





Nasza Misja Our Mission

Kredyt Bank pragnie być instytucją finansową pierwszego wyboru dla wybranej grupy klientów, którzy cenią profesjonalne i skuteczne usługi w zakresie realizacji ich potrzeb kredytowych, inwestycyjnych, transakcyjnych oraz bancassurance. Celem Kredyt Banku jest zadowolenie akcjonariuszy poprzez osiągnięcie odpowiedniej rentowności oraz zdobycie pozycji jednej z największych polskich instytucji finansowych poprzez pozyskiwanie i zatrzymywanie najlepiej wykwalifikowanych pracowników sektora bankowego.

Kredyt Bank aims to be the financial institution of choice for its target customers who value professional and efficient service for their credit, investment, bancassurance and transaction needs. The goal of Kredyt Bank is to satisfy its shareholders through adequate profitability and to attain a position as one of the largest Polish financial institutions by attracting and retaining top banking staff.

List Przewodniczącego Rady Nadzorczej Kredyt Banku S.A. Letter of the Chairman of the Supervisory Board of Kredyt Bank S.A.	4-5
List Prezesa Zarządu Kredyt Banku S.A. Letter of the President of the Management Board of Kredyt Bank S.A.	6-7
Zarząd Kredyt Banku, Rada Nadzorcza Management Board of Kredyt Bank, Supervisory Board	8-9
Sytuacja makroekonomiczna Overall economic situation in Poland in 2006	10-11
Sprawozdanie finansowe Financial performance	
Skonsolidowany bilans Consolidated balance sheet	12-13
Skonsolidowany rachunek zysków i strat Consolidated income statement	14-15
Komentarz do wyników Commentary	16-17
Grupa Kredyt Banku i jej strategia Kredyt Bank Group and its strategy	18-19
Rozwój produktów i usług Development of products and services	20-23
Informacja dla akcjonariuszy Shareholder information	24-25
Grupa KBC KBC Group	26-27
Korporacja społecznie odpowiedzialna Corporate Social Responsibility	28-31
Nagrody i wyróżnienia Awards and distinctions	32-33
Dane adresowe Contacts	34

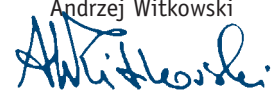
Rok 2006 jest kolejnym, w którym wyniki Grupy Kredyt Banku systematycznie rosną – zysk netto wyniósł 468,1 mln zł i jest najwyższy w dotychczasowej 17-letniej historii.

2006 is another year in which the results of Kredyt Bank Group are significantly growing – net profit amounted to PLN 468.1 million and is the highest in its 17 years history.

Szanowni Państwo

Jestem przekonany, że wypracowane rezultaty są efektem skutecznego wdrożenia strategii, zakładającej osiągnięcie coraz wyższych poziomów wzrostu i zwrotu bez kierowania Grupy w stronę większego ryzyka. Priorytetem działań Grupy w ubiegłym roku był wzrost sprzedaży oraz bancassurance we współpracy z Wartą. Sprzyjająca koniunktura ekonomiczna przyczyniła się do systematycznego wzrostu dochodów odsetkowo-prowizyjnych, zwłaszcza w ostatnich trzech kwartałach ubiegłego roku. Grupa, realizując strategię bancassurance, aktywnie pozyskiwała nowych klientów, oferując im dostosowane do potrzeb usługi, poszerzając sieć bezprowizyjnych bankomatów, upraszczając procedury. W 2006 roku rozpoczęto także projekt budowy 120 nowych placówek, a Żagiel poszerzył swoją sieć o Kredyt Punkty. Pod koniec roku utworzono pion *Consumer Finance*.


Intensywnie promowano usługi bankowości korporacyjnej, dążąc do zwiększenia udziałów w tym segmencie oraz umocnienia wizerunku Banku jako instytucji obsługującej firmy. W efekcie tych wszystkich działań na koniec roku liczba klientów Kredyt Banku wyniosła 940 tys., a spółki Żagiel 990 tys. Podkreślić należy, że w 2006 roku ważnym osiągnięciem była restrukturyzacja portfela kredytów zagrożonych. W nadchodzących latach Grupa będzie kontynuowała realizację strategicznych celów, koncentrując się na kliencie masowym, *upper mass* oraz MSP, a także na obsłudze korporacji średniej wielkości. Kluczowym czynnikiem rozwoju będzie współpraca z Grupą Warta. Uzyskane wyniki oraz podejmowane działania pozwalają pozytywnie ocenić rozwój Grupy.

Andrzej Witkowski

 Przewodniczący Rady Nadzorczej
 Kredyt Banku S.A.

Ladies and Gentlemen

I am sure that the generated results stem from an effective implementation of the strategy, which provided the achievement of a higher growth level and return without exposing the Group to a higher risk. The priority of Group's activity last year was an increase in sales and bancassurance in cooperation with Warta. The favourable economic environment was reflected in a continued growth of interest and commission income, particularly noticeable in the last three quarters of the previous year. Implementing the bancassurance strategy, the Group actively attracted new clients offering services tailored to their needs, expanding the network of charge free ATMs, simplifying procedures. In 2006, the project of building 120 branches was launched. In the meantime Żagiel expanded its network of Credit Outlets.

At the end of the year a *Consumer Finance* Division was established. Corporate banking services were promoted in order to increase the market share in this segment and to strengthen the Bank's image as a provider of services for corporates. At the end of the year the number of Kredyt Bank's clients totalled 940 thousand whereas the number of Żagiel's customers reached 990 thousand. It should be underlined that the restructuring of the credit portfolio was an important achievement in 2006. In the coming years the Group will continue the realization of the strategic aims, concentrating on mass, *upper mass* and SME customers, as well as on the service for medium-sized corporates. The key factor for development will be the cooperation with Warta Group. The results achieved and actions undertaken allow to assess positively the Group's development.

Andrzej Witkowski

 Chairman of the Supervisory Board
 of Kredyt Bank S.A.



Szanowni Akcjonariusze, Klienci i Pracownicy

Dear Shareholders, Customers and Employees

Był to dla nas dobry rok, podobnie jak dla całego sektora bankowego. Grupa Kredyt Banku uzyskała najlepszy wynik finansowy w swojej historii. Zysk netto wyniósł 468 mln zł, poprawiły się podstawowe wskaźniki charakteryzujące jakość aktywów. Rentowność i adekwatność kapitałowa plasują Grupę w czołówce polskich banków.

Kredyt Bank zwiększał skalę działalności we wszystkich dziedzinach.

Osiągnęliśmy 19% wzrost portfela kredytowego netto oraz 7% wzrost depozytów klientów. Strategiczna dla Grupy sprzedaż produktów bankowo-ubezpieczeniowych, oferowanych we współpracy z Grupą Warta, pozwoliła na wzrost wartości składki przypisanej brutto z ubezpieczeń majątkowych i życiowych o 57% w porównaniu do 2005 roku. Znacząco zwiększyliśmy sprzedaż kluczowych dla nas produktów: kredytów mieszkaniowych, kart kredytowych, funduszy inwestycyjnych, kont oszczędnościowych.

Dobry wynik finansowy uzyskany w 2006 roku był w dużym stopniu wynikiem zarówno wzrostu sprzedaży produktów oferowanych we współpracy z Wartą i KBC TFI, jak również procesu restrukturyzacji portfela kredytów, nowej polityki kredytowej oraz systemu zarządzania ryzykiem kredytowym, które pozwoliły na minimalizację kosztów ryzyka. Obszarem, na którym koncentrowaliśmy się w ubiegłym roku,

była poprawa poziomu efektywności działania. Wskaźnik koszty do dochodów wyniósł w 2006 roku 67,9% i był niższy niż w 2005 roku o 5,1 p.p., przede wszystkim dzięki dochodom z transakcji sprzedaży wierzytelności sfinalizowanej w I połowie 2006 roku. Jednakże poziom ten nie jest satysfakcjonujący – jego poprawa jest jednym z najważniejszych celów i kluczem do sukcesu w 2007 roku. Celem realizowanych zmian organizacyjnych było dostosowanie naszego modelu zarządzania do potrzeb modelu biznesowego bancassurance i maksymalne wykorzystanie efektu synergii wynikającego ze współpracy wszystkich podmiotów Grupy KBC w Polsce.

Celem Grupy Kredyt Banku w 2007 roku jest pełne wykorzystanie możliwości, jakie daje nam rozwój polskiego rynku i pozycja, którą dotychczas uzyskały Kredyt Bank, Warta oraz Żagiel. Współpraca zapewni nam wzrost udziału w rynku i szybszy rozwój we wszystkich dziedzinach naszej działalności. Pragnę podziękować klientom za zaufanie i lojalność, a pracownikom za ich zaangażowanie. Pomogli nam osiągnąć wynik finansowy w 2006 roku i są kluczem do zrealizowania naszych celów w przyszłości.

Z poważaniem,



Ronnie Richardson
Prezes Zarządu Kredyt Banku S.A.

It was a good year for us as well as for the entire banking sector. Kredyt Bank Group achieved the best financial result in its history. The net profit amounted to PLN 468 million, basic ratios characterizing the quality of assets improved. Profitability and capital adequacy rank the Group amongst the top Polish banks.

Kredyt Bank was increasing the scale of its activities in all areas of business. We achieved 19% growth in the net credit portfolio and 7% increase in customer deposits. Sales of bancassurance products strategic for the Group, offered in cooperation with Warta Group, made it possible to increase the value of gross written premium from property insurance and life insurance by 57% compared to 2005. Sales of key products, such as mortgage loans, credit cards, mutual funds and savings accounts went up significantly.

The good financial result achieved in 2006 was to a great extent impacted by both an increase in the sales of products offered in cooperation with Warta and KBC TFI as well as restructuring of the credit portfolio, a new credit policy and credit risk management systems, which allowed to minimize risk costs.

Improving the effectiveness of operations was an area we focused on throughout the year. The cost to income ratio amounted to 67.9% in 2006 and was by 5.1 p.p. lower than in 2005 mainly

due to the income from the sale of receivables in the first half of 2006. The level, however, is not satisfactory – its improvement is one of the most important objectives and a key to success in 2007.

The aim of the organizational changes was to adjust our management to the needs of a business model of bancassurance, and to use maximally the synergy effect resulting from cooperation of all entities within KBC Group in Poland.

The goal for Kredyt Bank Group in 2007 is to fully use opportunities created by the development of the Polish market and today's position of Kredyt Bank, Warta and Żagiel. The cooperation will guarantee an increase of market share and faster development in all areas in which we are active.

I would like to thank our clients for their trust and loyalty as well as employees for their involvement. They helped us to achieve our 2006 result and they are a key for achieving our targets in the future.

Yours truly,



Ronnie Richardson
President of the Management Board
of Kredyt Bank S.A.

Zarząd
Management
Board



Krzysztof Kokot
Wiceprezes Zarządu |
Deputy President

Umberto Arts
Wiceprezes Zarządu |
Deputy President

**Ronnie
Richardson**
Prezes Zarządu |
President of the
Management Board

**Michał
Oziembło**
Wiceprezes Zarządu |
Deputy President

Rada
Nadzorcza
Supervisory
Board

Andrzej Witkowski
Przewodniczący Rady Nadzorczej |
Chairman

prof. dr hab. Adam Noga
Wiceprzewodniczący Rady
Nadzorczej | Deputy Chairman

Francois Gillet
Członek Rady Nadzorczej | Member

John Hollows
Członek Rady Nadzorczej | Member

Feliks Kulikowski
Członek Rady Nadzorczej | Member

Marek Michałowski
Członek Rady Nadzorczej | Member

Luc Philips
Członek Rady Nadzorczej | Member

Krzysztof Trębaczkiwicz
Członek Rady Nadzorczej | Member

Jan Vanhevel
Członek Rady Nadzorczej | Member

Stan na 30 kwietnia 2007 r. | as of 30th April 2007

Roczną dynamikę PKB zwiększyła się z 3,5% w 2005 roku do 5,8% w 2006 roku. Do jej wzrostu przyczyniła się przede wszystkim wyraźna poprawa dynamiki popytu wewnętrznego.



Annual GDP growth increased from 3.5% in 2005 to 5.8% in 2006. The growth resulted primarily from a significant improvement in domestic demand levels.



Za nami wyjątkowo udany rok dla polskiej gospodarki. Po nieco słabszym I kwartale, w którym niekorzystne warunki atmosferyczne negatywnie odbiły się na dynamice inwestycji, kolejne kwartały przyniosły pozytywne zmiany. Roczna dynamika PKB zwiększyła się z 3,5% w 2005 roku do 5,8% w 2006 roku. Do jej wzrostu przyczyniła się przede wszystkim wyraźna poprawa dynamiki popytu wewnętrznego, w tym silny wzrost nakładów inwestycyjnych wspierany przez środki pomocowe z Unii Europejskiej, względnie mało restrykcyjna polityka monetarna banku centralnego i łagodna polityka kredytowa banków komercyjnych. Mimo obserwowanego przyspieszenia popytu krajowego import rósł jedynie nieznacznie szybciej niż eksport. Lepsze od oczekiwań wyniki osiągnięte przez gospodarkę głównych partnerów handlowych Polski oraz wolniejsza niż rok wcześniej aprecjacja złotego pozwoliły na utrzymanie wysokiej dynamiki eksportu.

Najważniejsze czynniki pozytywnie wpływające na otoczenie makroekonomiczne to:

- dynamiczny wzrost popytu wewnętrznego,

- zauważalna poprawa sytuacji na rynku pracy,
- dalsza poprawa koniunktury w budownictwie,
- rosnący poziom absorpcji środków unijnych,
- utrzymywanie się wysokiej rentowności przedsiębiorstw,
- utrzymująca się bezpieczna międzynarodowa pozycja inwestycyjna Polski, osiągnięta dzięki solidnemu wzrostowi eksportu oraz napływowi środków pomocowych z UE, jak również rosnącemu napływowi bezpośrednich inwestycji zagranicznych.

W całym 2006 roku nastąpił nieznaczny wzrost cen konsumpcyjnych (rok do roku), będący bezpośrednim skutkiem wzrostu cen na światowym rynku paliw oraz przejściowego wzrostu cen żywności w wyniku ubiegłorocznej suszy. Wahania inflacji były spowodowane przede wszystkim czynnikami popytowymi, a silny wzrost gospodarczy na przestrzeni całego roku nie generował większej presji na wzrost cen. Na koniec 2006 roku inflacja wyniosła 1,4% r/r, była więc niższa od dolnego pułapu celu inflacyjnego RPP na 2006 rok (2,5% ± 1 p.p. r/r).

W styczniu i lutym 2006 roku Rada Polityki Pieniężnej, w reakcji na utrzymującą się na rekordowo niskim poziomie inflację oraz korzystne perspektywy na kolejne kwartały, dokonała dwóch obniżek stóp procentowych (o 50 punktów bazowych). Do negatywnych i niepokojących tendencji makroekonomicznych należą przede wszystkim: niepewny los zapowiadanej od lat reformy finansów publicznych, potencjalnie niestabilne otoczenie polityczne oraz niski udział inwestycji w PKB. Złoty, po znacznym osłabieniu w II kwartale 2006 roku, w dalszej części roku sukcesywnie odrabiał straty względem euro. Wsparciem dla polskiej waluty były z jednej strony solidne fundamenty makroekonomiczne, w tym utrzymujący się na względnie niskim poziomie deficyt w obrotach bieżących, oraz zrównoważony i bezinflacyjny wzrost gospodarczy. Dodatkowym czynnikiem był wzrost globalnego popytu na ryzyko, na którym korzystała złotówka i pozostałe waluty w regionie Europy Środkowo-Wschodniej. Na koniec grudnia 2006 roku za 1 euro płacono 3,83 zł, natomiast 1 dolar kosztował 2,91 zł.

We witnessed a very good year for the Polish economy. Following a slightly worse first quarter, in which adverse weather conditions negatively affected the investment growth, further quarters resulted in positive changes. Annual GDP growth increased from 3.5% in 2005 to 5.8% in 2006. The growth resulted primarily from a significant improvement in domestic demand levels, including strong growth in capital expenditure supported by aid from the European Union, relatively non-restrictive monetary policy of the central bank and a lenient loan policy of commercial banks. Despite the observed acceleration of the domestic demand, import increased only slightly faster than export. Better than expected results of the economies of the main trading partners of Poland and the appreciation of the Polish zloty slower than in the previous year made it possible to sustain high export growth.

The major factors having a positive impact upon the macroeconomic environment are as follows:

- dynamic improvement of domestic demand,

- noticeable improvement of the labour market,
- further growth in the building industry,
- growing level of Union funds absorption,
- further growth in profitability of enterprises,
- continuing stable international investment position of Poland, achieved due to substantial growth in export and the inflow of financial aid from the EU as well as increasing inflow of direct foreign investments.

Throughout 2006, a slight increase in consumer prices occurred (year-to-year) being a direct effect of the rise in prices on the global fuels market as well as the temporary increase in food prices which resulted from the last year's drought. The volatility of the inflation rate was a result, first of all, of all demand-related factors, and substantial economic growth throughout the year did not result in a greater pressure on price increase. At the end of 2006, inflation equaled 1.4% i.e. it was below the bottom limit established by the Monetary Policy Council for the year 2005 regarding the inflationary target of 2.5% ± 1 p.p. y/y.

In January and February 2006, the Monetary Policy Council, in response to the continuing record low inflation rate and advantageous perspectives for further quarters, decreased interest rates twice (by 50 base points). The following are listed among the disturbing macroeconomic tendencies and negative phenomena: uncertain fate of the public finances reform that has been announced for years now, potentially unstable political environment, small share of investments in GDP. The Polish zloty, following a significant decline in the second quarter of 2006, was successively gaining against euro further on during the year. The Polish currency, on the one hand, was supported by solid macro-economic foundations, including the relatively low current account deficit and balanced, inflation-free economic growth. The increase in the global risk demand, beneficial for the Polish zloty and other currencies of Central and Eastern Europe, was an additional positive factor. At the end of December 2006, exchange rates were: PLN 3.83 per 1 EUR and PLN 2.91 per 1 USD.

SKONSOLIDOWANY BILANS CONSOLIDATED BALANCE SHEET

w tys. zł in '000' PLN	Nota Note	Dane porównywalne Comparable data	
		31.12.2006	31.12.2005
Aktywa Assets			
Kasa, środki w banku centralnym Cash and balances with Central Bank	26	640 743	607 090
Należności od banków brutto Receivables from banks	27	2 183 505	2 229 615
Odpisy z tytułu utraty wartości należności od banków Allowances for impairment losses on receivables from banks	28	-2 753	-2 894
Aktywa finansowe wyceniane w wartości godziwej przez rachunek zysków i strat, w tym aktywa finansowe przeznaczone do obrotu Financial assets at fair value through profit or loss, including held-for-trading assets	29	628 748	487 618
Wycena instrumentów pochodnych, w tym: Valuation of derivatives, including:	30	297 427	216 270
- instrumenty pochodne zabezpieczające - hedging derivatives		3 403	716
Należności od klientów brutto Loans and advances to customers	31	12 637 506	12 306 286
Odpisy z tytułu utraty wartości należności od klientów Allowances for impairment losses on loans and advances to customers	32	-1 087 462	-2 604 206
Inwestycyjne papiery wartościowe: Investments securities	34	5 902 723	6 709 711
- dostępne do sprzedaży - available for sale		3 453 950	4 417 879
- utrzymywane do terminu zapadalności - held to maturity		2 448 773	2 291 832
Inwestycje kapitałowe klasyfikowane jako dostępne do sprzedaży Equity investments classified as available-for-sale	36	3 957	35 690
Udziały lub akcje w jednostkach stowarzyszonych wycenianych metodą praw własności Investments in associates measured with the equity method	37	10 661	8 929
Rzeczowe aktywa trwałe Property, plant and equipment	38, 39	385 657	416 400
Wartości niematerialne Intangible assets	40, 41	85 608	111 475
Wartość firmy jednostek podporządkowanych Goodwill	42	36 052	36 052
Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego Deferred tax assets	43	153 729	112 968
Należności z tytułu podatku dochodowego Current tax receivables		15 582	13 412
Aktywa trwałe przeznaczone do sprzedaży Held-for-sale fixed assets	44	194 771	5 848
Inne aktywa Other assets	45	145 574	151 080
Aktywa razem Total assets		22 232 028	20 841 344

Zobowiązania Liabilities			
Zobowiązania wobec banku centralnego Amounts due to Central Bank	46	1 990	0
Zobowiązania wobec banków Amounts due to banks	47	2 160 538	2 562 167
Wycena instrumentów pochodnych, w tym: Valuation of derivatives, including:	30	296 474	220 155
- instrumenty pochodne zabezpieczające - hedging derivatives		554	184
Zobowiązania wobec klientów Amounts due to customers	48	15 550 811	14 533 624
Zobowiązania z tytułu emisji dłużnych papierów wartościowych Debt securities issued	49	0	402 435
Zobowiązania z tytułu sprzedanych papierów wartościowych z udzielonym przyrzeczeniem odkupu Securities sold under repurchase agreements	50	1 033 925	368 701
Zobowiązania z tytułu podatku dochodowego Income tax liability		961	4
Rezerwy Provisions	51	169 226	77 847
Rezerwa z tytułu odroczonego podatku dochodowego Deferred tax liabilities	52	1 146	864
Pozostałe zobowiązania Other liabilities	53	503 080	404 371
Zobowiązania podporządkowane Subordinated liabilities	54	421 619	589 581
Zobowiązania razem Total liabilities		20 139 770	19 159 749
Kapitał własny Equity			
Kapitał zakładowy Share capital		1 358 294	1 358 294
Kapitał zapasowy Share premium	55	104 789	0
Kapitał z aktualizacji wyceny Revaluation reserve	55	18 275	15 928
Kapitał rezerwowy Reserve capital	55	120 942	120 942
Różnice kursowe z przeliczenia jednostek podporządkowanych i oddziałów zagranicznych Currency translation differences from the translation of subordinated companies and foreign branches		-646	-637
Niepodzielony wynik finansowy z lat ubiegłych Retained earnings (loss)		22 514	-228 810
Zysk (strata) netto bieżący przypadający na akcjonariuszy banku Current net profit (loss) per bank's shareholders		468 090	415 878
Kapitał własny przypadający na akcjonariuszy banku Total equity attributable to shareholders of the bank		2 092 258	1 681 595
Udziały mniejszości Minority shareholders		0	0
Kapitał własny razem Total equity		2 092 258	1 681 595
Zobowiązania i kapitał własny razem Total equity and liabilities		22 232 028	20 841 344

SKONSOLIDOWANY RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT CONSOLIDATED INCOME STATEMENT

w tys. zł in '000' PLN	Nota Note	Dane porównywalne Comparable data	
		01.01.2006 31.12.2006	01.01.2005 31.12.2005
Przychody z tytułu odsetek i przychody o podobnym charakterze Interest income	10	1 328 798	1 408 504
Koszty z tytułu odsetek i koszty o podobnym charakterze Interest expense	11	-548 759	-655 057
Wynik z tytułu odsetek Net interest income		780 039	753 447
Przychody z tytułu opłat i prowizji Fee and commission income	12	300 330	334 581
Koszty z tytułu opłat i prowizji Fee and commission expenses	13	-30 219	-19 691
Wynik z tytułu opłat i prowizji Net fee and commission income		270 111	314 890
Przychody z tytułu dywidend Dividend income	14	1 027	780
Wynik na działalności handlowej Net trading income	15	138 545	143 812
Wynik na transakcjach zabezpieczanych i zabezpieczających Profit (loss) on hedging	16	-52	0
Wynik na działalności inwestycyjnej Profit (loss) from investment activity	17	13 173	-4 054
Wynik na sprzedaży portfela wierzytelności Net income from sale of receivables portfolio	18	149 662	
Pozostałe przychody operacyjne Other operating income	19	63 732	66 072
Przychody operacyjne ogółem Total operating income		1 416 237	1 274 947
Koszty działania i koszty ogólnego zarządu General and administrative expenses	20	-930 242	-890 825
Odpisy netto z tytułu utraty wartości aktywów finansowych i innych aktywów oraz rezerw Net impairment charges for financial assets, other assets and provisions	21	19 077	-9 167
Pozostałe koszty operacyjne Other operating expenses	22	-46 208	-54 834
Koszty operacyjne ogółem Total operating expenses		-957 373	-954 826
Wynik na działalności operacyjnej Net operating income		458 864	320 121
Udział w zyskach jednostek stowarzyszonych Share of profit in participations		1 731	1 247
Zysk brutto Profit before tax		460 595	321 368

Podatek dochodowy Income tax expense	23	7 495	93 536
Zysk netto z działalności gospodarczej Net profit from business activities		468 090	414 904
Zysk (strata) netto z działalności zaniechanej Net profit (loss) from discontinued operations		0	974
Zysk netto Net profit		468 090	415 878
Z tego: Including:			
Przypadający na akcjonariuszy banku Per the bank's shareholders	24	468 090	415 878
Przypadający na udziały mniejszości Per minority interests		0	0
Średnia ważona liczba akcji zwykłych Weighted average number of ordinary shares		271 658 880	271 658 880
Zysk na jedną akcję zwykłą (w zł) Earnings per ordinary share (in PLN)	25	1,72	1,53
Zysk netto na akcję z działalności zaniechanej Net earnings per share on discontinued operations			0,0036



Komentarz do wyników Commentary

W 2006 roku Grupa Kredyt Banku wypracowała najwyższy w dotychczasowej historii zysk netto w wysokości 468 090 tys. zł. Był on o 12,6% wyższy od zysku netto wypracowanego w roku ubiegłym i niemal trzykrotnie wyższy od zysku 2004 roku.

In 2006 Kredyt Bank Group generated the highest in its history net profit amounted to PLN 468,090 thousand. It was higher by 12.6% from net profit generated in the previous year and almost three times as high as net profit in 2004.

Zwrot na kapitale (ROE) wyniósł 24,8%, a zwrot na aktywach (ROA) wzrósł do poziomu 2,2%. Suma aktywów Grupy według stanu na koniec 2006 roku wyniosła 22 232 028 tys. zł w porównaniu z 20 841 344 tys. zł na 31.12.2005 roku i była wyższa o 6,7%. Należności od klientów netto oraz inwestycyjne papiery wartościowe stanowią największą część aktywów – wyniosły na koniec 2006 roku 78,5% sumy aktywów. Struktura zobowiązań na koniec 2006 roku, w porównaniu do końca 2005 roku, pozostała praktycznie

Return on equity (ROE) reached 24.8%, return on assets (ROA) increased to 2.2%. The Group's total assets at the end of the year amounted to PLN 22,232,028 thousand against PLN 20,841,344 thousand as at 31.12.2005 and were up by 6.7%. Net loans and advances to customers and investment securities constituted altogether at the end of 2006, 78.5% of the total assets and have the largest share in assets. At the end of 2006, liabilities structure remained virtually unaltered as compared to the end of 2005. Amounts due to

bez zmian. Zobowiązania wobec klientów wzrosły na przestrzeni ostatnich 12 miesięcy o 7,0%, tj. w stopniu nieznacznie wyższym do tempa przyrostu sumy bilansowej i stanowią 69,9% sumy zobowiązań. Wynik z tytułu odsetek oraz prowizji i opłat wypracowany przez Grupę w 2006 roku wyniósł 1 050 150 tys. zł. W porównaniu z 2005 rokiem nastąpiły zmiany w zakresie jego struktury. Zdecydowanie większy udział miały produkty mające dla Grupy znaczenie strategiczne, takie jak: kredyty mieszkaniowe, dystrybucja funduszy inwestycyjnych oraz produktów ubezpieczeniowych oferowanych we współpracy z Wartą. Wynik na sprzedaży części portfela wierzytelności wyniósł 135 019 tys. zł. Na przestrzeni ostatnich 12 miesięcy wartość portfela należności, dla których zidentyfikowano przesłanki utraty wartości, obniżyła się o 51,8%. Koszty działania i ogólnego zarządu Grupy w 2006 roku wyniosły 930 242 tys. zł i ukształtowały się na poziomie wyższym o 4,4% niż w 2005 roku. Wskaźnik koszty do dochodów w 2006 roku wyniósł 67,9%, co oznacza poprawę w stosunku do 2005 roku o 5,1 p.p. Na poziom wskaźnika pozytywny wpływ miał wynik na transakcji sprzedaży części portfela wierzytelności.

customers increased over the last 12 months by 7.0%, i.e. slightly faster than the growth rate of increase in the balance sheet total and constitute 69.9% of total liabilities. Net interest and fee and commission income generated by the Group in 2006 amounted to PLN 1,050,150 thousand. As compared to 2005, its structure changed. Products strategic for the Bank such as mortgage loans, the sale of mutual funds and insurance products offered in cooperation with Warta generated a considerably greater share. Profit from the sale of a part of the receivables portfolio amounted to PLN 135,019 thousand. Over the last 12 months, the value of the non-performing receivables, i.e. those for which evidence of individual impairment was identified, decreased by 51.8%. In 2006, the Group's general and administrative expenses amounted to PLN 930,242 thousand and were by 4.4% higher as compared to last year figures. Cost/income ratio for 2006 was equal to 67.9%, which is an improvement by 5.1 p.p. as compared to the year 2005. The ratio level was positively affected by the profit on the sale of a part of the receivables portfolio.



Grupa Kredyt Banku działa na rynku od 1990 roku. Koncentruje się na usługach finansowych dla klientów indywidualnych i msp oraz dla klientów korporacyjnych.

Kredyt Bank Group has been operating on the market since 1990. It focuses on providing financial services to individual clients, SMEs and corporate customers.



Oferta Banku i jego spółek obejmuje usługi bankowe, pośrednictwa kredytowego, leasingu, rynku pieniężnego, a pośrednio także ubezpieczeniowe.

Do najważniejszych spółek w Grupie Kredyt Banku należą: Żagiel – czołowa spółka z branży consumer finance oraz Kredyt Lease.

Za pośrednictwem spółki Żagiel w 2006 roku udzielono klientom indywidualnym 990 tys. kredytów. Dominującym produktem jest kredyt ratalny, znacząco zwiększa się sprzedaż kart kredytowych (w 2006 wydano 24 tys. kart) oraz kredytów gotówkowych (wzrost sprzedaży w porównaniu z 2005 rokiem o 449,9%).

W 2006 roku Kredyt Lease osiągnął najwyższą dynamikę w branży leasingowej w sprzedaży ruchomych środków trwałych – wzrost na poziomie 274% w stosunku do 2005 roku.

Celem Grupy Kredyt Banku jest systematyczny wzrost bez zwiększania ryzyka.

Grupa preferuje model biznesowy polegający na rozwoju organicznym. W obszarze bankowości detalicznej Grupa będzie koncentrować się na kliencie masowym i zasobnym oraz średnich firmach, rozwijając kluczowe produkty, m.in. kredyty hipoteczne, karty kredytowe, fundusze inwestycyjne oraz produkty powiązane z ubezpieczeniami.

Bankowość korporacyjna będzie dążyć do obsługi korporacji średniej wielkości,

The Bank and its subsidiaries offer banking services, credit intermediation, leasing and money market products as well as, indirectly, insurance services.

The most important entities in Kredyt Bank Group are Żagiel – a key company in the consumer finance area, and Kredyt Lease.

In 2006, 990 thousand retail clients were granted loans through Żagiel. Installment loans are the most popular product, the sale of credit cards is increasing significantly (in 2006, 24 thousand cards were issued) as well as the sale of cash loans (an increase by 449.9% as compared to 2005 figures).

In 2006, Kredyt Lease recorded the highest growth in leasing products – a 274% sale increase of movable fixed assets as compared to 2005.

The main goal of the Group is to achieve systematic growth without expanding the risk.

The Group prefers a business model which entails organic development. In retail banking area the Group will focus on mass and upper mass customers as well as medium-sized enterprises, develop key products, such as mortgage loans, credit cards, mutual funds and products linked to insurances. Corporate banking will focus on providing services to medium-sized corporations, including customers of

w tym aktywnych w Polsce klientów innych członków Grupy KBC.

Cele strategiczne zostaną zrealizowane m.in. poprzez wdrożenie modelu bancassurance we współpracy z Wartą, rozwój consumer finance oraz zwiększanie efektywności sieci przez jej rozbudowę, aktywizowanie alternatywnych kanałów dystrybucji i stworzenie zespołów mobilnej sprzedaży.

other KBC Group members operating in Poland.

Strategic goals will be realized through, among others, implementation of the bancassurance model in cooperation with Warta, development of consumer finance and an increase in the network effectiveness through its expansion, activating alternative distribution channels and creating mobile sales force.



W 2006 roku Kredyt Bank koncentrował się na pozyskaniu nowych klientów oraz umocnieniu lojalności i zadowolenia obecnych.

In 2006 Kredyt Bank focused on getting new clients and strengthening loyalty and satisfaction of the old ones.

Kredyt Bank może się poszczycić jednym z najwyższych na rynku wskaźnikami lojalności klientów indywidualnych na poziomie 79% (74% średnia dla rynku polskiego). Bankowi przyznano tytuł Marki Wysokiej Reputacji, będący wyznacznikiem wysokiego zaufania konsumentów. W czwartej edycji rankingu „Przyjazny Bank Newsweeka” Kredyt Bank zajął 3. miejsce oraz 2. miejsce w rankingu „Forbesa” na Najlepszego Banku dla Klienta Indywidualnego.

Bankowość detaliczna

W ciągu 2006 roku o 50% zwiększyła się liczba kart kredytowych, o 98% wzrosła wartość zgromadzonych środków na Kontach Oszczędnościowych (do ponad 3,9 mld zł).

Systematycznie rośnie liczba użytkowników korzystających z elektronicznych kanałów

Kredyt Bank can boast one of the highest loyalty rates in individual banking, i.e. 79% (74% is the average of the Polish market). The Bank was awarded the title of High Reputation Brand, which is an indicator of the high consumers' trust. Kredyt Bank took the third place in the fourth edition of 'The Newsweek Poland Customer-Friendly Bank' ranking and the second place in 'Forbes' ranking for the Best Bank for Individual Clients.

Retail Banking

Throughout 2006, the number of credit cards increased by 50%, and the value of funds accumulated on the savings accounts rose by 98% (up to over PLN 3.9 bn).

There is a steadily growing number of clients who use electronic distribution



dystrybucji, na koniec roku było ich 228 tys., co daje wzrost o 38,2% rok do roku. Sieć bezprowizyjnych bankomatów w kraju dla klientów zwiększyła się do ponad 2500 szt. Klientom zaoferowano najniższe na rynku oprocentowanie limitu kredytowego, uproszczono także procedury kredytowe.

W ofercie znalazło się Konto Oszczędnościowe w walutach oraz karta debetowa w euro.

We współpracy z KBC TFI utworzono sześć zamkniętych funduszy inwestycyjnych, a także produkt łączony – fundusz inwestycyjny KBC Plus FIZ z ochroną kapitału i wysoko oprocentowaną lokatą Constans 12M.

Klientom zaoferowano fundusze inwestycyjne powiązane z ubezpieczeniem na życie Warta.

W 2006 roku przychody Kredyt Banku z tytułu prowizji ze sprzedaży ubezpieczeń wzrosły o 150%.

Bank zwiększa także konkurencyjność oferty kredytowej – wprowadzono możliwość udzielania kredytów mieszkaniowych osobom mieszkającym za granicą lub tam rozliczającym się z podatku dochodowego. Ponadto do kredytu dołączono ubezpieczenie od utraty pracy.

W porównaniu z 2005 rokiem ponaddwukrotnie wzrosła sprzedaż kredytów mieszkaniowych, a trzykrotnie gotówkowych. Wzrosła także sprzedaż ubezpieczeń dołączanych do kredytów sprzedawanych przez Żagiel.

channels. At the end of the year there were 228 thousand of them, which represent 38.2% rise y/y.

The network of commission-free ATMs increased to more than 2500.

Clients were offered probably the lowest interest on a credit limit on the market. Also, credit procedures were simplified. A savings account in foreign currency and a debit card in euro became a part of the offer.

In cooperation with the KBC TFI six close-end mutual funds were set up and a combined product was launched – KBC Plus FIZ, a guaranteed investment fund and Constans 12M, a high interest bearing deposit. Mutual funds coupled with life insurances issued by Warta were sold to costumers.

In 2006, Kredyt Bank's commission income from the sales of insurance policies rose by 150%.

Also, the competitiveness of the Bank's credit offer increased – the Bank started granting mortgage loans to people who live abroad or pay income tax there. Additionally, the offer was enriched with insurance against loss of job.

As compared to 2005, the sale of mortgage loans more than doubled and the sale of cash loans tripled. Also an increase in the sale of insurances attached to loans sold by Żagiel was observed.



Małe i średnie firmy

Klientom z segmentu małych i średnich firm, rozpoczynającym działalność, zaproponowano Program Start. Obejmuje on obniżenie opłaty za prowadzenie rachunku oraz: „Szybki kredyt na dobry początek”, „Szybki kredyt dla branż” i „Szybki kredyt”. Podstawowe cechy produktów to uproszczone procedury i krótki okres podejmowania decyzji kredytowej. Do oferty wprowadzono także kartę debetową Maestro Kontakt Ekstrabiznes. We współpracy z Kredyt Lease przygotowano ofertę leasingu.

Private Banking

W 2006 roku znacząco wzrosła liczba klientów objętych usługą Private Banking. We współpracy z Wartą wprowadzono kartę co-brandową łączącą cechy karty Klienta Warty VIP oraz karty kredytowej GOLD Kredyt Banku. Wspólnie z KBC TFI przygotowany został specjalny produkt zarządzania portfelem – Pakiet Platynowy oraz Pakiet Ekskluzywny. Jest to nowatorska forma inwestowania poprzez fundusze inwestycyjne, wykorzystująca cechy funduszy parasolowych. Obecnie Kredyt Bank jako jedyny na polskim rynku oferuje ten sposób inwestowania.

Small and medium-sized enterprises

In the SME sector, clients, who commence their economic activity were introduced to the Start Program. It comprises reduced fees for an account and 'Quick Loan for a Good Start', 'Quick Sector Loan' and 'Quick Loan'. Maestro Kontakt Ekstrabiznes debit card was added to the offer. In cooperation with Kredyt Lease a leasing offer was prepared.

Private Banking

In 2006, there was a considerable increase in the number of Private Banking clients. In cooperation with Warta a co-branded card was introduced. It combines the features of Warta VIP card and GOLD Kredyt Bank's credit card. Together with KBC TFI a specific portfolio management product was prepared – Platinum Packet and Exclusive Packet. It is a brand new form of investment through investment funds using the features of umbrella funds. Kredyt Bank is the only provider of such a service on the Polish market.



Bankowość korporacyjna

Kontynuując strategię zwiększania udziału w rynku, w 2006 roku Kredyt Bank podejmował działania mające na celu uatrakcyjnienie i wzmocnienie oferty produktowej. Wprowadzono nowe produkty w obszarze finansowania handlu, m.in. skup wierzycielności, dyskonto wierzycielności zagranicznych oraz kredyt dla nabywcy zagranicznego, umożliwiające finansowanie eksportu polskich dóbr inwestycyjnych. Obecnie Kredyt Bank jest postrzegany jako jeden z najbardziej aktywnych banków finansujących polski eksport. Kredyt Bank był aktywny również na rynku finansowania nieruchomości, korzystając z doświadczeń strategicznego udziałowca – Grupy KBC.

W zakresie zarządzania ryzykiem rynkowym wprowadzono opcje na stopy procentowe zabezpieczające ryzyko stóp procentowych. Ponadto Bank rozwinął sprzedaż opcji oraz strategii opcyjnych zabezpieczających ryzyko kursów walutowych. Zaproponowane rozwiązania przyczyniły się do znacznego wzrostu liczby klientów korzystających z tych produktów.

W zakresie bankowości inwestycyjnej Bank rozszerzył ofertę o produkty z obszaru Private Equity, które zaoferowano klientom za pośrednictwem KBC Private Equity NV. Umowa z KBC TFI umożliwiła Bankowi prowadzenie dystrybucji Jednostek Uczestnictwa Funduszu Inwestycyjnego KBC GAMMA SFIO.

Nowe placówki – Projekt 120

Projekt ma na celu otwarcie 120 nowych placówek do końca 2008 roku. W nowo otwieranych filiach zatrudnionych jest od 4 do 6 pracowników oraz agent Warty. Każda placówka ma precyzyjnie zaplanowaną aranżację i składa się z tych samych stref, wyposażonych w wystandaryzowane elementy merchandisingu. W 2006 roku otworzono 23 takie placówki.

W 2007 roku planowane jest otwarcie kolejnych 60, pozostałe zostaną oddane w 2008 roku.

Corporate Banking

In 2006, continuing the strategy of increasing its market share, Kredyt Bank undertook actions aimed at improving and strengthening its product offer. New trade finance products were introduced, e.g. purchase of receivables, liabilities discounting and loans for a foreign purchaser making it possible to finance export of Polish investment goods. Currently, Kredyt Bank is perceived as one of the most active banks for export financing in Poland. In addition, Kredyt Bank was active in the market of real estate finance profiting from experience of KBC Group, its strategic shareholder.

In the market risk management area interest rate options were introduced making it possible to hedge interest rate risk. Additionally, the Bank increased option sales and developed option strategies hedging the exchange rate risk. Solutions being offered contributed to a significant increase in the number of clients using these products.

In the range of Investment Banking the Bank enriched its offer with products from the area of Private Equity offered to the clients through KBC Private Equity NV.

An agreement with KBC TFI allowed the Bank to distribute Participation Units of KBC GAMMA SFIO Investment Fund.

New branches – 120 Project

This project aims at opening of 120 new branches by 2008. Newly opened branches are staffed with 4 to 6 employees and also provide a Warta insurance agent. Every outlet has a precisely designed layout and consists of the same zones, equipped with standardized merchandising elements.

In 2006, 23 of such branches were opened. The opening of next 60 is scheduled for 2007, while the remaining ones will be ready in 2008.



Kredyt Bank należy do bankowo-ubezpieczeniowej Grupy KBC, która ma mocną pozycję na rynku belgijskim.

Kredyt Bank is a member of the bancassurance KBC Group with a strong market share position in Belgium.

Kredyt Bank należy do Grupy KBC, która powstała na początku 2005 roku w wyniku fuzji KBC Bank and Insurance Holding Company (stworzonej w 1998 roku w Belgii poprzez połączenie ABB Insurance Group, Almanij-Kredietbank Group oraz CERA Bank Group) z jej jednostką dominującą – firmą Almanij. Grupa KBC posiada bezpośrednie podmioty zależne: KBC Bank, KBC Insurance, Kredietbank S.A. Luxembourg i KBC Asset Management. KBC to uniwersalna grupa bankowo-ubezpieczeniowa, która od lat ma mocną pozycję na rynku belgijskim. W ciągu ostatnich dziewięciu lat KBC powiększyła zasięg swej działalności o kraje Europy Środkowej i obecnie ma silną pozycję w Czechach, na Słowacji, w Polsce i na Węgrzech. Niedawno rozpoczęła działalność w Rumunii, Bułgarii i Serbii. Poprzez swój mniejszościowy udział w NLB

Kredyt Bank is a member of the KBC Group which was formed in early 2005 as a result of the merger of KBC Bank and Insurance Holding Company (which was created in 1998 through the merger, in Belgium, of ABB Insurance Group, the Almanij-Kredietbank Group and CERA Bank Group) and its parent company, Almanij. The Group has the following direct subsidiaries: KBC Bank, KBC Insurance, Kredietbank S.A. Luxembourg and KBC Asset Management. KBC Group is a multi-channel bancassurance group with traditionally a strong market share position in Belgium. KBC has successfully expanded its geographic reach over the last nine years to include Central Europe and now already has a strong presence in the Czech Republic, Slovakia, Poland and Hungary, and recently also expanded towards Romania, Bulgaria and

jest obecna pośrednio na rynku Słowenii i innych krajów bałkańskich. Grupa świadczy swoje usługi głównie dla klientów detalicznych, małych i średnich przedsiębiorstw, klientów private banking oraz jest aktywna w obszarze bankowości korporacyjnej i na rynkach kapitałowych.

Serbia. Via its minority share in NLB, it also has an indirect presence in Slovenia and other Balkan states. The Group caters mainly for retail customers, small and medium-sized enterprises and private banking clientele, but is also active in corporate banking and market activities.

Najważniejsze dane finansowe Grupy KBC (31.12.2006)
Key data KBC Group (31.12.2006)

Aktywa razem (EUR) Total assets (EUR)	325 mld (billion)
Kapitalizacja rynkowa (EUR) Market capitalisation (EUR)	34 mld (billion)
Zysk netto (EUR) Net profit (EUR)	3,4 mld (billion)
Współczynnik adekwatności kapitałowej dla działalności bankowej CAD-ratio, banking activities	8,7%
Współczynnik wypłacalności dla działalności ubezpieczeniowej Solvency ratio, insurance activities	374%
Liczba pracowników (etatów) Number of staff (FTEs)	50 000

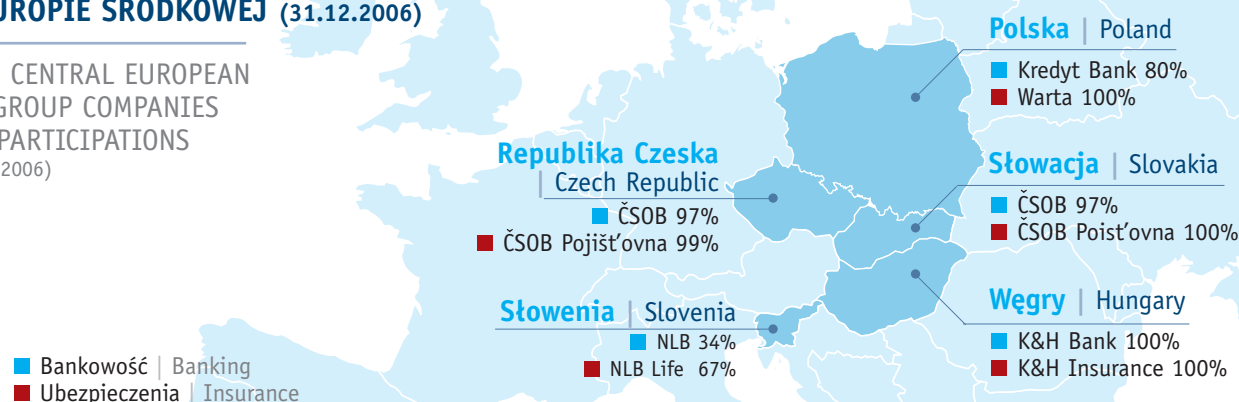
Ratingi długoterminowe
Long-term ratings

	Fitch	Moody's	SP's
KBC Bank	AA-	Aaa	AA-
KBC Insurance	AA	none	AA-

Szczegółowe informacje są dostępne na stronie internetowej KBC: www.kbc.com.
More information can be found on KBC's corporate website www.kbc.com.

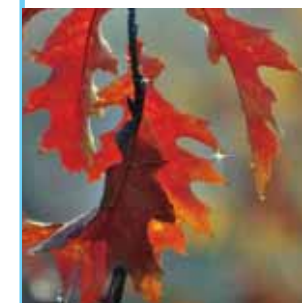
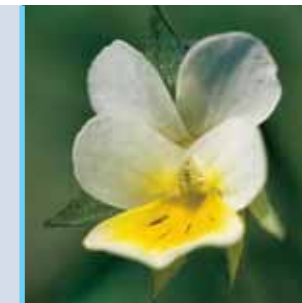
UDZIAŁY KBC W SPÓŁKACH
W EUROPIE ŚRODKOWEJ (31.12.2006)

MAIN CENTRAL EUROPEAN
KBC GROUP COMPANIES
AND PARTICIPATIONS
(31.12.2006)



Kredyt Bank dąży we wszystkich swoich działaniach do jak najlepszego wypełnienia celów i misji firmy poprzez realizację koncepcji odpowiedzialnego biznesu.

In all aspects of its activities, Kredyt Bank strives for the best fulfilment of its aims to achieve and mission by implementing a concept of responsible business.



Konceptcja odpowiedzialnego biznesu rozwijana jest na płaszczyznach: etyki biznesu, relacji z pracownikami i relacji społecznych.

Etyka biznesu

Prowadzenie biznesu w sposób etyczny i zgodny z potrzebami klientów oraz akcjonariuszy jest naczelną zasadą znajdującą odzwierciedlenie w istniejących regulacjach wewnętrznych. Zaakceptowane przez Radę Nadzorczą i Zarząd Banku „Kodeks Etyki Pracowników Kredyt Banku” i „Kodeks Postępowania Członków Grupy KBC” podlegają stałej ewolucji, aby realizować standardy Grupy KBC. „Kodeks Postępowania Członków Grupy KBC”, podkreślający, że Grupa uznaje etykę i uczciwość za wartości fundamentalne, służy spółkom Grupy KBC w Polsce do opracowania własnych wewnętrznych regulacji: kodeksu postępowania, etycznego prowadzenia działalności oraz innych, uwzględniających specyfikę danej firmy. Kredyt Bank przestrzega zasad ładu korporacyjnego, zamieszczonych w „Dobrych praktykach w spółkach publicznych 2005”.

Relacje z pracownikami

Budowaniu satysfakcji pracowników oraz pogłębianiu ich lojalności wobec Kredyt Banku służy m.in. działalność socjalna (finansowanie

The concept of responsible business consists of several planes: business ethics, relations with employees and social relations.

Business ethics

Conducting business in an ethical way and in accordance with the clients' and shareholders' needs is a central tenet reflected in already existing internal regulations. Approved by the Supervisory Board and the Management Board of Kredyt Bank, the 'Employee Code of Ethics' and the 'Code of Conduct for KBC Group Members' are subject to the constant evolution in order to adapt to standards of KBC Group. Emphasizing the Group's commitment to ethics and honesty as the fundamental values, the 'Code of Conduct for KBC Group Members' assists the companies of KBC Group in Poland in developing their own internal regulations: code of conduct, ethical business activity as well as others that take into account a profile of a given entity. Kredyt Bank adheres to the principles of corporate governance set out in the 'Good Practice for Public Companies 2005'.

Relations with employees

Integration of the staff and sense of their loyalty towards Kredyt Bank are fostered by the Bank's well-developed sponsoring policy (financing sports

rozrywek sportowych i imprez integracyjnych). W polityce personalnej Kredyt Bank bezwzględnie przestrzega zasad równego traktowania i nie toleruje jakichkolwiek przejawów zachowań, które mogłyby prowadzić do dyskryminacji, mobbingu bądź molestowania seksualnego. W Banku prowadzony jest również dialog społeczny z pracownikami poprzez Radę Pracowników. Co dwa lata Bank ocenia poziom satysfakcji pracowników. Zasady zarządzania zasobami ludzkimi oparte są na modelu kompetencji, który stanowi wspólną płaszczyznę podejmowanych w tym obszarze działań. Za kluczowe kompetencje uznano orientację na klienta, osiąganie celów, pracę zespołową i promowanie interesów Banku. Bank, dążąc do umacniania wizerunku odpowiedzialnego pracodawcy, zapewnia stały rozwój zawodowy pracowników w zakresie doskonalenia kompetencji, poszerzania wiedzy i doświadczeń, a także umożliwia kształtowanie kariery zgodnie z ich potencjałem.

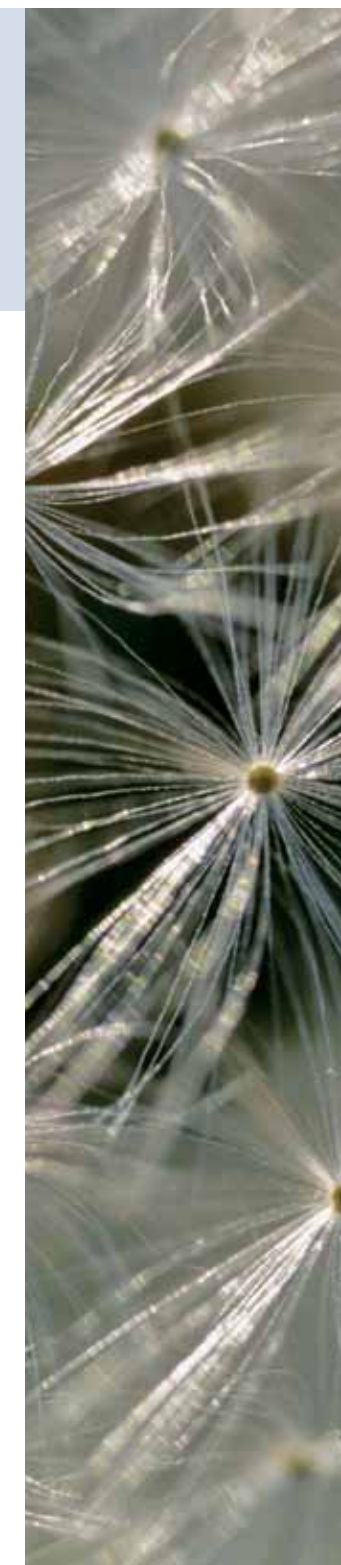
Relacje społeczne

Kredyt Bank czynnie angażuje się w działalność charytatywną, sponsorską i CSR. W 2006 roku Bank wsparł finansowo i rzeczowo około 120 instytucji, fundując stypendia naukowe oraz pomagając w leczeniu i rehabilitacji dzieci, wspierając rodziny ofiar katastrofy w Katowicach i kopalni Halemba.

events, integration events). As far as personal policy is concerned, Kredyt Bank strictly follows the requirements of equality of treatment and does not tolerate any kinds of conduct that are likely to lead to discrimination, mobbing or sexual harassment. The Bank holds a social dialogue with its staff members through an Employees Council. Every two years the Bank evaluates the degree of employees' satisfaction. Principles of managing human resources are based on the competence model whose key elements are client-orientation, meeting objectives, teamwork and promoting the Bank's interests. With a view to upholding the image of a responsible employer, the Bank cares for the employees' constant professional development by improving competence and broadening knowledge and experience and makes it possible to shape their career path in accordance with the individual potential.

Social relations

Kredyt Bank is actively involved in charity, sponsoring and CSR. In 2006, the Bank gave financial and material assistance to about 120 institutions, sponsoring scholarships, contributing to treatment and rehabilitation of children as well as supporting the victims of the disasters in Katowice and in the Halemba mine.



Struktura zatrudnienia Number of staff	2004	2005	2006
Zatrudnienie całkowite w osobach Total	5 851	5 698	5 695
Mężczyźni Men	1 541	1 456	1 464
Kobiety Women	4 310	4 242	4 231
Zatrudnienie w etatach Total in FTEs	5 695	5 595	5 627
Pełen etat Full-time	5 446	5 444	5 497
Część etatu Part-time	405	254	198
Średni wiek pracownika Average age	36	35	36
Średni staż pracy (w latach) Average seniority (in years)	6	7	7,5

Szkolenia 2006 Trainings	Liczba osoboszkoleń Number of mandays
Szkolenia wewnętrzne Internal trainings	45 900
Szkolenia zewnętrzne External trainings	7 645
Razem Total	53 545
Średnioroczna liczba dni szkoleniowych przypadających na pracownika Annual average number of mandays	14,1

Bank wyposażał szkoły i domy dziecka w sprzęt komputerowy, książki, programy edukacyjne, a szpitale w specjalistyczne urządzenia diagnostyczne.

Po raz kolejny Bank wsparł akcję „Pocztówka do Św. Mikołaja” oraz telewizyjną akcję „I Ty możesz zostać Św. Mikołajem”, a także budowę Domu Misia Ratownika, w którym pomoc psychologiczną odnajdą dzieci poszkodowane w wypadkach samochodowych.

Drugim filarem działalności sponsoringowej Kredyt Banku w 2006 roku była kultura. Jednym z bardziej prestiżowych wydarzeń kulturalnych minionego roku sponsorowanych przez Kredyt Bank była premiera „Giovanniego” w Teatrze Rozmaitości, a także premiera najnowszego filmu Agnieszki Holland „Kopia Mistrza”. Dzięki pomocy Banku przeprowadzono warsztaty dla młodych reżyserów Państwowej Wyższej Szkoły Teatralnej w Krakowie. Bank kontynuował swoją wieloletnią współpracę z Międzynarodowym Centrum Kultury w Krakowie – w 2006 roku wsparł wystawę „Twarze Ameryki”, a także „CO2. Bruksela do nieskończoności”.

W ubiegłym roku Kredyt Bank podjął się wsparcia niestandardowego projektu warsztatów muzycznych dla nauczycieli. Inicjatywa Kredyt Banku została dostrzeżona i nagrodzona przez Commitment to Europe.

The Bank provided schools and orphanages with computer equipment, books, educational programs and hospitals with diagnostic equipment.

The Bank supported once again ‘A Postcard to Santa Claus’ philanthropic campaign, a television campaign ‘And you can become Santa Claus’ and assisted in building Dom Misia Ratownika [House of Teddy Bear the Rescuer] where psychological help is offered to children who suffered injuries in car accidents.

The second pillar of Kredyt Bank’s sponsoring activities in 2006 was culture. One of the most prestigious events of the previous year was the first night of ‘Giovanni’ in Rozmaitości Theatre and the first night of ‘Copying Beethoven’, a film by Agnieszka Holland.

Thanks to the Bank’s help young directors of the State Theatre School in Cracow could take part in workshops. The Bank continued its long-term cooperation with the International Centre of Culture in Cracow, sponsoring in 2006 ‘Faces of America’ and ‘CO2. Brussels up to infinity’.

Last year Kredyt Bank undertook to sponsor an extraordinary project of music workshops for teachers. Kredyt Bank’s initiative was recognized and awarded by the Commitment to Europe.



Bank Przyjazny dla Przedsiębiorców
The Entrepreneur-Friendly Bank

Kredyt Bank został po raz czwarty wyróżniony Godłem Banku Przyjaznego dla Przedsiębiorców.

For the fourth time Kredyt Bank was awarded as 'The Entrepreneur-Friendly Bank'.



Najlepszy partner w biznesie
The Best Business Partner

Wyróżnienie przyznane przez redakcję „Home&Market” za najlepsze usługi dla małych i średnich przedsiębiorstw. 'Home&Market' monthly awarded Kredyt Bank a prestigious prize for high quality of service for small and medium-sized enterprises.



The Best Annual Report

Wyróżnienie za najlepsze sprawozdanie finansowe sporządzone wg standardów MSSF/MSR, przyznane przez „Gazetę Giełdy Parkiet” oraz Instytut Rachunkowości i Podatków.

'Gazeta Giełdy Parkiet', an economic daily, and the Accountancy and Tax Institute awarded Kredyt Bank a prize in the contest for the best financial report made in accordance with ISFR/IAS.

Marki Wysokiej Reputacji
The High Reputation Brands

Kredyt Bank i Warta zostały uznane Markami Wysokiej Reputacji w badaniu Premium Brand 2006.

Kredyt Bank and Warta were considered to be The High Reputation Brands in the Premium Brand survey in 2006.



Arts and Business Award

Nagroda przyznana za Projekt Corporate Cultural Responsibility 2006 przez Commitment to Europe.

Kredyt Bank received an award for its Corporate Cultural Responsibility 2006 Project, granted by Commitment to Europe.



2. miejsce
2nd place

w rankingu „Forbesa” na Najlepszy Bank dla Klienta Indywidualnego.

in the 'Forbes' ranking for The Best Bank for Individual Client.



3. miejsce
3rd place

w rankingu „Przyjazny Bank Newsweeka”.

in 'The Newsweek Poland Customer-Friendly Bank' ranking.



Złoty Laur Raportu TELEINFO
Gold Laurel of Teleinfo Report

Kapituła Raportu Teleinfo 100 wyróżniła Kredyt Bank jako najlepiej z informatyzowane przedsiębiorstwo i instytucję w Polsce.

Kredyt Bank was distinguished by the Board of Teleinfo Report 100 as the best computerized company and institution in Poland.

Kredyt Bank S.A. Centrala

ul. Kasprzaka 2/8, 01-211 Warszawa, tel. +48 (22) 634 54 00, fax +48 (22) 634 53 35,
Infolinia: 0 801 360 360, e-mail: kb24@kredybank.pl, www.kredybank.pl

Kredyt Bank S.A. Head Office

2/8 Kasprzaka Street, 01-211 Warsaw, phone +48 (22) 634 54 00, fax +48 (22) 634 53 35,
Info Line: 0 801 360 360, e-mail: kb24@kredybank.pl, www.kredybank.pl

BIALYSTOK

Regionalne Centrum Detaliczne

ul. A. Mickiewicza 50, Białystok 15-232
tel. +48 (85) 740 90 11, fax +48 (85) 740 90 20

Centrum Bankowości Korporacyjnej

ul. A. Mickiewicza 50, Białystok 15-232
tel. +48 (85) 740 90 13, fax +48 (85) 740 90 40

Regionalne Centrum Private Banking

ul. A. Mickiewicza 50, Białystok 15-232
tel. +48 (85) 740 91 05, fax +48 (85) 740 91 80

BYDGOSZCZ

Centrum Bankowości Korporacyjnej

ul. Modrzewiowa 15A, Bydgoszcz 85-631
tel. +48 (52) 326 86 38, fax +48 (52) 326 86 47

GDAŃSK

Regionalne Centrum Detaliczne

ul. 1 Maja 7, Sopot 81-807
tel. +48 (58) 550 84 10, fax +48 (58) 550 01 44

Centrum Bankowości Korporacyjnej

ul. 1 Maja 7, Sopot 81-807
tel. +48 (58) 550 84 15, fax +48 (58) 550 01 44

Regionalne Centrum Private Banking

ul. 1 Maja 7, Sopot 81-807
tel. +48 (58) 550 84 30, fax +48 (58) 550 84 57

KATOWICE

Regionalne Centrum Detaliczne

ul. Uniwersytecka 13, Katowice 40-007
tel. +48 (32) 208 08 86, fax +48 (32) 208 08 49

Centrum Bankowości Korporacyjnej

ul. Uniwersytecka 13, Katowice 40-007
tel. +48 (32) 208 08 14, fax +48 (32) 208 08 42

Regionalne Centrum Private Banking

ul. Uniwersytecka 13, Katowice 40-007
tel. +48 (32) 208 04 20, fax +48 (32) 208 04 21

KRAKÓW

Regionalne Centrum Detaliczne

ul. Lubicz 23, Kraków 31-503
tel. +48 (12) 629 11 10, fax +48 (12) 629 11 13

Centrum Bankowości Korporacyjnej

ul. Lubicz 23, Kraków 31-503
tel. +48 (12) 629 11 12, fax +48 (12) 629 11 29

Regionalne Centrum Private Banking

ul. Kapelanka 17, Kraków 30-347
tel. +48 (12) 618 01 87, fax +48 (12) 618 01 64

LUBLIN

Regionalne Centrum Detaliczne

ul. Krakowskie Przedmieście 37, Lublin 20-924
tel. +48 (81) 528 72 10, fax +48 (81) 528 71 13

Centrum Bankowości Korporacyjnej

ul. Krakowskie Przedmieście 37, Lublin 20-924
tel. +48 (81) 528 72 58, fax +48 (81) 528 72 60

ŁÓDŹ

Regionalne Centrum Detaliczne

ul. Piotrkowska 212/214, Łódź 90-369
tel. +48 (42) 634 50 10, fax +48 (42) 634 50 13

Centrum Bankowości Korporacyjnej

ul. Piotrkowska 212/214, Łódź 90-369
tel. +48 (42) 634 50 11, fax +48 (42) 634 50 45

Regionalne Centrum Private Banking

ul. Bednarska 42, Łódź 93-037
tel. +48 (42) 683 43 37, fax +48 (42) 683 43 18

POZNAŃ

Regionalne Centrum Detaliczne

Al. Niepodległości 22, Poznań 61-714
tel. +48 (61) 858 14 10, fax +48 (61) 858 13 32

Centrum Bankowości Korporacyjnej

Al. Niepodległości 22, Poznań 61-714
tel. +48 (61) 858 14 11, fax +48 (61) 858 13 64

Regionalne Centrum Private Banking

Al. Niepodległości 22, Poznań 61-714
tel. +48 (61) 858 13 51, fax +48 (61) 858 13 05

RZESZÓW

Centrum Bankowości Korporacyjnej

ul. Grunwaldzka 38, Rzeszów 35-068
tel. +48 (17) 850 31 69, fax +48 (17) 850 31 55

Regionalne Centrum Private Banking

ul. Grunwaldzka 38, Rzeszów 35-068
tel. +48 (17) 850 31 21, fax +48 (17) 850 31 60

SZCZECIN

Regionalne Centrum Detaliczne

ul. Felczaka 11, Szczecin 71-412
tel. +48 (91) 425 71 10, fax +48 (91) 425 71 13

Centrum Bankowości Korporacyjnej

ul. Felczaka 11, Szczecin 71-412
tel. +48 (91) 422 61 35, fax +48 (91) 425 71 28

Regionalne Centrum Private Banking

ul. Jana Matejki 8, Szczecin 71-615
tel. +48 (91) 481 31 24 (50), fax +48 (91) 481 31 61

WARSZAWA

Regionalne Centrum Detaliczne

ul. M. Kasprzaka 22, Warszawa 01-211
tel. +48 (22) 634 45 486, fax +48 (22) 634 58 58

Centrum Bankowości Korporacyjnej

ul. Giełdowa 7/9, Warszawa 01-211
tel. +48 (22) 634 54 21, fax +48 (22) 634 53 78

Regionalne Centrum Private Banking

ul. Kasprzaka 2/8, Warszawa 01-211
tel. +48 (22) 634 54 67, fax +48 (22) 634 56 88

ul. Warecka 4/6, Warszawa 00-040

tel. +48 (22) 828 89 26, fax +48 (22) 826 29 57

WROCLAW

Regionalne Centrum Detaliczne

ul. Ofiar Oświęcimskich 19, Wrocław 50-069
tel. +48 (71) 335 71 14, fax +48 (71) 335 71 13

Centrum Bankowości Korporacyjnej

ul. Ofiar Oświęcimskich 19, Wrocław 50-069
tel. +48 (71) 392 61 16, fax +48 (71) 302 61 31

Regionalne Centrum Private Banking

ul. Ofiar Oświęcimskich 19, Wrocław 50-069
tel. +48 (71) 302 62 42, fax +48 (71) 302 62 17



Razem
możemy
więcej

