such a way that in turn they enable us to follow the path of the documents, to screen in which phase the document became stuck, where the procedure should be expedited, and which ones are the problem-free work phases. Computerized processes result in quickness, accuracy, and precision for CLB Independent Insurance Broker Ltd.

Creating a paper-free office environment is a deliberate process. We do not support making unnecessary photocopies and forms. The employees have already become used to the virtual work environment and they prefer to forward the documents electronically, thereby saving the environment and expediting administration. If the law made it possible and every Hungarian citizen had a digital signature, the entire administration

process could be executed electronically, without any hardcopies. We generate as few paper documents as possible in our relationship with our partners, in which we keep in touch and cooperate with them via the Internet, if possible.

We introduced the Internet-based telephone system at the company, in which the customers can thereby contact us free of charge. At the same time, the communication between the various registered sites is smooth, free, and reliable.

We work on increasingly newer IT solutions and developments, on creating such automated work processes that require minimal human resources and minimum paper utilization. The online business line is the future as the precision of information technology guarantees accuracy. To this a qualified team of IT experts is needed, in which we did in fact set such a team up in the past. The advantage of having our own IT team is that we can react to the market demands immediately and not with a delay of several months, as in the larger companies. This team provides CLB with incredible flexibility and competitive edge.





LAYLA

LAYLA

AZ ÚJ CSALÁDTAG: AZ ORRSZARVÚ BÉBI

EGY ÚJABB TAGGAL BŐVÜLT A CLB ALKUSZ CSALÁDJA. A CÉG A FŐVÁROSI ÁLLAT- ÉS NÖVÉNYKERTBEN – ÉS VILÁGSZERTE – SZENZÁCIÓT JELENTŐ ORRSZARVÚBÉBIT FOGADOTT ÖRÖKBE.

A kis orrszarvúról Hanga Zoltánnal, a fővárosi állatkert szóvivőjével – végzettsége szerint állattenyésztő mérnök – beszélgettünk:

Nagyon várhatták már a kis orrszarvú bébi világra jöttét. Persze, hiszen rengeteg munka és várakozás előzte meg születését. A 2007. január 23-án este világra jövő kis orrszarvú, Layla mesterséges termékenyítés során fogant meg. Édesanyja Lulu, 1980-ban született a dél-afrikai Natalban, édesapja, Easy Boy pedig az angliai Longleat Szafariparkban látta meg a napvilágot 1979. július 28-án.

Miért jelent világszenzációt Layla születése?

A biológusok, az állatkerti szakemberek régóta dolgoznak azon, hogy a patások esetében is mesterséges termékenyítési technológiák birtokában legyenek. Az elefántok esetében ezt sikerült megoldaniuk, ám az orrszarvúaknál nem jártak sikerrel. Lulu mesterséges termékenyítését egy német, osztrák és magyar állatorvosokból álló csapat végezte. Vagyis Layla az első orrszarvú, aki mesterséges termékenyítés után született. A hír bejárta a világsajtót a Die Welt címlapjától egy vietnámi online portálig.

Mivel az állatkerti állatorvosláson belül is különleges szakterületről van szó, világviszonylatban is csak maroknyi szakértő foglalkozik speciálisan ezzel a kérdéssel. Európában a berlini Állatkerti- és Vadállatkutató Intézet (IZW) egyik munkacsoportja kifejezetten a nagytestű növényevők szaporodásbiológiájában járatos. Budapesten is az ő vezetésükkel történt a mesterséges termékenyítés, illetve az azt követő hormonszint analízisek. A programban részt vevő állatorvosok: dr. Thomas Hildebrandt, dr. Robert Hermes, dr. Frank Göritz, a berlini intézettől, dr. Chris Walzer, dr. Franz Schwarzenberger, a bécsi Állatorvos-tudományi Egyetemtől, és a budapesti Állatkert állatorvosai: dr. Sós Endre, dr. Molnár Viktor, dr. Mezősi László, valamint dr. Liptovszky Máttyás.

LAYLA

THE NEW FAMILY MEMBER: THE RHINO BABY

THE CLB BROKER FAMILY HAS A NEW ADDITION. CLB ADOPTED THE RHINO BABY THAT WAS BORN IN THE BUDAPEST ZOO AND THAT HAS BECOME A SENSATION IN HUNGARY AND WORLDWIDE

We interviewed Hanga Zoltán, the spokesperson of the Budapest Zoo (an animal breeding engineer by profession) about the baby rhino:

I assume that the birth of the little rhino baby was highly anticipated.

Of course, lots of work and expectation preceded her birth. Layla, the rhino baby born on the evening of January 23, 2007, was conceived through artificial insemination. Her mom, Lulu, was born in Natal, South Africa in 1980 and her father, Easy Boy was brought into the world in the Longleat Safari Park, England, on July 28, 1979.

Why is the birth of Layla a worldwide sensation?

Biologists and zoologists have been attempting to develop artificial insemination technologies also for ungulates. They were successful with elephants but failed in the case of rhinos. A team of German, Austrian, and Hungarian veterinarians were responsible for the artificial insemination of Lulu. This means that Layla is the first rhinoceros who was conceived through artificial insemination. The news enjoyed worldwide media attention, from the front page of Die Welt to an online portal in Vietnam.

As this is a special area even within zoo veterinary practices, only a few experts deal with this subject worldwide. In Europe, a team of the Berlin Zoo and Wild Animal Research Institute (IZW) specializes in the biology of the reproduction of large herbivorous animals. The artificial insemination and subsequent hormone level analyses also took place under their management in Budapest. The vets on the team comprised Dr. Thomas Hildebrandt, Dr. Robert Hermes, Dr. Frank Göritz from the Berlin Institute, Dr. Chris Walzer, Dr. Franz Schwarzenberger from the Veterinary University of Vienna, and the vets at the Budapest Zoo: Dr. Sós Endre, Dr. Molnár Viktor, Dr. Mezősi László, and Dr. Liptovszky Máttyás.



Természetes szaporítás szóba sem jöhetett?

A fővárosi állatkertben a két – egyébként más-más területről származó – orrszarvú fiatal kora óta együtt élt. Talán emiatt történhetett meg, hogy idősebb korban a két állat nem mutatott egymás iránt érdeklődést. A természetben ilyen fiatalon egymás mellett csupán az egy hímtől származó orrszarvúak élnek, vagyis a féltestvérek. A budapesti állatkertben élő orrszarvú pár emiatt kitűnő alanya volt a tudományos munkának, és így vált lehetővé, hogy az első mesterséges termékenyítéssel életre keltett orrszarvú itt a fővárosi állatkertben született meg.

Úgy tudjuk, hogy az édesanya nem táplálta kicsinyét...

A patás állatoknál gyakran előfordul, hogy az első borjú születésekor az édesanyák ügyetlenek, nem tudnak eléggé vigyázni kicsinyeikre. Így volt ez Lulu esetében is. A természetben ez a borjú nagy valószínűséggel elpusztult volna, ám az állatkertben az állatok túlélési esélyei – az ember jelenlétének köszönhetően – jóval nagyobbak. Az állatkert munkatársai, miután nyilvánvalóvá vált, hogy az édesanya képtelen táplálni a kicsit, úgy döntöttek, hogy Laylát cumisüvegből etetik.

Ha jól érzékeljük, az állatkertek hagyományos szerepe az elmúlt években megváltozott...

Igen, bár ez a változás már jóval korábban megtörtént, ám a nagyközönség felé ezt az állatkertek késve kezdték el bemutatni, kommunikálni. Lehet, kevesen tudják, hogy nagyon sok faj állat- és természetvédő tevékenységünknek köszönhetően létezik. Elég csak az európai bölény példájára gondolni: ez az állat az 1920-as évek elején már csak állatkertekben élt. Egy akkor elindított, az 1950-es évek derekára megérő programnak köszönhetően most már a természetben is megtalálhatóak. Hasonló a helyzet az ázsiai vadlóval. Jelenleg például a Mhorr-gazella már csak az állatkertekben él, 160 példány maradt fenn belőle szerte a világon, és ezen állatkertek felelőssége megőrizni és majd visszatelepíteni őket a vadonba.

Vagyis az állatkertek a pusztulásra ítélt fajokat mentik meg.

Igen, ezt nagyon jól látja. Ebből a szempontból is fontos volt a kis Layla születése – aki nevét egyébként internetes szavazás után kapta, és szuahéli nyelven „este született” jelent – hiszen feladatunk közé tartozott és tartozik a veszélyeztetett orrszarvúak védelme és szaporítása is.

Was natural reproduction out of question?

The two rhinos – coming from different areas – have lived together in the Budapest Zoo since a rather young age. Maybe it was because of this that later on the two animals were not interested in each other. In nature, only those rhinos born of the same father, that is half-brothers and sisters, live together at such a young age. The rhino couple living in the Budapest Zoo was an excellent subject for this scientific work, which made it possible for the first test-tube rhino baby to be born here.

We heard that the mother did not feed the baby...

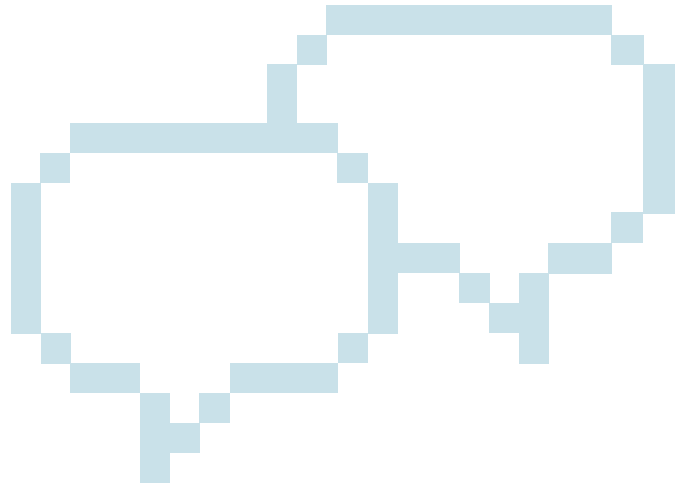
It often happens with ungulates that the mother is clumsy with the first-born calf. They cannot take proper care of the baby. This happened with Lulu. In nature, this calf would have probably died but the chance of survival in the zoo is much better due to the human presence. When it became evident that the mother was unable to feed the baby, the staff of the zoo decided to intervene and feed Layla via a bottle.

If I understand correctly, the traditional role of zoos has changed...

That's right, though this change actually took place much earlier, zoos only started to introduce and communicate this to the public later on. Few people know that many species exist only as a result of our animal and nature protection activities. It is enough to mention the European buffalo: in the early 1920s this animal existed only in zoos. Thanks to a program launched at that time, which brought results by the mid-1950s, the European buffalo today can be found in the wild. The situation is similar with the Asian wild horse. At the moment, for example, Mohr gazelles can be found only in zoos, 160 such gazelles survive worldwide, in which it is the responsibility of the zoos to preserve this species and to reintroduce them into the wild.

This means that zoos rescue the doomed species.

Yes, that's right. The birth of Layla (she got her name from an online name poll: Layla means „born in the evening” in the Swahili language), was important also from that aspect, as the protection and breeding of endangered rhinos has been and is one of our primary tasks.





HELYÜNK AZ ONLINE KÖTÉSEK PIACÁN

A CLB 2006-BAN LÉPETT BE AZ ONLINE PIACRA ÉS MÁR ABBAN AZ ÉVBEN SIKERÜLT JELENTŐS PIACI RÉSZESÉDÉSRE SZERT TENNIE. MINDEZ ELŐREVETÍTETTE A SIKER LEHETŐSÉGÉT, ÉS ALÁTÁMASZTOTTA A MENEDZSMENT AZON ELKÉPZELÉSEIT, HOGY AZ ONLINE PIAC DINAMIKUS NÖVEKEDÉSRE SZÁMÍTHAT AZ ELKÖVETKEZŐ ÉVEKBEN.

2008-ban már az új biztosítási szerződéseink 27%-át az online kötött biztosítások tették ki, ami közel a duplája az azt megelőző évben elért eredményeknek. Ennek köszönhetően jelenleg a CLB a harmadik legnagyobb online alkusz Magyarországon.

A 2009. év további növekedést vetít előre, mivel tudatosabb és hatékonyabb módszerekkel kívánjuk elérni mindazokat, akik nyitottak online felületen való biztosítás kötésére. Ezen a területen folyamatosan bővül a partnerek száma és ez által a weben megköthető biztosítások elérhetősége is a lakosság számára. Aktívan fejlesztjük és alakítjuk weboldalunk felületét, minél inkább törekedve a fogyasztók megelégedésére.

A megújulás és kreativitás szemléletét az online üzletág is jól tükrözi. Az interneten köthető termékek közül egyedülálló az életbiztosítás, a 2008-ban bevezetett vételár-, és önrészbiztosítás, valamint a 2009-ben induló munkanélküliségi- és keresőképzetlenségi-, illetve kisállat-biztosítás.

CLB HATÁSA A PIACRA

Az alkuszi piacon hatalmas a verseny, amely rákényszeríti a piaci szereplőket, hogy bővítsék termékpalettaikat, felmérjék a lakosság igényeit, és annak megfelelően alakítsák portfóliójukat. Ahhoz, hogy a piaci részesedés növelhető legyen, a biztosítási termékek választékát szélesíteni kell, és addicionális szolgáltatásokat kell nyújtani a lakosság részére. Nem csak az alkusz hat az alkuszra, a piac is formálja az alkuszt.

OUR PLACE AT THE ONLINE MARKET

CLB JOINED THE ONLINE MARKET IN 2006 AND MANAGED TO OBTAIN A SIGNIFICANT MARKET SHARE IN THE SAME YEAR. ALL OF THIS IN TURN FORECASTED THE POSSIBILITY OF SUCCESS AND CONFIRMED THE IDEAS OF THE MANAGEMENT THAT THE ONLINE MARKET IS LIKELY TO DEVELOP DYNAMICALLY IN THE COMING YEARS.

In 2008, 27% of our new insurance contracts were concluded online: this was nearly twice as much as in 2007. Due to this, CLB is the third largest online broker in Hungary at the moment.

2009 promises further growth as we would like to contact all those who are open to concluding insurance contracts online with more efficient and aware methods. The number of partners is constantly growing in this field and thus the insurance policies are more widely available online for people. CLB – aiming towards customer satisfaction – actively develops and changes the website interface.

The online division reflects the renewal and creativity approach as well. From among the products that are available online, the GAP and own-risk insurances that were introduced in 2008 along with the unemployment, incapacity, and pet insurances that are to be introduced in 2009 are all unique.

THE EFFECT OF CLB ON THE MARKET

Competition is fierce on the broker market, which forces the market players to expand their product range, to assess the needs of the people, and to fine-tune their portfolios accordingly. The market share cannot be increased if the choice of insurance products is not sufficiently widened and no additional services are provided. It is not only the broker who affects the market but also the market that affects the broker.

AKTÍV GENERÁCIÓNAK AKTÍV TERMÉKEK

A CLB Független Biztosítási Alkusz Kft. egyedülálló módon, a piacon elsőként vezette be az online életbiztosítás kötés lehetőségét 2007 nyarán. A piaci elemzők várakozására rációfólvá, az úttörő lépés kiemelkedő sikert jelent az ügyfelek és a cég számára egyaránt. A bevezetés 2008-ra bebizonyította, hogy a CLB Független Biztosítási Alkusz Kft. létező piaci igényt szolgál ki. Az interneten minden részletre kiterjedő adatot, információt elérhet az ügyfél, így a megkötött életbiztosítás alaposan informált döntés következménye. Az online felület kiváló lehetőséget biztosít az életbiztosítást kereső ügyfelek számára, hogy gondosan átnézzék az adott életbiztosítási termék jellemzőjét, összehasonlítsák a többivel, és valóban az igényüknek megfelelő, személyre szabott életbiztosítást válasszanak ki a széleskörű kínálatból.

A CLB a piaci információk feldolgozásából nyeri tudását.

A fejlődő biztosítási kultúra önmagában piaci növekedést jelent. Az európai csatlakozásunkkal kialakuló kapcsolatrendszerek sokszor megkövetelik a megfelelő biztosítási termékek alkalmazását. A kockázatok csökkentése nem pusztán lehetőség, hanem az üzleti életben sok esetben elvárás. Életünk, üzleti tevékenységünk minden mozzanata hordoz kockázatokat. A kérdés, hogy anyagi lehetőségeink, erőforrásaink és kockázataink milyen arányban állnak egymással. A CLB, a piaci információk feldolgozásán és rendszerezésén túl, abban segít ügyfeleinek, hogy lehetőségeinek és igényeinek megfelelően egyénre szabott konstrukciókat dolgoz ki, hangol össze a pénzügyi, termelési, természeti, fizikai, dolgozó, üzleti és egyéb kockázatok csökkentésére.

A magyar lakosság is egyre inkább hajlandó az öngondoskodásra – pl.: nyugdíj- és egészségbiztosítás –, hiszen felismerjük az állam egyre korlátozottabb gondoskodó szerepét, és rájövünk, hogy életünkért, családjunk biztonságáért, üzleti vállalkozásunkért, vagyonunkért magunknak kell felelősséget vállalnunk.

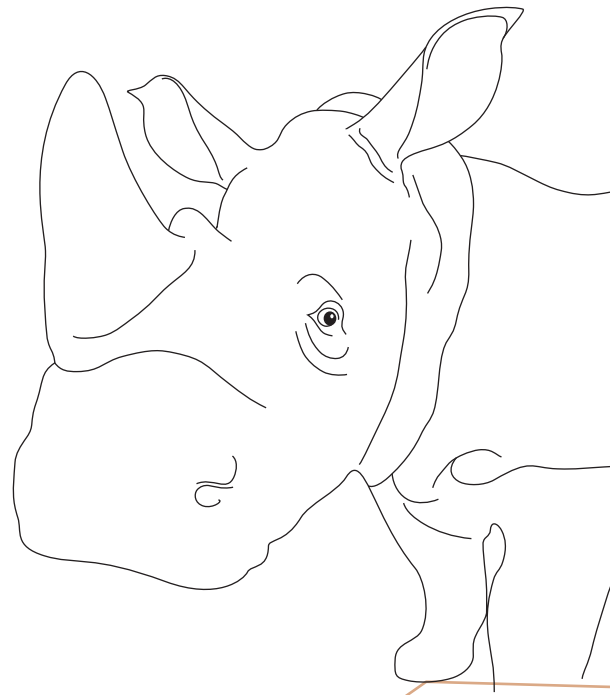
ACTIVE PRODUCTS FOR AN ACTIVE GENERATION

CLB Independent Insurance Broker Ltd. was the first on the market to introduce the possibility of concluding life insurance contracts online, in 2007. Despite the expectations of market analysts, this move brought extraordinary success for our customers and the company alike. By 2008, it was proven that CLB Independent Insurance Broker Ltd. offered a clear answer to an existing market demand. Customers have all the necessary data and information at their disposal online, in which the concluded insurance contract is the result of a decision made based on thorough information. The online interface provides an excellent possibility for those customers in search of a life insurance product to study the parameters of such products, compare them, and choose a customized product that meets or exceeds their requirements.

CLB gains its expertise from processing the market information.

The development of insurance culture entails market growth. The relationship networks that developed after Hungary joined the European Union often demand the application of the appropriate insurance products. Reducing the risks is not only a possibility, but also a requirement in business life. Risk is inherent in every moment of our lives and business activities. The question is what the relationship is between our financial possibilities, resources, and risks. CLB, in addition to processing and systemizing market information, helps its customers by developing and offering tailor-made constructions that are in harmony with the customer's possibilities and requirements in order to mitigate the financial, production, natural, physical, staff, and business-related and other risks.

Hungarians are increasingly more willing to take care of themselves (e.g. pension and health insurance) because they realize the limitations of the state in being able to provide for them and they understand that they themselves have to undertake full responsibility for their lives, the security of their family, as well as their business enterprise and property.



AZ ALKUSZ, A BIZTOSÍTÁS SZAKÉRTŐJE

A vállalatok és a magánszemélyek ma már igen sokféle kockázatra rendelkeznek biztosítással. Minél szélesebb a biztosítási portfólió, annál bonyolultabb kezelni azt, azaz folyamatosan az optimális határon tartani a módozatokat.

A BIZTOSÍTÁSI ALKUSZ AZ A SZAKÉRTŐ, AKI ISMERI, ÉRTI A PIACOT, FIGYELI AZT AZ ÜGYFÉL HELYETT; IDŐT ÉS PÉNZT TAKARÍTVA MEG EZZEL PARTNERÉNEK.

A régi gyakorlat szerint az ügyfelek jellemzően csak a biztosítás megkötésekor tekintették át az adott esetre vonatkozóan elérhető módozatokat, s a rendelkezésükre álló információk alapján, jól vagy kevésbé körültekintő módon hozták meg döntésüket. Ma már egyre többen tudják, hogy e folyamatban számottevő segítség egy a piacot ismerő partner, aki az ügyfél valós igényeit méri fel, s a helyzetre található optimális konstrukciókat kínálja fel választásra. A pénzügyi területeken a piaci mozgások egyre sokszínűbbek, az ügyfélért folytatott verseny olyan bonyolult kedvezmény-rendszereket hoz létre, amelyben az összehasonlító elemzéseket csak szakértő képes elvégezni.

A CLB – mint kompetens független piaci szereplő – a teljes biztosítási portfólió kezelését elvégzi. A szerződéskötés gyakran bonyolult és összetett feladatai alól ügyfélkörünk egyszer s mindenkorra mentesül. Az idő és költségtakarékosság már e ponton tetten érhető. Hosszú távon azonban még inkább megmutatkoznak az előnyök, köszönhetően annak, hogy az eredmény egy testre szabott, az ügyfél igényeinek, adottságainak leginkább megfelelő biztosítási csomag.

A CLB növekedésének egyik biztosítéka, hogy ügyfeleink felismerik a folyamatos együttműködésben rejlő előnyöket.

THE BROKER – THE EXPERT OF INSURANCE

Nowadays, both corporate and retail clients have insurance policies for a large number of varied risks. The wider the insurance portfolio, the more complicated the management thereof – to keep the various insurance types at the optimal level.

THE INSURANCE BROKER IS THE EXPERT WHO KNOWS, UNDERSTANDS, AND MONITORS THE MARKET INSTEAD OF THE CUSTOMER, THEREBY SAVING TIME AND MONEY FOR HIS PARTNER.

According to the old practice, customers reviewed the available policies only at the time when they concluded the contracts and made a more or less prudent decision based on the information available to them. Increasingly more people realize that a partner with a wide knowledge of the market who can assess the real needs of the customers and offer the most suitable policies for the specific case can be of great help. The reaction of the financial markets is increasingly more varied wherein the competition for clients in turn results in such complicated discount systems where only an expert is able to perform the comparative analysis.

CLB – as a competent and independent market payer – undertakes the management of the entire insurance portfolio. Our customers have been relieved, for good, of the often complicated and complex tasks of contracting. Customers save time and money already in this way, however the advantages are even more apparent in the long run as the result of such cooperation is an insurance package that is customized to the customer's needs and possibilities.

Our customers realize the advantages of continuous cooperation, and this is one of the facts that guarantees the further subsequent growth of CLB.

A CLB TÖBBLET

A CLB többletszolgáltatásokkal igyekszik megtartani ügyfeleit. Klubkártyával rendelkező lakossági partnereink számíthatnak ügyfélszolgálatunk műszaki, utazási, egészségügyi, jogi segítségnyújtására. Kártyájuk ezen túlmenően több száz elfogadóhelyen (üzletek, vendéglátó egységek, üzemanyag, stb.) kedvezmények igénybe vételét teszi lehetővé számukra. Vállalati ügyfeleinknek kockázatkezelési gondjaikban nyújtunk támogatást. A CLB vállalati ügyfelei számára előzetesen felméri azokat a területeket, ahol káresemények következhetnek be. A preventív tevékenység által az ügyfél megmenekül a váratlan események következményeitől.

Kényelmi szolgáltatásként bevezettük a kárügyintézési szolgáltatást, melynek keretén belül káresemény bekövetkeztekor az ügyfél közvetlenül a CLB-vel veszi fel a kapcsolatot, cégünk pedig a legapróbb részlettől a teljes biztosítási ügyintézésig mindent magára vállal.

Objektív, gépjármű szervizeket minősítő weboldalunk a kárügyintézési szolgáltatás kiegészítőjeként, segít kiválasztani ügyfeleink számára a javasolt szervizt. Az oldal célja átláthatóbbá tenni azok működését, erősíteni a szerviz és a biztosítók közötti kapcsolatrendszerét.

A CLB, A KOCKÁZATELEMZŐ

A CLB elemzi kockázatainkat, erőforrásainkat és igényeinket, majd ezek figyelembevételével, a rendelkezésre álló információk alapján, független piaci résztvevőként meghatározza a számunkra optimális biztosítási termékeket.

THE CLB EXTRA SERVICES

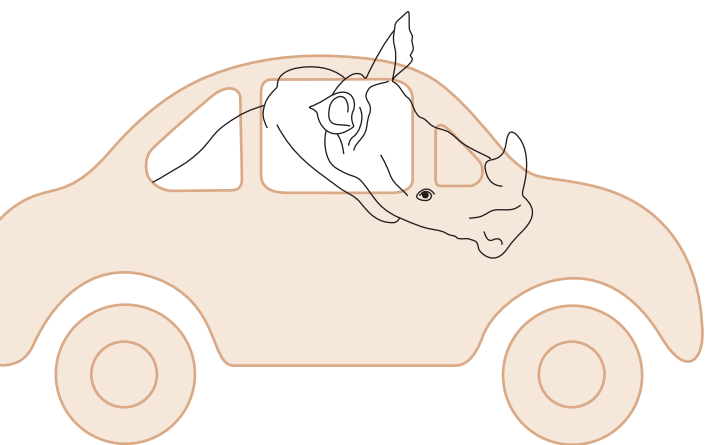
CLB seeks to retain its customers by offering extra services. Retail partners holding a CLB Club Card enjoy the assistance of our customer helpdesk in technical, travel, health, and legal matters. In addition, the card provides discount possibilities at several hundred points of sale (shops, catering outlets, fuel, etc.). As regards our corporate customers, we provide assistance in risk management issues. CLB assesses, in advance, the areas where damage incidents can be expected for its corporate clients. Due to this preventive activity, the customer is saved from the consequences of unexpected events.

As a convenience service, CLB launched the claims settlement service within the framework of which the customer contacts CLB directly if a damage incident occurs and CLB undertakes to arrange everything from the smallest detail to the comprehensive insurance administration.

Our objective website rating for garages helps our customers in selecting the most appropriate garage as a complementary service to the claims settlement service. The purpose of the website is to make the operation of garages more transparent and to strengthen the relationship between the garages and insurance companies.

CLB, THE RISK ANALYSER

CLB analyzes the customer's risks, resources, and needs and taking all these into consideration, based on the available information, selects the insurance product that is optimal for the customer as an independent market player.



GÉPJÁRMŰ ÜZLETÁG

Mind vállalati, mind lakossági ügyfeink részére a gépjármű-biztosítások teljes palettáját kínáljuk:

- Kötelező gépjármű-felelősségbiztosítás
- Casco
- Vételár-biztosítás
- Önrészbiztosítás
- Finanszírozásban vásárolt gépjárművek esetében hitelfedezeti biztosítások

Mind egyedi, mind több autót üzemeltető ügyfeink számára komplex csomagok kidolgozására van lehetőség, ami mellett társaságunk igény esetén már a kár bekövetkezésekor hatékony segítséget nyújt ügyfeleinknek. Kiegészítő szolgáltatásaink pedig a kárrendezés lebonyolításától a csereautó biztosításában nyújtott segítségig igen széleskörűek.

CLB szolgáltatások finanszírozóknak, flottakezelőknek:
A CLB a finanszírozó partnereinek (bankok, lízincégek) a teljes körű kockázatvédelemben is segítséget nyújt. A tőkekihelyezés biztosítása érdekében cégünk folyamatosan felügyeli és nyilvántartja a hitelfelvevő ügyfelek biztosítási díjfizetését, ami jelentős többletbiztonságot nyújt. Flottakezelő partnereinknek szükség esetén elvégezzük a teljes kárügyintézés, vagy segítünk a kiemelt, problémás ügyek megoldásában. Támogatást nyújtunk abban is, hogy a biztosítási csomagokat egyedileg, a konkrét finanszírozás, illetve flottaszolgáltatás feltételeire szabva alakítsák ki, illetve biztosítjuk az e célnak megfelelő ügyintézését.

Az autókereskedők részére a mindig elérhető partnerportál nyújt segítséget.

VEHICLE DIVISION

We offer the entire range of vehicle insurance policies for corporate as well as retail customers:

- Compulsory vehicle third party liability policies
- Casco
- GAP insurance
- Own-risk insurance
- Loan repayment insurances in the case of those vehicles purchased with financing

Besides for the complex packages that can be compiled for customers operating a single car or a fleet, our company is capable of providing efficient assistance to our customers at the time of the respective damage. Our complementary services range from claims settlement to assistance in the supply of a replacement vehicle, if necessary.

CLB Services for financing institutes and fleet managers:

CLB also assists its financier partners (banks and leasing companies) in comprehensive risk protection. In order to secure the partner's outstanding capital, our company monitors and records the insurance premium payments of debtors thereby providing extra security for the partner. If necessary, we undertake the claims settlement administration for our fleet management partners or provide expert assistance in priority cases or complex problems. Furthermore, we offer our help in tailoring insurance packages to the individual needs of financiers or fleet management companies as well as ensure the appropriate administration.

The always-available partner portal provides assistance for car dealers.

VÁLLALATI ÜZLETÁG OPTIMALIZÁLÁS

A vállalati ügyfélkörnek szóló szolgáltatások áttekintése a cégek számottevő méret- és tevékenységbeli eltérései miatt nagyon összetett feladat.

A CÉGEK ALAPVETŐ ÉRDEKE ANNAK OPTIMALIZÁLÁSA, HOGY A LEHETŐ LEGKISEBB KÖLTSÉG MELLETT VALÓS KOCKÁZATAI MINÉL TELJESEBB KÖRÉRE RENDELKEZZENEK BIZTOSÍTÁSSAL, ILLETVE A CÉG MŰKÖDÉSE SZEMPONTJÁBÓL MÉG ELVISELHETŐ KIADÁS MELLETT, AZ ELÉRHETŐ LEGJOBB KONDÍCIÓKKAL KÖSSÖN SZERZŐDÉST.

A kis- és középvállalkozói szféra különösen igényli, hogy a CLB a partnere legyen. A különböző szakmákhoz kapcsolódó felelősségbiztosítási termékek egyre növekvő szerepe miatt a CLB ezt a területet kiemelten kezeli, rengeteg tapasztalatot gyűjtött össze pl. a könyvelők, építésügyi ellenőrök, orvosok biztosítása kapcsán.

CORPORATE DIVISION OPTIMIZATION

Monitoring all of the services offered for corporate clients is a complicated task due to the vast differences between the companies in terms of size and scope of activity.

IT IS THE FUNDAMENTAL INTEREST OF EVERY COMPANY TO COVER AS MUCH OF THE REAL RISKS BY COST-EFFICIENT INSURANCE POLICIES AS POSSIBLE OR TO CONCLUDE INSURANCE CONTRACTS WITH AFFORDABLE COSTS AND THE BEST AVAILABLE CONDITIONS.

Small and medium sized entrepreneurs especially need to be partners of CLB. Because of the steadily increasing importance of the liability insurances that are related to various professions, CLB pays special attention to this area and has gathered extensive experience in connection with the liability insurances offered for e.g. accountants, construction inspectors, and physicians.

VÁLLALATOK BIZTOSÍTÁSAI

KÖLCSONÓS BIZALOM, EGYÜTTMŰKÖDÉS

A vállalkozások sokrétűségéből adódóan a vagyonbiztosítás egy komplex, több modulból felépülő, nehezen átlátható rendszer. A vállalati biztosításoknál nem egy egyszerű biztosítási termék eladásáról van szó, hanem az ügyfél alapos ismeretéről, kölcsönös bizalomról és együttműködésről. Meglévő és leendő partnereink a magas szinten képzett, sok tapasztalattal bíró kollégáink segítségére számíthatnak.

Vagyonbiztosítások

- Vállalkozói vagyonbiztosítás
- Szállítmánybiztosítás
- Építés- és szerelésbiztosítás
- Gépbiztosítás
- Elektromos berendezések biztosítása
- Számítógép-biztosítás
- Ipari biztosítások
- Mezőgazdasági biztosítások
- Műtárgybiztosítások
- Kiállítások és rendezvények biztosítása

Felelősségbiztosítások

- Általános felelősség
- Szakmai felelősség
- Vezető tisztségviselők és felügyelő-bizottsági tagok felelősségbiztosítása
- Bűncselekmény-biztosítás
- Termékfelelősség
- Munkáltatói felelősség
- Bérleti/bérbeadói felelősség
- Szolgáltatás felelősség
- Véletlen, balesetszerű környezetszennyezési felelősség
- Folyamatos környezetszennyezés

Csoportos élet-, baleset- és betegségbiztosítás

- Kollektív élet-, baleset- és betegségbiztosítás

Egyedi biztosítási csomagok kidolgozása

INSURANCES FOR CORPORATE CUSTOMERS MUTUAL TRUST AND COOPERATION

The property insurance – because of the variability of enterprises – is a complicated system consisting of several modules. Corporate insurances require a deep understanding of the customer, mutual trust, and cooperation; it is not like selling a simple insurance product. Our existing and future partners can rely on the assistance of our highly qualified and experienced employees.

Property insurances

- Property insurance for businesses
- Freight insurance
- Construction and fitting insurance
- Machine insurance
- Insurance for electrical appliances
- Computer insurance
- Industrial insurance
- Agricultural policies
- Works of art insurance
- Exhibitions and events insurance

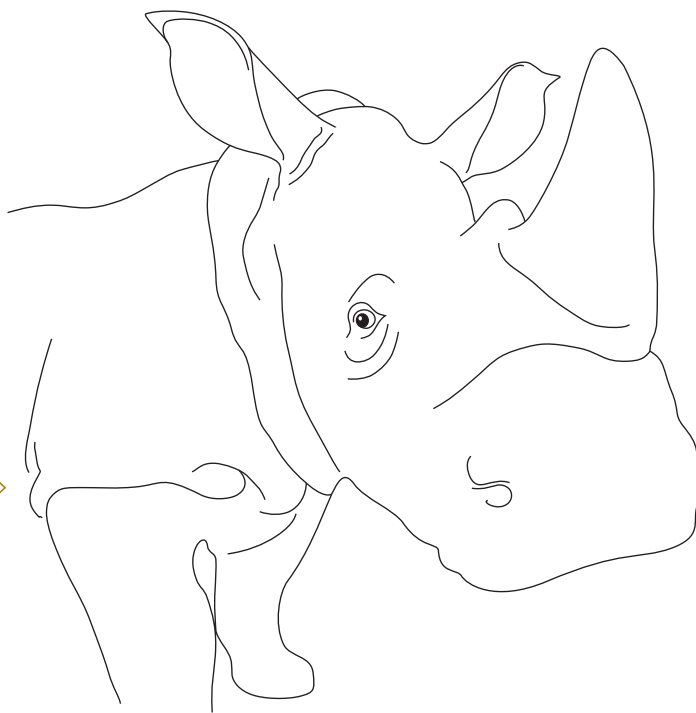
Liability insurance

- General liability
- Professional liability
- Liability insurance for top managers and supervisory board members
- Crime insurance
- Product liability
- Employer's liability
- Tenant/lessor liability
- Service liability
- Environmental impairment liability for unexpected cases or accidents
- Continuous pollution of the environment

Group life, accident, and health insurances

- Collective life, accident, and health insurances

Elaboration of individual insurance packages



LAKOSSÁGI ÜZLETÁG

NÖVEKVŐ BIZTOSÍTÁSI KULTÚRA

Az elmúlt 10-15 évben tömegesen jelentek meg a magánszemélyeknek szóló biztosítások. Ma már a háztartások döntő többsége több szerződéssel is rendelkezik. Ennek kezelése azonban a gyorsan változó környezetben egyre nagyobb feladatot jelent.

E helyzet hívta életre cégünk lakossági divízióját, amely magánszemélyek biztosításainak kezeléséhez teremti meg a szervezeti kereteket. A CLB-vel az együttműködés tudatosságot és megtakarítást jelent.

A lakossági ügyfeleink számára elérhető biztosítások:

Életbiztosítások

- Kockázati és hitelfedezeti életbiztosítás
- Befektetési életbiztosítás
- Nyugdíjbiztosítás
- Vegyes biztosítás

Baleset- és betegségbiztosítások

- Egyéni baleset- és betegségbiztosítás
- Utazási biztosítás
- Egészségbiztosítás

Vagyonbiztosítások

- Lakásbiztosítás
- Társasház-biztosítás

Jogvédelmi biztosítások

Munkanélküliségi- és keresőképtelenségi-biztosítások

Kisállat-biztosítások

Gépjármű-biztosítások

- Kötelező gépjármű-felelősségbiztosítás
- Casco
- Vételár-biztosítás
- Önrészbiztosítás

Pénztárak

- Nyugdíjpénztár
- Egészségpénztár

A CLB a piac független szereplőjeként a teljes kínálatot figyelembe véve ajánlja a termékeket ügyfeleink, konkrét tanácsokkal, számításokkal is segítve a döntést. Az ügyfél helyzetének változásakor vagy káresemény bekövetkezésekor pedig partnert jelent a probléma megoldásában. Tanácsokkal szolgál az ügyintézés lebonyolításában, esetlegesen átdolgozza a konstrukciót a megváltozott helyzetnek megfelelően.

A teljes ügyintézését kínáló ügyfélszolgálati pontjaink hálózatát dinamikusan növeljük. Honlapunkon ügyfeleink szakértőinket kérdezhetik a legbonyolultabb biztosítási ügyekkel kapcsolatban. A weboldalon feltett kérdéseket 24 órán belül megválaszolják a CLB szakemberei.

RETAIL DIVISION

INCREASING INSURANCE CULTURE

The last ten to fifteen years saw a boom in insurance offers that were aimed at private individuals. Today, most households are covered by one or more insurance policies. The management of these policies is becoming an increasingly larger challenge in the rapidly changing insurance and risk environment.

CLB set up its Retail Division to offer an organized framework for the management of private individuals' insurance packages. Cooperation with CLB means awareness and savings.

The following types of insurance are available to the retail customers:

Life insurances

- Risk and credit-linked life insurance
- Investment life insurance
- Pension insurance
- Combined insurance

Accident and health care insurance

- Individual accident and health care insurance
- Travel insurance
- Health insurances

Property insurance

- Home insurance
- Condominium insurance

Legal protection insurances

Unemployment and incapacity insurances

Pet insurances

Vehicle insurances

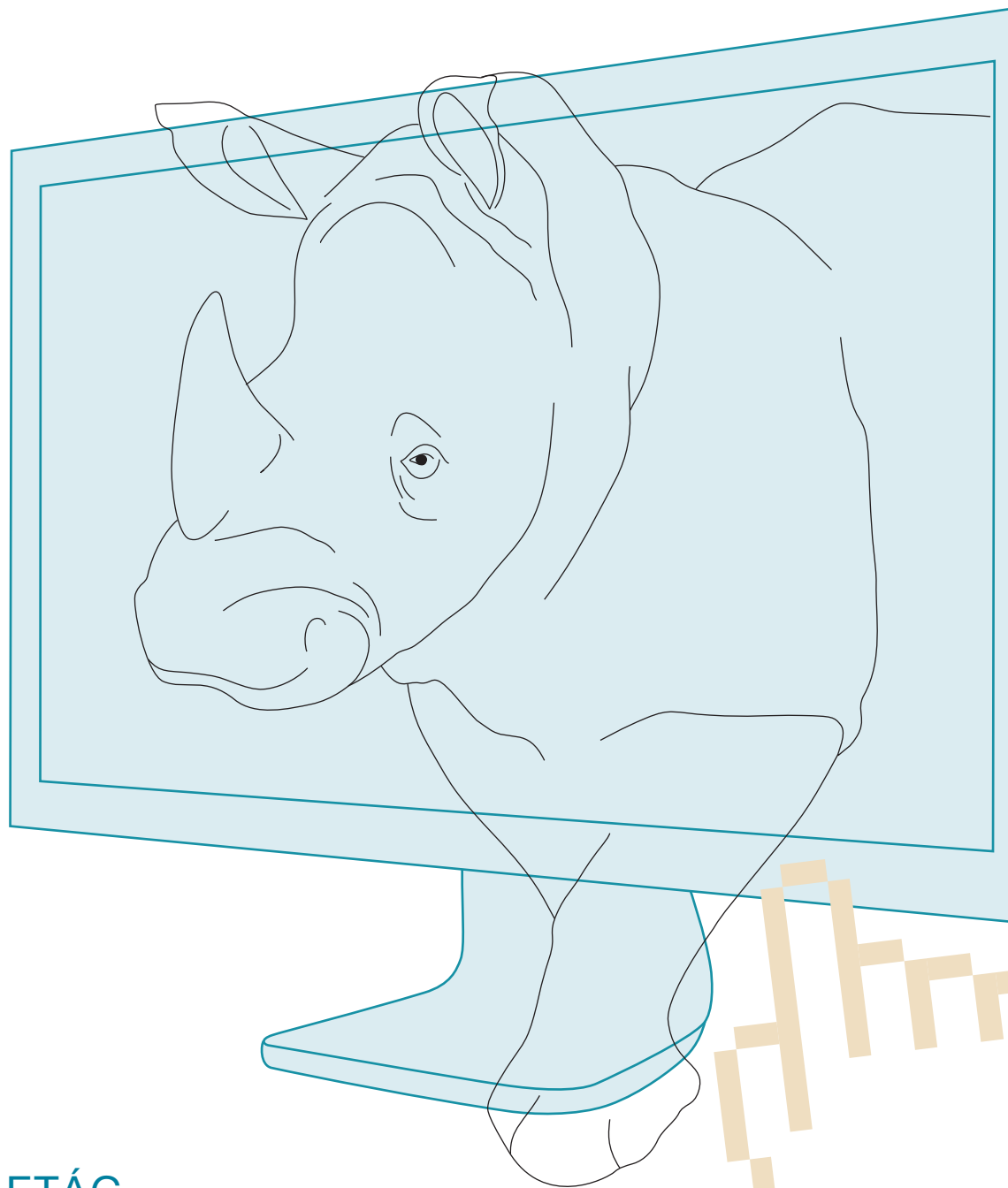
- Compulsory vehicle third party liability policies
- Casco
- GAP Insurance
- Own-risk insurance

Funds

- Pension fund
- Health fund

CLB as an independent player on the market offers products to its customers in turn taking the entire range of services available on the market into consideration and helps in decision making by calculations and concrete advice. If the customer's situation changes or a damage incident occurs, CLB is a partner in finding a solution and assists in the administration, and eventually changes the structure in accordance with the changed situation.

CLB dynamically expands the network of customer services portals offering comprehensive administration. Customers can pose questions regarding the more complicated insurance issues from our experts through our home page. The CLB experts respond to the questions sent via the website within 24 hours.



ONLINE ÜZLETÁG

Az e-bussines a pénzügyi szektor valamennyi területét behálózza, így a cégünket érő kihívások között az egyik legmarkánsabb tényező. Az online alkuszok számának dinamikus növekedése tovább fokozza a versenyt. A CLB fogyasztói magatartásvizsgálatával megtalálta a lehetőséget további célcsoportok elérésére. Az online marketing eszközök rendkívül széles tárházából válogatva folyamatos ügyfél-kommunikációra törekszünk, ezzel is éreztetve és tudatosítva a CLB szakmai hozzáértését. 2009. évben elindult a CLB Kid program, ahol kisgyermekes családok kedvében próbálunk járni, hogy színesítsük és vidámabbá tegyük a weboldalunkon eltöltött időt.

ONLINE DIVISION

The fact that e-business intertwines every area of the financial sector is one of the major challenges that our company faces. The dynamically increasing number of online brokers further intensifies the competition. CLB analyzed the behavior of consumers, which enabled it to reach further target groups. Utilizing the wide range of online marketing tools, we aim at continuous communication with our customers in order to make them realize how professional CLB truly is and will remain. In 2009, we have launched the CLB Kid program, which is aimed at families with small children to make the time that they spend on our website colorful and more fun.

CLB GLOBAL ASSIST 24 ÓRÁS SEGÍTSÉGNYÚJTÁS

A CLB ügyfelei biztonsága érdekében hozta létre Global Assist vállalkozását, amely az év 365 napján, napi 24 órában a világ bármely pontjáról elérhető segélyhívó szolgálat.

Az alábbi területeken állunk ügyfeleink rendelkezésére:

– Műszaki segítségnyújtás: meghibásodás esetén partnereink 30-60 percen belül megjelennek a helyszínen, elhárítják a hibát, vagy elszállítják a gépjárművet a szervizbe. Szükség esetén szállást, cserejárművet biztosítunk, illetve megszervezzük a hazaszállítást, igénytől függően megelőlegezzük a javítási költségeket.

– Egészségügyi segítségnyújtás: bajba jutott ügyfeleink részére megszervezzük a szakszerű orvosi ellátást, adott esetben a betegszállítást.

– Utazási biztosítás: bel- és külföldi útjaikon is hasznos információkkal látjuk el ügyfeleinket. Probléma felmerülésekor partnereink segítségével megszervezzük a szállást és bérgépjármű-biztosítást, illetve szükség esetén tolmácsszolgálatot biztosítunk.

– Jogi segítségnyújtás: megszervezzük ügyfeleink jogi képviseletét, ügyvédi védelmét a külföldi hatóságok előtt, adott esetben jogi tanácsadást biztosítunk, segítünk pótolni az elvesztett okmányokat.

Ismert külföldi assistant szolgáltatók hazai partnereiként működünk, mint pl.:

SOS Denmark – SOS International A/S,
EuroCross International Holding BV.

A Volvo használtautó garancia programjának assistant szolgáltatását is a CLB végzi.

CLB GLOBAL ASSIST 24 HOUR ASSISTANCE

To ensure the safety of its clients, CLB has established Global Assist, which is a helpline accessible from anywhere in the world 24 hours a day and 365 days a year:

We provide the following services to our clients:

- Roadside assistance:

In case of vehicle failure, our partners arrive within 30-60 minutes and repair the vehicle on the spot, or arrange for the transportation of the vehicle to a garage. If required, we can provide accommodation or a replacement car and organize the journey home and we can also cover repair costs in advance.

- Medical assistance:

For customers in trouble, we organize professional medical care or transportation home, if necessary.

- Travel assistance:

We provide our customers with useful information on their travels within the country or abroad. In case of a problem, we arrange for accommodation, rental cars, or translation services, if necessary, with the help of our partners.

- Legal assistance:

We organize the legal representation or legal defense of the customer in front of foreign authorities. We provide legal consultation and help in replacing lost documents.

We are the Hungarian partners of well-known foreign assistant service providers, such as:

SOS Denmark – SOS International A/S,
EuroCross International Holding BV.

CLB also provides assistance service for the Volvo used car program.

CLB-HITELINFO

A CLB felismerte, hogy a lehető legjobb megoldás megtalálása nemcsak biztosítási, de pénzügyi, hitelezési vonalon is fontos ügyfeleinek.

A HITEL ÉS A BIZTOSÍTÁS EGYMÁSTÓL SZINTE ELVÁLASZTHATATLAN FOGALMAK. AKI HITELT VESZ FEL, AZ ÁLTALÁBAN BIZTOSÍTÁST IS KÖT, AMIT A CLB-NÉL EGY HELYEN MEGTALÁL, EZZEL MEGKÍMÉLI MAGÁT A FELELLEGES UTÁNJÁRÁSTÓL, SORBAN ÁLLÁSTÓL.

Minden ügyféligeny egyedi, amelyre csak egyedi elemzésekkel szabad választ adnunk. A CLB-Hitelinfo az első érdeklődéstől a szerződéskötésig segíti ügyfeleit a hitelfelvétel folyamán, továbbá közvetíti a hitelkérelmet pénzügyi partnerei felé.

A különböző banki ajánlatok értékelését, tanácsadást, a költségek racionalizálását vállalja.

A hitelezési feltételek szigorításait innovatív ötletekkel próbáljuk ellensúlyozni.

A meglévő életbiztosítások fedezete melletti hitelezés (pl.: autóvásárlás, személyi kölcsön) egyrésztől újszerű lehetőséget teremt ügyfeleink számára, másrésztől biztonságos fedezetet jelent pénzügyi partnereinknek. A CLB Független Biztosítási Alkusz Kft. ügyfelei által kötött vagyonbiztosítások díjainak (pl.: casco, lakás) rendszeres, határidőre történő megfizetése pedig szintén könnyített elbírálást jelenthet egy banki ügyfélminősítés során.

A CLB-Hitelinfo az alábbi hitelezési területeken nyújt szolgáltatásokat:

- Lakáshitelek, jelzáloghitelek (állami támogatások, forint és deviza alapú hitelek)
- Lakásépítési
- Vásárlási (új és használt)
- Felújítási
- Korszerűsítési
- Bővítési célú hitelek
- Szabad felhasználású jelzáloghitelek
- Személyi kölcsönök
- Hitelek kiváltása, kedvezőbbé tétele
- Egyéb pénzügyi hitelek

CLB-CREDITINFO

CLB realized that finding the best possible solution is important for customers not only in the insurance field but also in the financial and lending business lines.

LOANS AND INSURANCE ARE VERY CLOSELY RELATED CONCEPTS. SOMEONE WHO TAKES OUT A LOAN USUALLY TAKES OUT AN INSURANCE POLICY AS WELL. CLB OFFERS BOTH OF THESE SERVICES THEREBY SPARING THE CUSTOMER UNNECESSARY QUERIES AND QUEUING.

Each customer request is unique and our offer shall be based on unique analysis. CLB-Hitelinfo assists the customer from the first query to the conclusion of the contract in the course of taking out a loan and communicates the loan application to its financial partners.

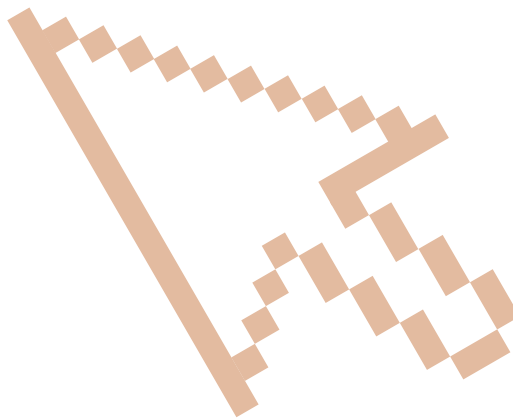
CLB-Hitelinfo undertakes to evaluate the offers received from the various banks and to rationalize the costs.

CLB tries to offset the increasingly more strict lending conditions with innovative solutions.

Loans secured by an existing life insurance policy (e.g. car purchase, personal loan) provide a new possibility for the customers on the one hand, and mean safe collateral for the financial partners, on the other hand. The regular, timely payment of the premiums of property insurances taken out by the customers of CLB Independent Insurance Broker Ltd. (e.g. Casco, home) may also mean simplified evaluation during the client rating procedure of the relative bank.

CLB-Hitelinfo provides services in the lending areas below:

- Housing loans, mortgage loans
(HUF and FX – based loan, state subsidies)
- House construction loan
- Home purchase loan (new and used)
- Home improvement loan
- Home modernization loan
- Home extension loan
- Multi-purpose mortgage loan
- Personal loan
- Debt consolidation loan
- Other bank loans



NÉHÁNYAN ÜGYFELEINK ÉS PARTNEREINK KÖZÜL SOME OF OUR CURRENT CLIENTS AND PARTNERS

Autó Néró Római Kft.

Balatonfői Yacht Club Kft.

Budapest Flotta Zrt.

Erste Leasing Cégcsoport

EBEWE Pharma Magyarországi képviselő

Ever-Estate Kft.

FÉG Konvektorgyártó Zrt.

FiberNet Kommunikációs Zrt.

Future FM csoport

ING Lízing Magyarország Kft.

Jász-Nagykun-Szolnok Megyei Földhivatal

J+J Autó és Vízisport Kereskedelmi Kft.

Magyar Vállalkozásfinanszírozási Zrt.

Monor és Vidéke Takarékszövetkezet

MSc Mérnöki Tervező és Tanácsadó Kft.

Nemzetközi Testőr Kft.

Perfect Design Factory Kft.

Solymár Autópark Kft.

AEGON Magyarország Általános Biztosító Zrt.

AEGON Magyarország Hitel Zrt.

Ahico Első Amerikai-Magyar Biztosító Zrt.

Alapítvány A Budapesti Állatkertért

Allianz Bank Zrt.

Allianz Direkt Kft.

Allianz Hungária Biztosító Zrt.

APRIL CEE DEVELOPMENT Kft.

Autócentrum Szabó Kft.

Auto-Fort Kft.

AXA Biztosító Zrt.

Baumgartner Autócentrum Kft.

BPB Kft.

Budapest Autófinanszírozási Zrt.

Budapest Bank Nyrt.

DAS Jogvédelmi Biztosító Zrt.

Duna Autó Zrt.

Erste Bank Hungary Zrt.

Erste Sparkassen Biztosító Zrt.

EuroCross International Holding BV

FHB Kereskedelmi Bank Zrt.

Gadácsi Autóház Kft.

Generali-Providencia Biztosító Zrt.

Genertel Biztosító Zrt.

Groupama Garancia Biztosító Zrt.

Hirt Autó Kft.

Honda Szabó Kft.

Jansik Kft.

Jó-Dobronya Kft.

K&H Általános Biztosító Zrt.

Közlekedési Biztosító Egyesület

Magyarországi Renault
Márkakereskedők Egyesülés

Magyar Posta Biztosító Zrt.

MKB Biztosító Zrt.

Origo Média és Kommunikációs Zrt.

QBE Insurance (Europe) Limited

Rác Kelet-Pest Kft.

Renault Császár Kft.

Sanoma Budapest Zrt.

Sántics Autóház Kft.

Shick-R Kft.

Signal Biztosító Zrt.

Solymár-Szalay Kft.

SOS Denmark - SOS International A/S

St-Mobile Kft.

Suzuki Barta Kft.

Autó-Szentmihály Kft. – Suzuki Gusztáv

H-BP Autó Kft. – Suzuki Hollós Újpest

Autóvár Kft. – Suzuki Óbuda

Varga és Társa Kft. – Suzuki Varga

TIR Biztosító Egyesület

Unicredit Bank Zrt.

Union Biztosító – Vienna Insurance Group

UNIQA Biztosító Zrt.

Volvo Autó Hungária Kft.

Wabard Biztosító Zrt.

Zakar és Társa Kft.

KÖZPONTI IRODA

Cím: 1065 Budapest, Bajcsy-Zsilinszky út 21.
Call center: 06-1-999-0620
Fax: 06-1-473-3030, 06-1-472-2560
Levélcím: 1364 Budapest, Pf.: 316.
E-mail: info@clb.hu
Sms: 06-30-525-1100

KÖZPONTI ÜGYFÉLSZOLGÁLAT

Cím: 1065 Budapest, Ó u. 2.
Call center: 06-1-999-0620
Fax: 06-1-473-3030, 06-1-472-2560
E-mail: info@clb.hu
Sms: 06-30-525-1100

CEGLÉD

Cím: 2700 Cegléd, Árpád u. 21/A.
Telefon: 06-53-501-035
Telefon/fax: 06-53-314-514
Call center: 06-1-999-0620
E-mail: cegled.info@clb.hu

GYŐR

Cím: 9022 Győr, Tarcsay Vilmos u. 22/B
Telefon: 06-96-524-622
Telefon/fax: 06-96-335-412
Call center: 06-1-999-0620
E-mail: gyor.info@clb.hu

MISKOLC

Cím: 3530 Miskolc, Görgey Artúr u. 5.
Telefon: 06-46-505-407
Fax: 06-46-505-408
Call center: 06-1-999-0620
E-mail: miskolc.info@clb.hu

NYÍREGYHÁZA

Cím: 4400 Nyíregyháza, Pazonyi u. 17. I/5-6.
Telefon/fax: 06-42-402-577
Call center: 06-1-999-0620
E-mail: nyiregyhaza.info@clb.hu

HEADQUARTERS

Address: H-1065 Budapest, Bajcsy-Zsilinszky út 21.
Call center: +36-1-999-06-20
Fax: +36-1-473-3030, 06-1-472-2560
Mailing address: H-1364 Budapest, P.O. Box 316.
E-mail: info@clb.hu
Sms: +36-30-525-1100

CENTRAL CUSTOMER SERVICE OFFICE

Address: H-1065 Budapest, Ó u. 2.
Call center: +36-1-999-0620
Fax: +36-1-473-3030, 06-1-472-2560
E-mail: info@clb.hu
Sms: +36-30-525-1100

CEGLÉD

Address: H-2700 Cegléd, Árpád u. 21/A.
Phone: +36-53-501-035
Phone/Fax: +36-53-314-514
Call center: +36-1-999-0620
E-mail: cegled.info@clb.hu

GYŐR

Address: H-9022 Győr, Tarcsay Vilmos u. 22/B
Phone: +36-96-524-622
Phone/Fax: +36-96-335-412
Call center: +36-1-999-0620
E-mail: gyor.info@clb.hu

MISKOLC

Address: 3530 Miskolc, Görgey Artúr u. 5.
Phone: +36-46-505-407
Fax: +36-46-505-408
Call center: +36-1-999-0620
E-mail: miskolc.info@clb.hu

NYÍREGYHÁZA

Address: 4400 Nyíregyháza, Pazonyi u. 17. I/5-6.
Phone/Fax: +36-42-402-577
Call center: +36-1-999-0620
E-mail: nyiregyhaza.info@clb.hu



BRAVIK ATTILA ÜGYVEZETŐ IGAZGATÓ HELYETTES
DEPUTY MANAGING DIRECTOR

BUCZOLICH ANTÓNIA JUDIT ÜGYVEZETŐ IGAZGATÓ
MANAGING DIRECTOR

BUDAI EDIT SZÁMVITELI ELLENŐR
ACCOUNTING CONTROLLER

BURINDA ZITA GÉPJÁRMŰ-KERESKEDÉS TERÜLETI ÉRTÉKESÍTŐ
VEHICLE SALES REGIONAL SALES REPRESENTATIVE

CSEH JÓZSEF GÉPJÁRMŰ-KERESKEDÉS TERÜLETI ÉRTÉKESÍTŐ
VEHICLE SALES REGIONAL SALES REPRESENTATIVE

CSERÉPY ZSUZSA GÉPJÁRMŰ-FLOTTA BIZTOSÍTÁSI TANÁCSADÓ
VEHICLE FLEET INSURANCE CONSULTANT

DÖGE FERENC VÁLLALATI ÜZLETÁGVEZETŐ
CORPORATE BUSINESS LINE MANAGER

FARKAS ZSUZSA ONLINE MARKETING VEZETŐ
ONLINE MARKETING MANAGER

KISS TAMARA PÉNZÜGYI CSOPORTVEZETŐ
HEAD OF FINANCIAL TEAM

KÖHLER FERENC GÉPJÁRMŰ ÜZLETÁGVEZETŐ
HEAD OF VEHICLE BUSINESS LINE

LÁVINGER ILDIKÓ HÁLÓZATI VEZETŐ
NETWORK MANAGER

MAJOROS EMESE KERESKEDŐI CSOPORTVEZETŐ
HEAD OF DEALERS TEAM

MARCSA LÁSZLÓ LAKOSSÁGI ÜZLETÁGVEZETŐ
HEAD OF RETAIL BUSINESS LINE

NÉMETH PÉTER ÉRTÉKESÍTÉSI IGAZGATÓ
SALES MANAGER

NYÍRI ZOLTÁN KÁRRENDEZÉSI IGAZGATÓ
DAMAGE SETTLEMENT DIRECTOR

PAJCSICS KÁLMÁN GÉPJÁRMŰ-KERESKEDÉS TERÜLETI ÉRTÉKESÍTŐ
VEHICLE SALES REGIONAL SALES REPRESENTATIVE

PAJK ANITA CALL CENTER MEGBÍZOTT VEZETŐ
CALL CENTER ACTING MANAGER

PÁLFI GÉZA GÉPJÁRMŰ-FLOTTA ÜZLETÁGVEZETŐ
VEHICLE FLEET BUSINESS LINE MANAGER

PÁLFI NORBERT KERESKEDŐI KAPCSOLATTARTÓ
CONTACT PERSON FOR DEALERS

PERE NATÁLIA GÉPJÁRMŰ-KERESKEDÉS TERÜLETI ÉRTÉKESÍTŐ
VEHICLE SALES REGIONAL SALES REPRESENTATIVE

RÉVÉSZ ZSOLT INFORMATIKAI CSOPORTVEZETŐ
HEAD OF INFORMATION TECHNOLOGY TEAM

SERFŐZŐ ERNŐ FINANSZÍROZÓI REFERENS
FINANCING REFERENT

SZABÓ LÁSZLÓ GÉPJÁRMŰ-KERESKEDÉS TERÜLETI ÉRTÉKESÍTŐ
VEHICLE SALES REGIONAL SALES REPRESENTATIVE

SZABÓ SZILVIA ÜGYFÉLSZOLGÁLATI CSOPORTVEZETŐ
HEAD OF CUSTOMER SERVICES TEAM

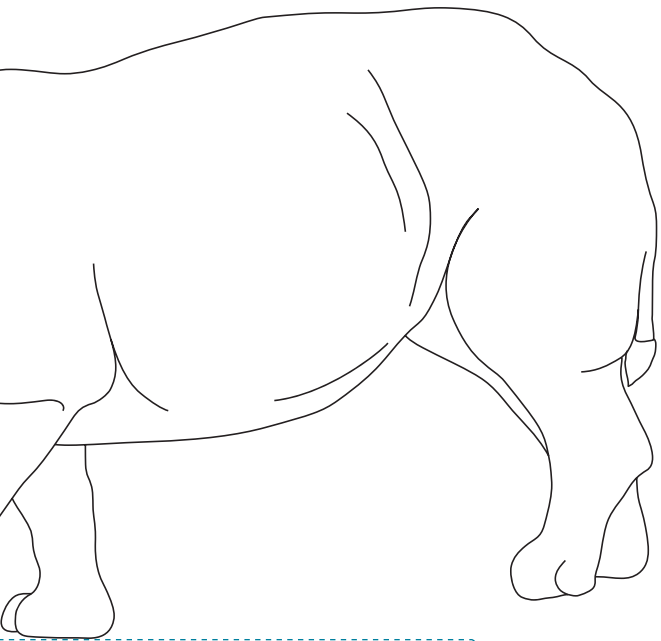
SZALUTER SÁNDOR GÉPJÁRMŰ-KERESKEDÉS TERÜLETI ÉRTÉKESÍTŐ
VEHICLE SALES REGIONAL SALES REPRESENTATIVE

TÓTH ILDIKÓ KERESKEDŐI KAPCSOLATTARTÓ
CONTACT PERSON FOR DEALERS

TURI VIKTORIA GÉPJÁRMŰ-KERESKEDÉS TERÜLETI ÉRTÉKESÍTŐ
VEHICLE SALES REGIONAL SALES REPRESENTATIVE

VARRÓ JULIANNA KERESKEDŐI KAPCSOLATTARTÓ
CONTACT PERSON FOR DEALERS

ZONGOR VERONIKA VIZUÁLIS KOMMUNIKÁCIÓ KREATÍV VEZETŐ
VISUAL COMMUNICATION CREATIVE MANAGER



CLB FOTÓALBUM



PÁLFI GÉZA
GÉPJÁRMŰ-FLOTTA
ÜZLETÁGVEZETŐ



CSERÉPY ZSUZSA
GÉPJÁRMŰ-FLOTTA
BIZTOSÍTÁSI TANÁCSADÓ



DÖGE FERENC
VÁLLALATI
ÜZLETÁGVEZETŐ



KISS TAMARA
PÉNZÜGYI
CSOPORTVEZETŐ



BUDAI EDIT
SZÁMVITELI
ELLENŐR



RÉVÉSZ ZSOLT
INFORMATIKAI
CSOPORTVEZETŐ



FARKAS ZSUZSA
ONLINE MARKETING
VEZETŐ



ZONGOR VERONIKA
VIZUÁLIS KOMMUNIKÁCIÓ
KREATÍV VEZETŐ



MAJOROS EMESE
KERESKEDŐI
CSOPORTVEZETŐ

BRAVIK ATTILA
ÜGYVEZETŐ IGAZGATÓ
HELYETTES



BUCZOLICH ANTÓNIA JUDIT
ÜGYVEZETŐ IGAZGATÓ



PÁLFI NORBERT
KERESKEDŐI
KAPCSOLATTARTÓ



VARRÓ JULIANNA
KERESKEDŐI
KAPCSOLATTARTÓ



TÓTH ILDIKÓ
KERESKEDŐI
KAPCSOLATTARTÓ

LÁVINGER ILDIKÓ
HÁLÓZATI VEZETŐ



SERFŐZŐ ERNŐ
FINANSZÍROZÓI
REFERENS



NÉMETH PÉTER
ÉRTÉKESÍTÉSI
IGAZGATÓ

KÖHLER FERENC
GÉPJÁRMŰ
ÜZLETÁGVEZETŐ



MARCSA LÁSZLÓ
LAKOSSÁGI
ÜZLETÁGVEZETŐ



PAJK ANITA
CALL CENTER
MEGBÍZOTT VEZETŐ



SZABÓ SZILVIA
ÜGYFÉLSZOLGÁLATI
CSOPORTVEZETŐ

NYÍRI ZOLTÁN
KÁRRENDEZÉSI
IGAZGATÓ



BURINDA ZITA
GÉPJÁRMŰ-KERESKEDÉS
TERÜLETI ÉRTÉKESÍTŐ



CSEH JÓZSEF
GÉPJÁRMŰ-KERESKEDÉS
TERÜLETI ÉRTÉKESÍTŐ



PAJCSICS KÁLMÁN
GÉPJÁRMŰ-KERESKEDÉS
TERÜLETI ÉRTÉKESÍTŐ



PERE NATÁLIA
GÉPJÁRMŰ-KERESKEDÉS
TERÜLETI ÉRTÉKESÍTŐ



SZABÓ LÁSZLÓ
GÉPJÁRMŰ-KERESKEDÉS
TERÜLETI ÉRTÉKESÍTŐ



SZALUTER SÁNDOR
GÉPJÁRMŰ-KERESKEDÉS
TERÜLETI ÉRTÉKESÍTŐ



TURI VIKTÓRIA
GÉPJÁRMŰ-KERESKEDÉS
TERÜLETI ÉRTÉKESÍTŐ



