



Raport roczny
Annual report

2006

Spis treści Table of contents

4	List Prezesa
8	Letter from the President
8	Władze LUKAS Banku SA i LUKAS SA
	Governing Bodies of LUKAS Bank SA and LUKAS SA
9	LUKAS Bank częścią międzynarodowej Grupy Crédit Agricole
	LUKAS Bank as part of the international Crédit Agricole Group
10	Grupa Crédit Agricole
	Crédit Agricole Group
14	Bezpieczeństwo i rekordowe wyniki
	Security and record-breaking financial results
18	Nasz LUKAS Bank
	Our LUKAS Bank
20	Inicjatywa leży w naszych rękach
	Initiative is in our hands
24	Razem można więcej, czyli współdziałanie rodzi sukces
	Together we can do more, or joint actions breed success
28	Kierujemy się odpowiedzialnością
	We are guided by responsibility
30	W trosce o Klienta
	Caring for Customer
34	Wiemy, czym jest przyjazność
	We know what being friendly means
36	Łączymy pracę z pasją
	We combine work with passion
38	Sprawozdania finansowe
	Financial statements

LUKAS Bank stworzony został kilkanaście lat temu przez grupę zaangażowanych osób. Z roku na rok liczba pracowników firmy wzrastała, tak jak i umacniały się łączące ich więzi. Po pewnym czasie to, czym kierowano się we wzajemnych relacjach, codziennej pracy i kontaktach z Klientami, zostało nazwane „duchem LUKASa” i znaczco wpływało na kulturę pracy banku. Dziś już wiadomo, że były to założki wartości LUKAS Banku, które bez względu na stanowisko i staż pracy kreują sposoby postępowania i zachowania pracowników.

Nasze wartości pozwalają wszystkim nam lepiej się rozumieć, sprawniej działać i pomnażać sukcesy. Mamy wspólne zasady, ponieważ tworzymy jeden zespół. W codziennej pracy ważne są dla nas WSPÓŁDZIAŁANIE, ODPOWIEDZIALNOŚĆ i INICIATYWA. Działamy z PASJĄ, kierujemy się TROSŁĄ O Klientów i ich dobrem. Od początku powstania LUKAS Banku w naszych wzajemnych kontaktach oraz w stosunku do Klientów i Partnerów PRZYJAZNOŚĆ była na pierwszym miejscu.

LUKAS Bank was established over ten years ago by a group of committed people. Each year the number of the company's employees has increased and the relationships between them have grown stronger. After some time what guided people in mutual relations, everyday work and contacts with Customers was called "the spirit of LUKAS" and it greatly influenced its corporate culture. Today it is known that it was the beginning of LUKAS Bank's corporate values that shape its employees' ways of conduct and behaviour irrespective of their position in the corporate structure and work experience.

Our values allow us to understand one another better, to work more efficiently and multiply our successes. We have one set of values because we make up one team. In daily work the important things for us include: JOINT ACTIONS, RESPONSIBILITY and INITIATIVE. We are motivated by PASSION and guided by CARE FOR OUR CUSTOMERS and their interests. Since LUKAS Bank was established, FRIENDLINESS in our mutual contacts and towards our Customers and Partners has been our priority.





List Prezesa Letter from the President

Szanowni Państwo,

z satysfakcją przekazuję Państwu raport LUKAS Banku za 2006 rok. Był to drugi z kolejnego wprowadzania w życie czteroletniej strategii wzrostu CA Polska, której celem jest rozwój LUKAS Banku i Europejskiego Funduszu Leasingowego, by razem stały się liderami wśród firm świadczących w Polsce usługi finansowe.

Rok 2006 był dobrym rokiem dla całego polskiego sektora usług finansowych, charakteryzował się dynamicznym wzrostem, szczególnie w obszarze bankowości detalicznej i leasingu, dzięki zrównoważonemu rozwojowi polskiej gospodarki. 2006 był także bardzo dynamicznym rokiem w rozwoju naszej Grupy z rekordowymi rezultatami w wielu obszarach naszego biznesu.

Zawdzięczamy te rezultaty naszym Klientom i Partnerom. Ich lojalność, zaufanie i poparcie cały czas nas wzmacniają. **Klienci** są naszym priorytetem, angażujemy się w ich utrzymanie. Wszyscy Klienci – indywidualni, biznesowi, Partnerzy – są naszymi najlepszymi ambasadorem.

Od 2001 CA Polska wzmacnia swoją pozycję na rynku. EFL i LUKAS Bank są liderami w swoich podstawowych obszarach działalności i z sukcesem rozwijają starannie wybrane nowe działania. W 2006 Grupa poprawiła swoje wyniki. Poziom sprzedaży osiągnął rekordowe 9 mld złotych. Zwracaliśmy dużą uwagę na zarządzanie ryzykiem, w pełni wykorzystywaliśmy także potencjał naszych nowych systemów informatycznych. Wynik netto wyniósł 372 mln złotych.

Zawdzięczamy te sukcesy naszym menedżerom, liderom i zespołom. Oni troszczą się o jakość naszych produktów i usług. Szukają sposobu, by poprawić doświadczenia **Klientów**. Słuchają i uczą się od Klientów. Dobrze przygotowani ciągle wyznaczamy sobie nowe wyzwania i bezustannie współzawodniczymy, wychodząc z założenia, że konkurencja jest korzystna zarówno dla naszych Klientów jak i polskiej gospodarki i jest dodatkowym bodźcem do naszego wzrostu.

Ladies and Gentlemen,

I am pleased to present to you the report of LUKAS Bank activities in 2006. It was the second year of CA Polska four-year growth strategy, whose objective is to develop LUKAS Bank and Europejski Fundusz Leasingowy where, together, they become leading providers of financial services in Poland.

2006 was a good year for the whole Polish financial service industry with a dynamic growth, in particular in retail activities and leasing, on the back of sustained development of the Polish economy. 2006 was also a very dynamic year for our Group development with record performances reached in many areas of our businesses.

We owe these performances to our Customers and Partners. Their loyalty, trust and renewed patronage make us stronger. **Customers** are our priority and we are committed to have Customers; all our Customers – individual, enterprises and Partners - being our best ambassadors.

Since 2001, CA Polska has been strengthening its position on the market. EFL and LUKAS Bank are recognised market leaders consistently expanding in their core business and successfully developing selectively chosen new activities. In 2006, the Group improved its performances. It reached record sales level of PLN 9bn. We kept attention at risk management and made usage of the potential of our new IT systems. The total net result stands at PLN 372m.

We owe these successes to our managers, leaders and teams. They care for the quality of our products and services. They search to improve Customer experience. They listen to and learn from Customers. Well prepared, we constantly challenge ourselves and compete relentlessly considering that competition benefits both our **Customers** and the Polish economy and is an additional stimulus to our growth.

Polskie spółki są ważnymi elementami w międzynarodowej strategii Crédit Agricole. Korzystamy z siły finansowej Grupy, ze wsparcia merytorycznego i wiary Grupy w potencjał polskiego rynku, które wykorzystujemy do międzynarodowego rozwoju Grupy CA w Europie Wschodniej.

Crédit Agricole jest szóstą potęgą bankową na świecie pod względem kapitału. Rozwija sześć różnych obszarów działalności i jest obecna w ponad 70 krajach. Strategia Grupy CA, na lata 2006-2008, opracowana pod koniec 2005 roku, wyznaczała priorytet, którym jest wzrost na arenie międzynarodowej przy równoczesnym utrzymaniu orientacji na rynek detaliczny. Realizacja tej inicjatywy przebiega niezwykle dynamicznie. Grupa pozyskała kilka nowych podmiotów, kończąc jednocześnie dwa duże przejęcia w Grecji i Włoszech. W rezultacie Grupa zwiększyła swoją obecność operacyjną w Europie, w tym także w Europie Wschodniej, dzięki przejęciu banku Meridian w Serbii, Credium (dawnego CP Leasing) w Czechach i ostatnio Index Banku na Ukrainie. Te przejęcia pozwolą Grupie CA w 2008 roku osiągnąć cel, którym jest wygenerowanie 50% swoich przychodów z działalności międzynarodowej, w stosunku do 35% w 2005 roku.

W 2006, oprócz dynamicznego wzrostu zewnętrznego, Grupa CA może pochwalić się świetnymi rezultatami – wynikiem 7,2 miliarda euro, co oznacza wzrost o 19,6% w stosunku do roku 2005.

W 2006 roku LUKAS Bank zanotował spektakularne sukcesy dzięki doskonałemu przyjęciu naszej większej obecności (zarówno bezpośredniej, jak i poprzez inne kanały) oraz poszerzonej oferty, przystosowanej do potrzeb i oczekiwania **Klientów**.

Kontynuowaliśmy dynamiczną ekspansję naszej sieci sprzedaży, otwierając ponad 80 nowych oddziałów – zarówno placówek bankowych, jak i centrów kredytowych, równocześnie modernizując większość już istniejących. Dodatkowo, jako pierwsi w Polsce stworzyliśmy LUKASmobil – bank na kółkach. Dzięki niemu to placówka przyjeżdża do Klientów.

Rekordowo sprzedawały się wszystkie produkty kredytowe. Sprzedaż kredytu gotówkowego wzrosła o 17%, a kredytu ratalnego o 23%. W przypadku kredytu mieszkaniowego nasza nowa oferta spotkała się z doskonałym przyjęciem rynku. Co najważniejsze, nasza zróżnicowana oferta w zakresie kart kredytowych, zbudowana, by spełniać oczekiwania Klientów, pozwoliła nam utrzymać czołową pozycję na rynku kart kredytowych. W 2006 wydaliśmy 368 tysięcy kart, co oznacza wzrost dynamiki sprzedaży o 84%, kończąc rok rezultatem w sumie ponad 800 tysięcy kart.

Polish companies are important components of Crédit Agricole international strategy. We benefit from the Group financial strength, from métier support and from the Group confidence in Polish market potential, that we leverage to contribute to CA Group international development in Eastern Europe.

Crédit Agricole is the sixth largest financial Group in the world in terms of equity. It develops six lines of activities and is present in over 70 countries. CA Group strategy for 2006-2008 presented at the end of 2005, encompasses strong growth of international activity whilst maintaining the Group retail orientation. The implementation has been dynamic and the Group took over several entities completing major acquisitions in Greece and Italy. As a result the Group has increased its operational presence in Europe, including Eastern Europe, with purchases of Meridian Bank in Serbia, Credium – ex CP Leasing – in the Czech Republic and lately Index Bank in Ukraine. These acquisitions will allow CA Group to reach its announced target of generating in 2008, 50% of its revenues from international activities, up from 35% in 2005.

In 2006, besides achieving dynamic external growth, CA Group posted strong performances leading to the overall result of EUR 7.2bn, an increase of 19.6% over 2005.

In 2006 LUKAS Bank achieved outstanding performances thanks to an excellent reception of our extended presence, physical and remote, and of our expanded offer, dynamically tailored to Customers' needs and expectations.

We pursued our dynamic sales network expansion, opening more than 80 new outlets, both new bank branches and new Credit Centres, whilst modernising most outlets of existing network. Additionally, we innovated and were the first in Poland to create LUKASmobil – a bank on wheels, thanks to which, it is our branch which goes to our Customers.

Credit products sales reached record levels. Cash loan sales increased by 17% and instalment loan sales by 23%. Our new offer in mortgage loan encountered an excellent reception on the market. Most importantly our varied offering in credit card products, designed to fulfill **Customers'** expectations, led us to maintain leadership on the credit card market. In 2006 we issued 368 thousand cards, with sales dynamics of over 84%, ending the year with a total of more than 800 thousand cards.

Otworzyliśmy 110 tysięcy nowych rachunków bankowych, zaoferowaliśmy **Klientom** dodatkowy wybór w postaci nowych subfunduszy oraz nowego produktu łączącego lokatę z funduszem. Razem z naszymi rachunkami osobistymi, takimi jak LUKAS e-Konto oraz LUKAS e-Konto PRO, stanowią one konkurencyjną i przyjazną dla użytkownika ofertę. Oprócz ulepszania naszej bieżącej oferty rozszerzyliśmy zakres usług proponując nowej grupie Klientów – studentom, rozwiązania przystosowane do ich konkretnych potrzeb.

Stale poszerzaliśmy ofertę dla segmentu małych i średnich firm, oferując nowe usługi, takie jak kredyt inwestycyjny czy karta kredytowa. Nasze produkty dla Klientów biznesowych, dostępne we wszystkich placówkach, spotkały się z dużą przychylnością. Już 20 tysięcy **Klientów** biznesowych wybrało nasz bank.

Stale rozwijamy współpracę z naszymi Partnerami handlowymi. Do ich grona w 2006 roku dołączyła sieć Tesco. Na początku 2007 roku zdobyliśmy kolejnego znaczącego Partnera – sieć Carrefour, jedną z największych sieci detalicznych w Polsce.

Koncentrując się na sprzedaży, osiągnęliśmy sukces handlowy. W połączeniu z naciskiem na wydajność operacyjną i koncentracją na zarządzaniu ryzykiem, wypracowaliśmy wysoki zysk netto Grupy LUKAS, który w 2006 roku wyniósł 307 milionów zł.

Osiągnięcie tak zadawalających wyników to załoga naszego doświadczenia 15 lat obecności na polskim rynku oraz połączonych starań ponad 5000 osób. Chcąc aby Klienci stali się naszymi najlepszymi ambasadorem, kierujemy swoje wysiłki i środki w stronę zachowania i ulepszania głównych atutów LUKAS Banku, czyli wysokiej jakości obsługi oraz skupienia na potrzebach Klientów i Partnerów. Osiągamy to dzięki usługom, które nie tylko spełniają najwyższe standardy branżowe i dostarczają właściwe rozwiązania, ale także oferowane są w sposób przyjazny i dostępny. Ta wyjątkowa cecha zawsze wyróżniała LUKAS Bank wśród innych instytucji.

Podejście menedżerów, liderów i zespołów LUKAS Banku oraz wartości, które wybrali, aby prowadziły ich w pracy, są znaczącym składnikiem naszego sukcesu. Bez względu na staż pracy czy stanowisko myślimy i działamy w zgodzie z sześcioma wartościami, którymi

We opened 110 thousand new accounts. We expanded our saving products range providing our Customers with an additional choice in the form of new sub-funds and launching a new product combining deposit and mutual fund. Along with our established personal accounts such as LUKAS e-Konto or LUKAS e-Konto PRO, they constitute a user-friendly competitive offering. Besides improving our current offer, we extended our service to a new group of **Customers**: students with solutions tailored to their specific needs.

We continued to broaden our offer to small and medium enterprises, with new services such as investment loan or business credit card. Our products for business Customers, available at all bank branches, met favourable reception. 20 thousand business **Customers** have already chosen our bank.

We continued to develop our cooperation with commercial Partners. Tesco joined in 2006 and at the beginning of 2007 we began working with a new Partner: Carrefour, operator of one of the largest multi-format retail chains in Poland.

Keeping our concentration on sales, we achieved commercial successes. Combined with emphasis on operating efficiency and our continuous attention to risk management, we posted outstanding net result for LUKAS Group of PLN 307m in 2006.

Those results originate from LUKAS experience accumulated through 15 years of presence on the Polish market and from the joint effort of over 5000 people. For Customer to become our best ambassador, we dedicate our efforts and means to preserve and improve the main strength of LUKAS Bank of high quality of service and focus on Customers' and Partners' needs. We do this by providing services which, while achieving highest industry standards and delivering the right solutions, are also performed in a friendly and approachable way. It is this unique characteristic that has always made LUKAS Bank stand out among other institutions.

The attitude of LUKAS Bank managers, leaders and teams and the values they selected to guide themselves in their work are essential components

są: INICIATYWĄ, WSPÓŁDZIAŁANIE, ODPOWIEDZIALNOŚĆ, TROSKA O KLIENTA, PRZYJAZNOŚĆ I PASJA. One kierują naszą codzienną aktywnością zarówno wewnętrz firm, jak i w stosunku do **Klientów**.

of our success. Regardless of seniority or position, we think and act according to six values: INITIATIVE, JOINT ACTIONS, RESPONSIBILITY, CARE FOR CUSTOMER, FRIENDLINESS and PASSION which drive our daily behaviour internally and with Customers.

Chciałbym podziękować wszystkim pracownikom Crédit Agricole Polska – LUKAS Banku i Europejskiego Funduszu Leasingowego za ich wkład w nasz sukces. Wasz profesjonalizm, entuzjazm i zaangażowanie sprawiają, że jesteście silnym i wspaniałym zespołem, z którym się znakomicie współpracujecie. To także podstawa naszych przyszłych sukcesów.

Rok 2007 jest trzecim rokiem realizacji naszej strategii. Czekamy na niego z przeswiadczeniem, że jesteśmy gotowi do dalszego doskonalenia i przystosowania się do szybkiej ewolucji rynku. Możecie być pewni, że nasze ambitne plany wzrostu będą kontynuowane. Razem umocnimy naszą pozycję na polskim rynku oraz pozycję Grupy CA w Europie Wschodniej i na świecie.

I wish to thank all employees of Crédit Agricole Polska at LUKAS Bank and Europejski Fundusz Leasingowy for their contribution to our success. Your professionalism, enthusiasm and commitment make you strong, powerful and wonderful teams to belong to and to cooperate with. They are the basis of our future success.

2007 is the third year of implementation of our strategy. We can look forward to 2007 with confidence being ready to improve and adjust to the market fast evolution. You can remain assured that our ambitious plans for growth will be pursued. Together we will strengthen our position on the Polish market and the position of CA Group in Eastern Europe and in the world.

Z poważaniem,

Bastien Charpentier
Crédit Agricole Polska

p.o. Prezesa LUKAS Banku SA / Wiceprezesa LUKAS Banku SA
par interim President, LUKAS Bank SA / Vice President, LUKAS Bank SA

Władze LUKAS Banku SA (stan na 15.05.2007) Governing Bodies of LUKAS Bank SA (as at 15th May 2007)

Rada Nadzorcza/Supervisory Board

Marc Carlos
Elżbieta Jarzęńska-Martin
Henryka Bochniarz
Christophe Grave
Ewa Radecka-Brandt

Przewodniczący Rady Nadzorczej / Chairman of the Supervisory Board
Sekretarz Rady Nadzorczej / Secretary of the Supervisory Board
Członek Rady Nadzorczej / Member of the Supervisory Board
Członek Rady Nadzorczej / Member of the Supervisory Board
Członek Rady Nadzorczej / Member of the Supervisory Board

Zarząd/Management Board

Bastien Charpentier

Piotr Buszka
Vincent Duchemin
Ewa Franieczek
Adam Parfiniewicz

p. o. Prezesa Zarządu / Wiceprezes Zarządu
par interim President of the Management Board/ Vice President
of the Management Board
Wiceprezes Zarządu / Vice President of the Management Board
Wiceprezes Zarządu / Vice President of the Management Board
Wiceprezes Zarządu / Vice President of the Management Board
Wiceprezes Zarządu / Vice President of the Management Board

Władze LUKAS SA (stan na 15.05.2007) Governing Bodies of LUKAS SA (as at 15th May 2007)

Rada Nadzorcza/Supervisory Board

François Pinchon
Božidar Djelić
Thierry Girard
Lionel Lafon

Przewodniczący Rady Nadzorczej / Chairman of the Supervisory Board
Członek Rady Nadzorczej / Member of the Supervisory Board
Członek Rady Nadzorczej / Member of the Supervisory Board
Członek Rady Nadzorczej / Member of the Supervisory Board

Zarząd/Management Board

Bastien Charpentier
Grażyna Utrata

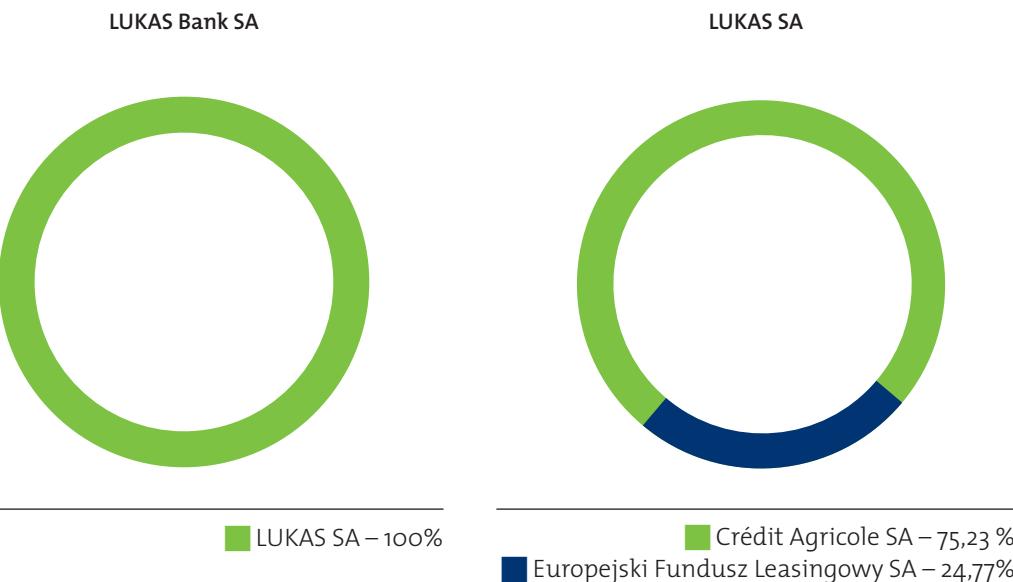
Prezes Zarządu / President of the Management Board
Członek Zarządu / Member of the Management Board

LUKAS Bank częścią międzynarodowej Grupy Crédit Agricole LUKAS Bank as part of the international Crédit Agricole Group

Od pięciu lat strategicznym akcjonariuszem LUKAS SA, Europejskiego Funduszu Leasingowego SA, a także pośrednio LUKAS Banku SA jest francuski Bank Crédit Agricole.

For five years the French bank Crédit Agricole has been the strategic shareholder in LUKAS SA, Europejski Fundusz Leasingowy SA, and also, indirectly, LUKAS Bank SA.

Struktura akcjonariatu (stan na 15.05.2007)
Shareholder structure (as at May 15th 2007)



THE CRÉDIT AGRICOLE GROUP

No. 1

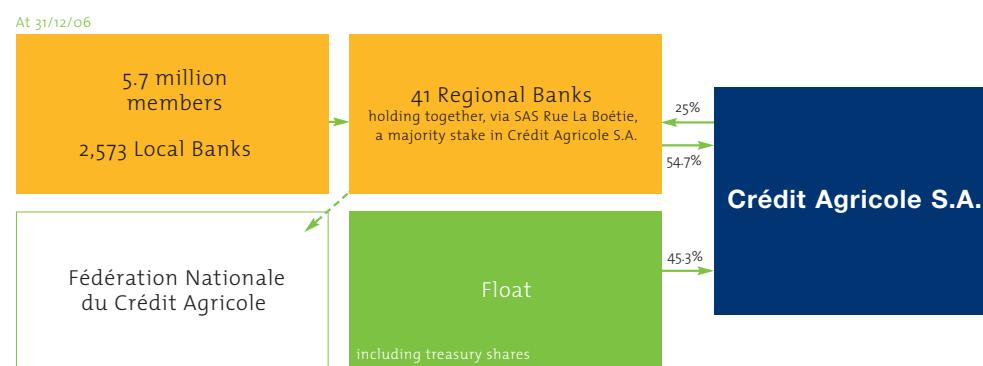
banking group
in France
with 28% of the
consumer market

No. 1

banking group in Europe
in terms of retail
banking revenues

No. 6

banking group worldwide
in terms of shareholders' equity
(Source: The Banker)



CRÉDIT AGRICOLE,
A UNIFIED AND
DECENTRALISED GROUP

Crédit Agricole is the largest banking organisation in France with a presence across the entire spectrum of banking and finance activities. It is also No. 1 in Europe in terms of the number of customers holding current accounts and retail banking revenues and No. 2 in Europe and No. 6 worldwide in terms of shareholders' equity.

Crédit Agricole S.A. is responsible for ensuring a consistent development strategy and financial unity throughout the Crédit Agricole group

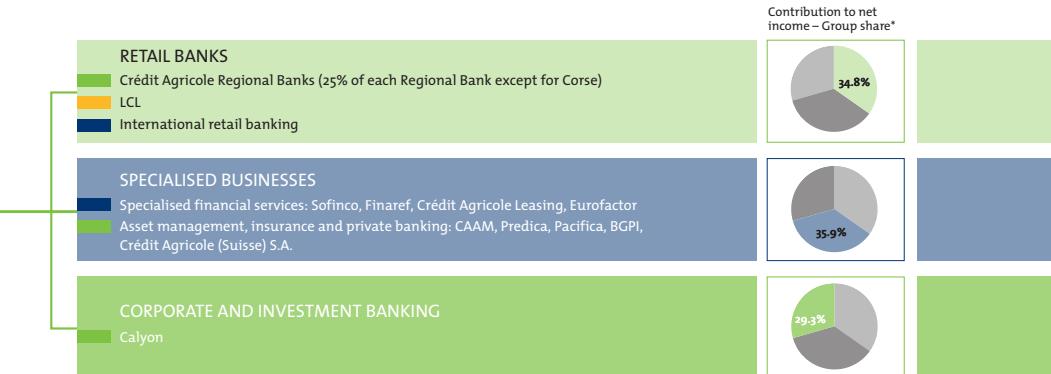
Crédit Agricole S.A. pursues a strategy of sustainable, profitable growth through a unified approach between the Regional Banks and the Group's specialist business line subsidiaries.



2006 KEY FIGURES

	Crédit Agricole group	Crédit Agricole S.A.
Net banking income	€29.2 billion	€16.2 billion
Net income, Group share	€7.2 billion	€4.9 billion
Shareholders' equity, Group share	€58.7 billion	€35.1 billion
Employees (full-time equivalents)	157,000*	77,000

*including the acquisition of Italian banking networks at the beginning of 2007



Specialised activities and subsidiaries: Private equity, Cedicam, Crédit Agricole Immobilier, Uni Éditions

*excluding Proprietary asset management and other

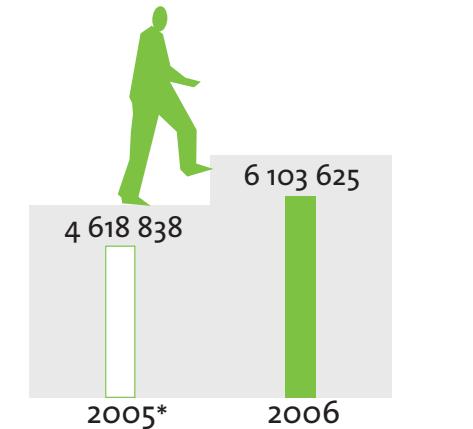
PRESENCE IN MORE THAN 70 COUNTRIES



Bezpieczeństwo i rekordowe wyniki Security and record-breaking financial results

Sprawozdania finansowe Grupy LUKAS, LUKAS Banku SA oraz LUKAS SA za okres zakończony dnia 31 grudnia 2006 roku zostały po raz pierwszy sporządzane zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej. W związku z dokonaną przez Grupę zmianą zasad rachunkowości, w sprawozdaniach tych zaprezentowano dane porównawcze za rok 2005*.

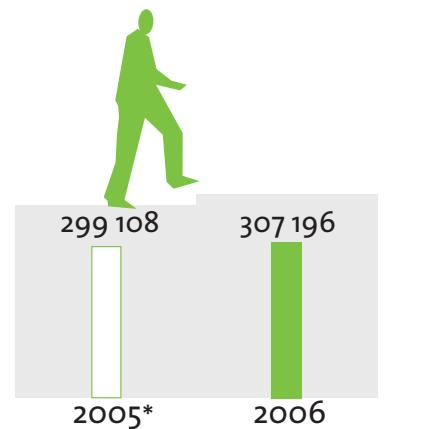
W 2006 roku Grupa LUKAS po raz kolejny odnotowała rekordowe wyniki finansowe. Zysk netto osiągnął poziom 307,2 miliona złotych i był o 2,7% wyższy niż w roku poprzednim. Dzięki takiemu wynikowi wartość kapitałów własnych Grupy wzrosła do poziomu 1 239,1 miliona złotych, stanowiąc bezpieczną bazę dla rozwoju organizacji oraz prowadzonej działalności kredytowej. Na dzień 31 grudnia 2006 roku udział kapitałów własnych w sumie bilansowej Grupy wyniósł 20,3%. Współczynnik wypłacalności LUKAS Banku, będący jednym z mierników stabilności banków, w ciągu 2006 roku utrzymywał się na poziomie znacznie wyższym od wskaźnika 8% wymaganego przepisami prawa, osiągając na koniec roku wartość 15,83%.



Skonsolidowana suma bilansowa Grupy
(w tysiącach złotych)
Consolidated balance sheet total of the Group
(in thousand zlotys)

The financial statements of LUKAS Group, LUKAS Bank SA and LUKAS SA for the year ended 31st December 2006 were, for the first time, prepared in accordance with International Financial Reporting Standards. Due to the change of the accounting principles the reports contain comparative data for the year 2005*.

In 2006 LUKAS Group once again achieved record financial results. Net profit for 2006 reached the level of PLN 307.2 m and rose by 2.7% since the previous year. Owing to such a result the Group's shareholders' equity increased to PLN 1,239.1m which constitutes a stable base for the development of the organization and its lending activities. As at 31st December 2006 the Group's equity stood at 20.3% of the balance sheet total. During 2006 the cash adequacy ratio of LUKAS Bank, one of the indicators of the bank's overall financial health, stayed at a much higher level than the minimum 8% required by law, reaching 15.83% at the end of the year.



Zysk netto Grupy (w tysiącach złotych)
Net profit of the Group (in thousand zlotys)

Wypracowany w 2006 roku zysk netto zapewnił zwrot na kapitałe własne na poziomie 28,3%. Było to możliwe dzięki wzrostowi poziomu kredytów i pożyczek udzielonych Klientom o 30,1% oraz relatywnie wysokiej rentowności oferowanych produktów.

W roku 2006, najważniejszą pozycję aktywów Grupy LUKAS stanowiły kredyty i pożyczki udzielone Klientom, których saldo na dzień 31 grudnia 2006 roku wynosiło 4 659,8 miliona złotych (76,4% sumy bilansowej). W porównaniu do roku 2005 wartość portfela kredytowego wzrosła o 1 078,8 miliona złotych, przede wszystkim dzięki rekordowej sprzedaży kart kredytowych oraz kredytów konsumpcyjnych.

W ciągu 2006 roku kontynuowano działania mające na celu zwiększenie efektywności zarządzania ryzykiem kredytowym. Zostały zrealizowane projekty poprawy efektywności statystycznej karty behawioralnej oraz wdrożenia statystycznej karty scoringowej dla kredytów z tytułu kart kredytowych. W 2006 roku kredyty z tytułu kart kredytowych zostały objęte nowym efektywnym systemem windykacyjnym, co spowodowało znaczące obniżenie poziomu kredytów nieregularnych w tym portfelu.

W zakresie finansowania działalności kredytowej Grupy LUKAS najistotniejszą pozycję stanowiły depozyty Klientów (57,1% sumy bilansowej) oraz kapitały własne.

W stosunku do roku 2005 wartość portfela depozytów Klientów wzrosła o 7%, również dzięki wprowadzonym do oferty w 2006 roku nowym produktom oszczędnościowym.

* W związku z tym, dane za 2005 rok przedstawione w niniejszym raporcie rocznym mogą się różnić od danych wykazanych w raporcie rocznym za rok poprzedni.

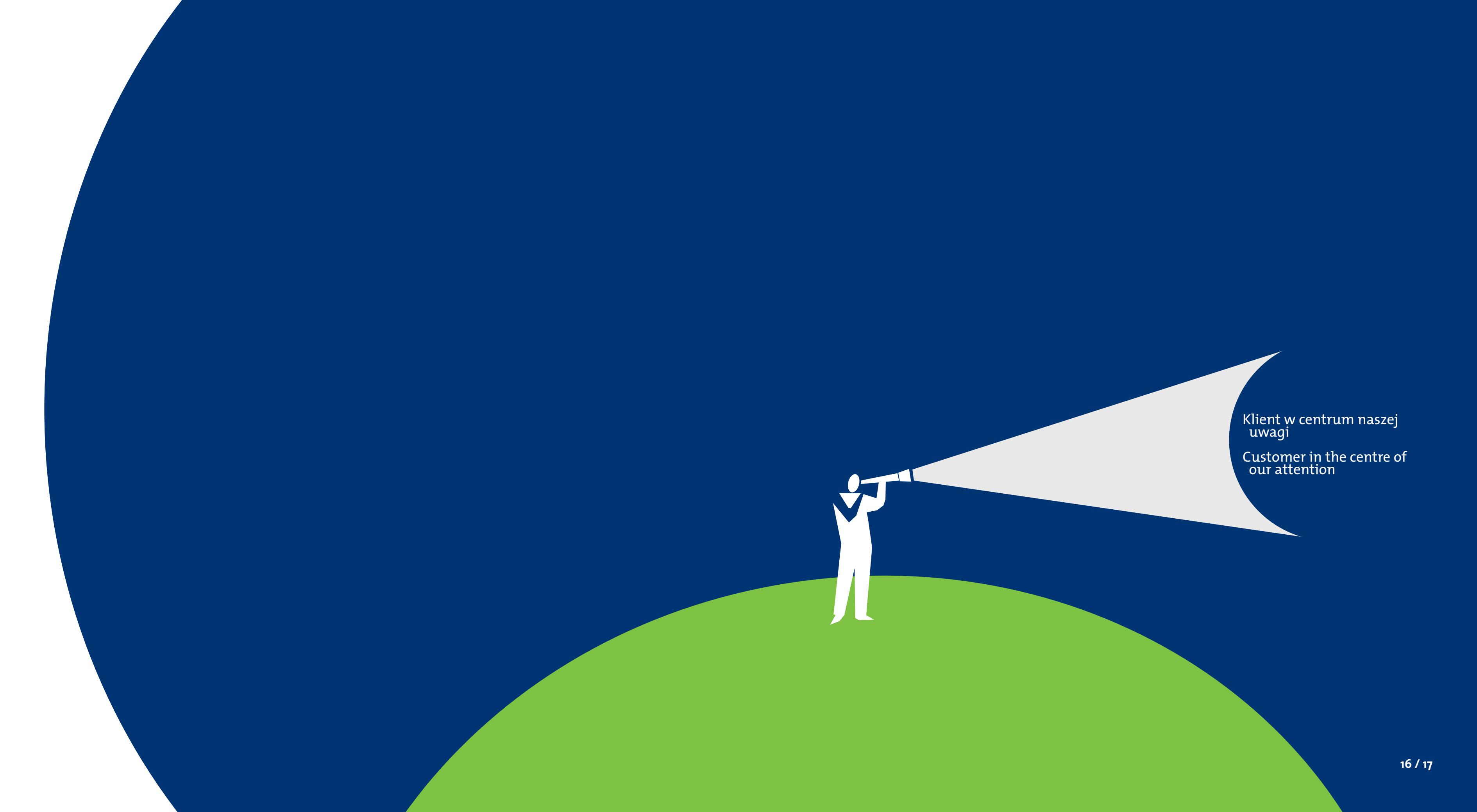
Net profit of the Group earned in 2006 secured a return on equity of 28.3%. It was possible due to the increase in Consumer loans by 30.1% and relatively high margins on financial products offered by the Bank.

In 2006 Consumer loans granted constituted the most significant asset of LUKAS Group. The balance of these loans stood at PLN 4,659.8m at 31st December 2006 (76.4% balance sheet total). In comparison to 2005 the value of the loan portfolio increased by PLN 1,078.8m, primarily owing to the record sales of credit cards and consumer loans.

2006 saw the continuation of the activities aiming at the increase of credit-risk management efficiency. We completed several projects devoted to the improvement of the efficiency of the statistical behaviour scorecard and the implementation of the statistical credit-risk scorecard for the credit card loans. In 2006 credit card loans were included in a new efficient debt enforcement system, which led to a considerable decrease in the level of irregular loans in this portfolio.

As regards the financing of LUKAS Group's lending activities, Customer deposits (57.1% of balance sheet total) and equity were the principal assets. Compared to 2005 the value of Customer deposits portfolio increased by 7%, also due to new savings products introduced into the Bank's offer in 2006.

*As a result of this, financial results for 2005 presented in this annual report can differ from the results shown in the annual report for the previous year.



Klient w centrum naszej
uwagi
Customer in the centre of
our attention

Nasz LUKAS Bank Our LUKAS Bank

Aby dobrze poznać i zrozumieć powody, które decydują o sile i dynamicznym rozwoju LUKAS Banku, należy odwołać się do wartości, jakie przyświecają wszystkim pracownikom. W LUKAS Banku od samego początku działalności kształtowaliśmy kulturę firmową, z początku intuicyjnie, by po latach wyraźnie zauważyc, że wypracowane przez nas metody pracy oraz sposoby kontaktów z Klientami układają się w pewną klarowną całość.

Ta całość została nazwana **wartościami firmowymi** i stała się drogowszaksem, który codziennie wyznacza nam kierunek pracy. Czujemy, że poprzez wartości jesteśmy blisko siebie i blisko Klientów, wzajemnie dopingujemy się, by osiągać sukcesy w przyszłości. Wartości stanowią fundamenty działania i łączą pracowników LUKAS Banku. Są także odzwierciedleniem „ducha LUKASA”, który od lat pozwala utrzymywać przewagę nad konkurencją.

Potrafimy **TROSZCZYĆ SIĘ O KLIENTA**, dbać o jego interesy i doradzać w podejmowaniu decyzji finansowych. Wychodzimy naprzeciw oczekiwaniom Klientów, **INICJUJEMY** najlepsze rozwiązania i konsekwentnie je realizujemy, biorąc całkowitą **ODPOWIEDZIALNOŚĆ** za to, co robimy. Robimy to najlepiej na rynku, ponieważ wszystkich pracowników łączy **PASJA** pozwalająca wykonywać zadania z entuzjazmem i energią. Zawsze gramy w jednej drużynie – **WSPÓŁDZIAŁANIE** stanowi o sile zespołu i wzmacnia nasze możliwości. Natomiast **PRZYJAZNOŚĆ** traktujemy nie tylko jako podstawę dobrych relacji w zespole, ale i nieodzowny element dialogu z Klientami. Zadowolenie naszych Klientów to dla nas najwyższe uznanie i potwierdzenie dobrze wykonanej pracy.

In order to know and understand well the reasons determining the power and dynamic growth of LUKAS Bank we should refer to the values that all its employees subscribe to. In LUKAS Bank, since the very beginning of its business activities, we have been shaping our corporate culture. We first did it by intuition, to notice clearly after some years that the developed methods of work and dealing with Customers fit together into a lucid whole.

This whole has been called our **corporate values** and has become a signpost establishing the direction of our activities every day. We feel that these values bring us close to one another and to our Customers, through them we encourage one another to succeed in the future. These values are the basis of our business activities and unite the employees of LUKAS Bank. They also reflect “the spirit of LUKAS” which, for years, has enabled us to maintain the advantage over the competition.

We can **CARE FOR OUR CUSTOMERS**, take care of their business and advise them to make financial decisions. We meet our Customers' expectations, we **INITIATE** the best solutions and carry them out consistently, taking up total **RESPONSIBILITY** for what we do. We are best at doing so on the market, as all our employees are united by **PASSION** that allows us to fulfil tasks with enthusiasm and energy. We are always one team – **JOINT ACTIONS** determine our power and strengthen our capabilities. We treat **FRIENDLINESS** not only as the basis of good relations in the team but also an inseparable element of our contact with Customers. The satisfaction of our Customers is the greatest appreciation and confirmation of a good job we do.



LUKAS Bank to jeden z najdynamiczniejszych banków detalicznych w Polsce, **ukierunkowany na kompleksową obsługę finansową Klientów indywidualnych oraz osób prowadzących działalność gospodarczą**.

Bank zapewnia swoim Klientom gamę nowoczesnych produktów i usług finansowych, która każdego roku jest poszerzana o nowe rozwiązania. Klienci znajdą w LUKAS Banku zarówno konta osobiste, karty kredytowe, produkty oszczędnościowe, jak i oferty kredytów: mieszkaniowy, samochodowy, gotówkowy, ratylny na zakup towarów i usług oraz inwestycyjny – dedykowany tym Klientom, którzy prowadzą własną firmę.

LUKAS Bank dostarcza swoim Klientom niezbędnych rozwiązań i nowych możliwości poprzez profilowane linie usług finansowych: Bankowość Detaliczna i Kredyty Konsumentckie. Celem LUKAS Banku jest osiągnięcie pozycji wiodącego dostawcy usług finansowych dla każdej grupy Klientów.

Ważnym elementem w działalności LUKAS Banku jest **współpraca z Partnerami Handlowymi**. Dzięki temu spółka może poprzez sklepy, punkty usługowe, sieci ogólnokrajowe i międzynarodowe sieci hipermarketów oraz salony samochodowe oferować Klientom indywidualnym finansowanie zakupów towarów i usług.

Dzięki rozbudowanej fizycznej sieci sprzedaży oferującej LUKAS Banku dociera w każdy zakątek Polski i do każdego potencjalnego Klienta. Równolegle dostęp do usług LUKAS Banku odbywa się poprzez internet dzięki LUKAS-e-Bankowi oraz telefon za pośrednictwem całodobowej LUKASlinii.

Intensywny rozwój to także zasługa charakteru banku. LUKAS Bank jest ukierunkowany na Klienta, jego potrzeby i oczekiwania. Takie nastawienie pozwala na rozwój współpracy zarówno z obecnymi, jak i potencjalnymi Klientami.

LUKAS Bank is one of the most dynamic retail banks in Poland **geared to comprehensive financial services for both individual retail Customers, entrepreneurs and self-employed Customers**.

The bank provides its Customers with a range of modern financial products and services, extended with new solutions every year. Customers will find in LUKAS Bank both personal accounts, credit cards, savings products and loan offers: mortgage loans, car loans, cash loans, instalment loans for purchase of goods and services and investment loans for those Customers who run their own businesses.

LUKAS Bank provides all its Customers with essential solutions and new opportunities through specialist lines of financial services: Retail Banking and Consumer Finance. The aim of LUKAS Bank is to reach the position of the leading provider of financial services for each group of Customers.

Cooperation with business Partners is an extremely important element in LUKAS Bank's activities. Thanks to it, through retail outlets, service points, national and international supermarket chains and car dealerships, the bank can offer its retail Customers financial assistance in purchasing products and services.

Thanks to the extensive sales network LUKAS Bank's offer reaches all the corners of Poland and each potential Customer. At the same time, the access to the bank's services is possible via the Internet thanks to LUKAS e-Bank and by phone through 24-hour LUKASlinia.

Our intensive development is also due to the bank's character. LUKAS Bank is geared to Customer, his needs and expectations. This attitude allows for the development of our cooperation with both present and prospective Customers.

Klient w centrum naszej uwagi
Customer in the centre of our attention

INICIATYWA leży w naszych rękach INITIATIVE is in our hands

„Inicjatywa to fundamentalny składnik sukcesu. Wymagana na każdym poziomie i etapie współpracy z Klientem, warunkuje wyniki wszystkich naszych działań. Czy to na etapie pozyskiwania Klientów, czy w trakcie dalszej, trwałej współpracy. Przejawianie inicjatywy to nie tylko potrzeba, a wręcz obowiązek i warunek przetrwania na konkurencyjnym rynku. To również jedyna droga do dalszego rozwoju – zarówno naszego, jak i naszych Klientów. Właśnie w efekcie konkretnych inicjatyw, pomysłów, nieszablonowych i nowatorskich rozwiązań zmierzających do zapewnienia wysokiej jakości obsługi, wprowadzenia nowych produktów finansowych i metod ich dystrybucji, obie strony – Klient i LUKAS Bank – uzyskują w końcowym efekcie konkretne i satysfakcjonujące efekty finansowe w postaci zysku.

Nie da się przecenić tej wartości, jej brak to ryzyko stagnacji, utraty Partnerów i Klientów, i oddania rynku konkurencji”.

“Initiative is a fundamental element of success. It is required at every level and stage of the cooperation with Customer, it conditions the results of all our activities. Whether it is at the stage when we are winning Customers or during the further long-lasting cooperation, displaying initiative is not only a need, but just a duty and a condition to survive on a competitive market. It is also an only way to develop further - both for us and for our Customers.

And it is as a result of particular initiatives, ideas, unconventional and innovative solutions aiming at ensuring high quality of service, launching new financial products and the methods of their distribution, that both sides – Customer and LUKAS Bank – finally achieve tangible and satisfying financial results in the form of profit.

It is also impossible to overestimate this value, its lack is a risk of stagnation, of the loss of Partners and Customers and of losing the market to the competition.”

Mariusz Nowicki

z-ca dyrektora Departamentu Kluczowych Klientów/ Deputy Director of Key Accounts Department



Powodzenie podejmowanych przez LUKAS Bank działań jest wynikiem głębokiego zaangażowania w inicjowanie nowych elementów współpracy z Klientami i opracowywania najlepszych dla nich rozwiązań.

W 2006 roku znacznie poszerzyliśmy ofertę produktów oszczędnościowych o nowe propozycje, które wychodzą naprzeciw oczekiwaniom Klientów i zmieniającym się warunkom rynkowym.

Zaoferowaliśmy Klientom **Rachunek Oszczędzam**. Jest to nowoczesny, wysoko oprocentowany rachunek, prowadzony w ramach konta podstawowego. Zapewnia on swobodę wpłat i wyplat, bez utraty odsetek.

Jesienią wprowadzony został pakiet **Zyskowny Duet**, łączący zalety wysokooprocentowanej lokaty terminowej z funduszem inwestycyjnym. Jest to dobra alternatywa dla osób poszukujących zysków gwarantowanych przez lokatę i tych wypracowanych przez jednostki funduszu inwestycyjnego.

Poszerzyliśmy ofertę **funduszu parasolowego LUKAS FIO** o dwa nowe subfundusze: **LUKAS Lokacyjny i LUKAS Akcyjny**. Z myślą o dynamicznych inwestorach subfundusz LUKAS Akcyjny wprowadza możliwość inwestowania do 100% środków w akcje najlepszych polskich spółek. Alternatywą inwestycyjną jest subfundusz LUKAS Lokacyjny, w którym inwestowanie opiera się tylko o papiery dłużne – obligacje i bony skarbowe.

Obecnie oferta funduszu parasolowego LUKAS FIO to cztery subfundusze: LUKAS Stabilnego Wzrostu, LUKAS Dynamiczny Polski, LUKAS Lokacyjny i LUKAS Akcyjny. Klienci mogą w każdej chwili przenieść całość lub część swoich oszczędności z jednego subfunduszu do drugiego bez dodatkowych opłat i bez płacenia podatku od zysków.

W ramach rozwijania usług oferowanych razem z kontami, mając na względzie bezpieczeństwo i wygodę Klientów wprowadziliśmy **MULTIPAKIET ubezpieczeń do kont**. W jego ramach oferujemy Klientom trzy pakiety: Pomoc Medyczną, Pomoc Techniczną oraz Bezpieczną Kieszonką. Ostatni pakiet to ochrona przedmiotów standardowo noszonych przy sobie przed kieszonkowcami.

Idąc krok dalej, daliśmy Klientom indywidualnym i biznesowym także możliwość **ubezpieczenia gotówki pobranej z bankomatu** kartami VISA Electron lub VISA Business Electron.

W ubiegłym roku LUKAS Bank przygotował **ofertę dla nowej grupy Klientów – studentów**. Otrzymali oni przystosowane do swoich potrzeb narzędzia do dbania

The success of the activities undertaken by the bank is the result of our deep commitment to initiating new elements of cooperation with Customers and developing solutions that are best for them.

In 2006 we have expanded our offer of savings products with the new products that meet Customers' expectations and match the changing market conditions.

We offered our Customers a new product - **I Save Account**. It is a modern, high-interest account, maintained within a **Customer's** basic account. It guarantees deposits and withdrawals without losing interest.

In autumn 2006 we launched **Profitable Duo** package combining the advantages of a high-interest term deposit and an investment fund. It is a perfect alternative for people looking for both profits guaranteed by a deposit and profits earned by investment fund units.

We have increased the range of **LUKAS FIO umbrella fund** with two new sub-funds: **LUKAS Deposit** and **LUKAS Share**. With dynamic investors in mind LUKAS Share sub-fund introduces a possibility of investing 100% of resources in shares of the best Polish companies. An investment alternative is LUKAS Deposit sub-fund, in which investment is based only on debt securities - bonds and Treasury bills.

Presently the whole offer of LUKAS Bank umbrella fund consists of four sub-funds: LUKAS Stable Growth, LUKAS Dynamic Polish, LUKAS Deposit and LUKAS Share. At any moment **Customers** can transfer all or part of their savings from one sub-fund to another with no extra charges and without paying tax on the profit.

As part of developing services offered together with accounts and caring about the safety and comfort of our Customers, last year we introduced **MULTIPACKAGE of insurance protecting their accounts**. Within the package we offer Customers three packages: Medical Assistance, Technical Assistance and Safe Pocket. The last product offers protection of things people usually have with them against pickpockets. Taking a step further, we also gave our retail and business Customers a possibility to **insure cash withdrawn from ATMs** with VISA Electron or VISA Business Electron cards.

Last year LUKAS Bank launched a special comprehensive offer of banking services for a new group of Customers - students. They received special tools suited to their needs, tools that enable them to look after their finance. Apart from a modern account and

o własne finanse. Oprócz nowoczesnego konta, karty płatniczej z pakietem ubezpieczeń, studenci mają możliwość otrzymania np. specjalnych bonusów. Z myślą o nich stworzony został także serwis **KontoStudent.pl**. Ze swoją ofertą, dzięki mobilnym stanowiskom, LUKAS Bank jest obecny na uczelniach w całej Polsce, natomiast w obrębie campusu Politechniki Wrocławskiej otworzyliśmy specjalną placówkę bankową dedykowaną obsłudze tej grupy **Klientów**.

2006 rok stał zdecydowanie pod znakiem **kart kredytowych** – dotyczyło to zarówno poszerzania oferty, jak i dynamicznej sprzedaży kart. Najpopularniejszą i najczęściej wybieraną kartą przez Klientów w ubiegłym roku była Maxima PLUS dedykowana Klientom osiągającym niższe dochody, którzy do tej pory nie korzystali z kart kredytowych. Ubiegły rok to także rozwój co-brandowych kart kredytowych. LUKAS Bank wprowadził do oferty nową kartę kredytową Tesco MasterCard wydaną razem z Partnerem Handlowym – siecią hipermarketów Tesco. Kontynuowaliśmy także proces wydawania otwartych co-brandowych kart kredytowych (Visa, MasterCard) z sieciami handlowymi, z którymi do tej pory oferowaliśmy Prywatne Karty Kredytowe. W ten sposób do naszej oferty w 2006 roku dołączyły karty: VISA Auchan, VISA E.Leclerc i VISA Castorama.

Usługi kredytowe LUKAS Banku rozwinęły się w okresie minionego roku o kilkanaście nowych udogodnień dla Klientów, które znacząco zmieniły formę i warunki udzielania kredytów.

Daliśmy Klientom m.in. możliwość decydowania o kosztach **kredytu mieszkaniowego**. Za wybór dodatkowego produktu z naszej oferty obniżaliśmy oprocentowanie kredytu, **Klient** miał też możliwość skorzystania z promocyjnej oferty kredytu bez marży i bez opłat za wycenę nieruchomości i rozpatrzenie wniosku. Umożliwiliśmy kredytowanie do 110% wartości nieruchomości stanowiącej zabezpieczenie kredytu. Na początku 2007 roku rozszerzyliśmy ofertę o kredyty w walutach obcych.

Nasi obecni i potencjalni Klienci mają teraz możliwość złożenia wniosku i podpisania umowy **kredytu samochodowego** zarówno w placówkach bankowych, Centrach Kredytowych jak i Biurach Kredytowych. Sam wniosek można złożyć także za pośrednictwem LUKASlinii i internetu. Uproszczony został proces udzielania kredytu i wydłużony okres splaty zobowiązania do 8 lat przy zachowaniu atrakcyjnego oprocentowania oraz niskiej prowizji. Ponadto pojazd nowy lub używany można kupić zarówno od dealera, z komisem lub bezpośrednio od osoby prywatnej. Dzięki tym zmianom zakup samochodu stał się jeszcze prostszy.

a payment card with an insurance package, students also have a possibility of receiving special bonuses. It was especially for them that **KontoStudent.pl** service was created. LUKAS Bank is present at universities throughout Poland thanks to mobile stands, and on the campus of Wrocław Polytechnic we opened a special branch specializing in serving this group of Customers.

2006 was definitely the year of **credit cards** - both as far as the offer's development and dynamic sales of credit cards are concerned. The most popular and most willingly chosen card last year was Maxima PLUS for Customers with lower incomes, who have not used credit cards before. Last year also brought the development of co-brand credit cards. LUKAS Bank launched a new credit card - Tesco Master Card issued together with its Business Partner - a chain of Tesco supermarkets. We also continued the process of issuing open co-branded credit cards (Visa, MasterCard) with retail chains in cooperation with which we previously offered Private Label Cards. In this way VISA Auchan, VISA E.Leclerc and VISA Castorama extended our offer in 2006.

In the course of the previous year loan facilities of LUKAS Bank were extended with a dozen or so new facilities for Customers, these facilities considerably changed the form and conditions of granting loans to **Customers**.

We have given our Customers, among other things, a possibility of deciding about the costs of **mortgage loan**. If a Customer chooses an additional product from our offer, we reduce the interest rates of the loan. Customer had a chance to take a promotion offer of a mortgage loan with no margin and no charge for the evaluation of the property and processing the claim. We have enabled Customers to receive loans of up to 110% of the value of the property used to secure the loan. At the beginning of 2007 we extended our offer with foreign-currency loans.

Our present and prospective Customers have now a possibility to apply for a car loan and sign a **car loan** agreement both in bank branches and Credit Centres or Credit Offices. The application for the loan can also be submitted by phone via LUKASlinia and via the Internet. The process of granting a loan has been simplified, and the repayment period has been extended to 8 years, at the same time we maintained attractive interest rates and a low margin. What is more, a new or second-hand vehicle can be purchased from a dealer, a used car dealer's or a private individual. Thanks to these changes, purchasing a car has become much easier.

Najważniejszą zmianą w **kredycie gotówkowym** było ujednolicenie podejścia do oceny kredytowej Klienta we wszystkich kanałach dystrybucji. W zależności od dotychczasowej historii i zdolności kredytowej w LUKAS Banku Klienci mają do wyboru jeden z dwóch produktów: kredyt standardowy (maksymalnie do 30 tysięcy złotych na okres 36 miesięcy) lub kredyt na specjalnych warunkach (maksymalnie 50 tysięcy złotych na 60 miesięcy) zabezpieczony wekslem. Ponadto wprowadziliśmy ofertę Pierwszy Kredyt dla osób, które nigdy wcześniej nie zaciągały kredytu w żadnym banku oraz ofertę Credea dla osób nie mających regularnych dochodów. Credea to nowość na rynku pożyczek gotówkowych w Polsce. Specjalnie dla **Klientów** korzystających z kredytu gotówkowego, LUKAS Bank wprowadził pakiet ubezpieczeń LUKAS Assistance, który zapewnia pomoc techniczną oraz medyczną.

Przyznanie **kredytu ratalnego na zakup towarów i usług** nie wymaga już posiadania dodatkowego dokumentu. Ułatwieniem jest także możliwość otrzymywania kredytu na oświadczenie bez konieczności dostarczania zaświadczenia o dochodach. Wychodząc naprzeciw potrzebom Klientów uzyskującym wyższe dochody, wprowadzone zostały Raty Wysokie. Maksymalna kwota kredytu w ramach tego produktu to 60 tysięcy złotych, a maksymalny okres kredytowania 48 miesięcy. Chcąc zapewnić Klientowi maksymalny komfort i zadowolenie z naszych usług, oferowaliśmy także LUKAS Gwarancję - dobrowolne ubezpieczenie, które gwarantuje rok bezpłatnych napraw sprzętu AGD, RTV i komputerowego zakupionego na raty. Dzięki temu Klient uzyskuje ochronę porównywalną z gwarancją producenta na zakupiony sprzęt.

W 2006 roku wprowadziliśmy kolejne udogodnienie dla Klientów - **KredytOnline.pl**. Serwis jest odpowiedzią na wciąż rosnące zapotrzebowanie internautów na korzystanie z usług bankowych, w tym z kredytów, bez konieczności wychodzenia z domu. Łączy on w sobie funkcje sprzedawcze i edukacyjne. **Klienci** mogą nie tylko złożyć wniosek o kredyt gotówkowy czy wydanie karty kredytowej, ale i znaleźć w nim wiele ciekawych i użytecznych wiadomości dotyczących procedury kredytowej czy funkcjonowania produktów kredytowych.

LUKAS Bank sukcesywnie poszerza wprowadzony w 2005 roku **pakiet usług dla małych i średnich przedsiębiorstw**. Oferta dla biznesu dostępna jest już we wszystkich naszych placówkach bankowych. Wprowadziliśmy do niej nie tylko Rachunek Oszczędzam, ale przede wszystkim produkty kredytowe. Przedsiębiorcy mogą skorzystać zarówno z kredytu w rachunku bieżącym, jak i z kredytu inwestycyjnego przeznaczonego na finansowanie zakupu środków trwałych. Pod koniec roku umożliwiliśmy zdalne otwarcie Konta Biznes przez internet.

The most important change in the **cash loan** has been standardizing the attitude to credit rating of a Customer in each channel of distribution. Depending on their history and credit rating in LUKAS Bank, Customers have a choice of two products: a standard loan (with maximum amount of PLN 30,000 and maximum term of 36 months) and a loan on special terms (with maximum amount of PLN 50,000 and maximum term of 60 months) with a bill of security. What is more, we have launched First Loan offer for people who have never taken a loan in any bank before and Credea offer for people with no regular income. Credea is a pioneer product on the cash loan market in Poland. Especially for Customers who use our cash loan products LUKAS Bank has introduced an insurance package LUKAS Assistance that guarantees technical and medical assistance.

Granting an **instalment loan for purchase of goods and services** no longer requires submitting an extra document. What also makes it easier is a possibility of obtaining a loan at **Customer's** declaration without the necessity of submitting a statement of income. Meeting the needs of Customers with higher incomes, we introduced High Instalments. The maximum loan amount of this product is PLN 60,000, and the maximum loan term is 48 months. Making an effort to secure our Customers comfort and satisfaction with our services, we have also offered LUKAS Guarantee - voluntary insurance that guarantees repairs of household electronics and computer equipment free of charge for a period of one year. Thanks to this arrangement, Customer is provided with cover that can be compared to a manufacturer's warranty on the equipment purchased.

In 2006 we launched another facility for Customers - an internet loan service of LUKAS Bank - **KredytOnline.pl**. It is a response to the growing needs of the internet users to benefit from banking services, including loans, without leaving home. This internet service combines sales and educational functions. Customers can not only apply for a cash loan or a credit card, but also find a lot of interesting and useful information about loan procedure or loan products.

LUKAS Bank successively extends the **package of services for small and medium enterprises**. Our offer for business **Customers** is available in all the branches of the bank. As part of this offer, we introduced not only I Save Account, but, first of all, loan products. Business people can have not only an overdraft facility, but also an investment loan, which is intended for financing fixed assets for companies. At the end of the year we will enable our business Customers to open an account via the Internet.





Razem można więcej, czyli WSPÓŁDZIAŁANIE rodzi sukces Together we can do more, or JOINT ACTIONS breed success

„Współdziałanie oznacza razem. Razem w bliskim otoczeniu, w zespole i razem z otoczeniem rynkowym – naszymi Partnerami i Klientami. Współdziałanie to zarówno relacje międzyludzkie, jak i dzielenie się wiedzą i doświadczeniem oraz jasne tłumaczenie celowości podejmowanych decyzji. Dzięki współpracy jesteśmy zdolni do tworzenia nowych kierunków rozwoju i wdrażania masowych zmian. Nasze wzajemne relacje budowane na zaufaniu i współpracy, przekładają się na wyniki finansowe, a naszym Partnerom oraz Klientom dają możliwości rozwoju oraz odnoszenia korzyści. Zadowoleni Klienci, których chętnie słuchamy, dają inspirację do dostosowywania naszej oferty do ich potrzeb i podnoszenia wymiernej wartości usług. Dzięki współpracy i współpracy budujemy silny zespół, oferując Klientom coraz lepsze produkty finansowe, a tworząc nową jakość podnosimy naszą pozycję konkurencyjną na rynku. Współdziając, rozwijamy nowoczesne technologie, aby dostarczać naszym Partnerom handlowym najlepsze rozwiązania na rynku. Nasze starania koncentrują się na efektywniejszym docieraniu do potrzeb obecnych i nowych Klientów. Współdziając, jesteśmy w stanie sprostać wymaganiom Klientów, budując jednocześnie wizerunek silnego, stabilnego i otwartego na zmiany partnera”.

“Joint actions mean working together. Together, in a close relationship in our team and together in our market environment – with our Customers and Partners. Joint actions are both human relations and sharing the knowledge and experience as well as clear explanation of the appropriateness of the decisions taken. Thanks to the joint actions, we are able to set new directions for development and implementation of changes on a large scale. Our mutual relations based on trust and cooperation translate into financial results and give our Customers and Partners an opportunity to develop and earn profits. Our satisfied Customers, to whom we listen attentively, provide inspiration for matching our offer up to their needs and increasing the measurable value of our services. Thanks to the joint actions and interaction, we are building a strong team offering our Customers better and better financial products; creating a new quality, we strengthen our competitive position on the market. Working together, we develop the newest technologies to provide our business Partners with the best solutions on the market. Our efforts concentrate on meeting the needs of our present and new Customers effectively. Being active jointly, we are able to satisfy our Customers' requirements, at the same time building the image of a partner who is strong, stable and open to changes”.

Adam Matusiak
z-ca dyrektora Regionu Bydgoszcz, Kredyty Konsumenckie / Deputy Director of Region Bydgoszcz,
Consumer Finance

Istota sukcesu wynika z dobrze zaplanowanego i wykonanego zadania. Aby osiągnąć wymarzone wyniki zespół LUKAS Banku wspólnie pracuje na poszczególnych kierunkach rozwoju banku, przyczyniając się do podnoszenia zysków i wzrostu zadowolenia Klientów. W wypracowaniu zamierzzonego rezultatu istotna jest również współpraca z Partnerami handlowymi.

Od lat sukcesy LUKAS Banku wynikają z przemyślanej strategii działania i rozwoju opartego na dogłębnej analizie rynku i tendencji w zachowaniach Klientów. Dzięki wyspecjalizowaniu dwóch linii biznesowych (Bankowość Detaliczna i Kredyty Konsumenckie), a zarazem ich współdziałaniu, oferta LUKAS Banku jest pełna, stale poszerzana i satysfakcyjna dla Klientów, którzy mogą wybierać rodzaj usług, jak i ich charakter.

Rok 2006 zapisał się jako wyjątkowo udany dla Grupy LUKAS. Zysk netto osiągnął poziom 307,2 miliona złotych. Na progu wyników finansowych LUKAS Banku złożyła się rekordowa sprzedaż produktów kredytowych. Wartość sprzedaży wyniosła 5,68 miliarda złotych, podnosząc wolumen o 23% w porównaniu z rokiem poprzednim.

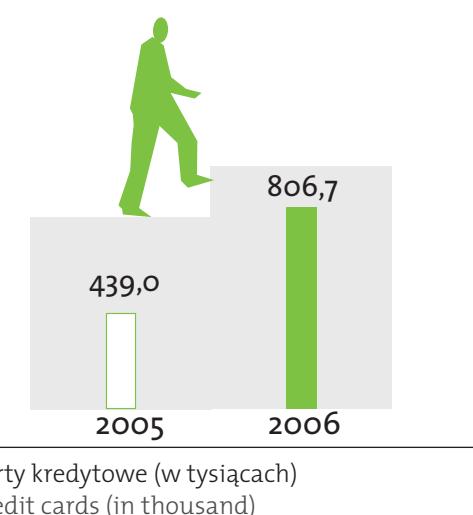
Niewątpliwie największym sukcesem LUKAS Banku w ubiegłym roku było zdobycie drugiego miejsca wśród banków wydających karty kredytowe. W jednym tylko roku sprzedaliśmy rekordową ilość 368 tysięcy nowych kart, zamykając rok 2006 liczbą 807 tysięcy kart kredytowych. W porównaniu z 2005 rokiem oznacza to imponujący 84-procentowy wzrost. Każda karta to duże udogenodnienie dla Klientów. Zakupy stają się prostsze, bezpieczniejsze i wiążą się z wieloma przywilejami. Z myślą o Klientach korzystających z kart kredytowych w 2006 roku rozwialiśmy program lojalnościowo-rabatowy – Klub Maxima. Dzięki współpracy z naszymi Partnerami, w ponad 1500 sklepach i punktach usługowych na terenie całej Polski Klienci mogli skorzystać z atrakcyjnych rabatów.

The essence of success results from a well-planned and carried-out task. To achieve the dream results, LUKAS Bank's team works together in various directions of the bank's development contributing to increasing its profits and Customer satisfaction. Joint actions with business Partners are also important to achieve the intended result.

For years LUKAS Bank's successes have resulted from a well-thought-out strategy and development based on a thorough market research and analysis of Customer behaviour. Thanks to specializing two business lines (Retail Banking and Consumer Finance) and their co-functioning, LUKAS Bank's offer is full, constantly extended and satisfying for **Customers** who can choose the type of services as well as their character.

2006 was an exceptionally successful year for LUKAS Group. Net profit reached the level of PLN 307.2m. The improvement of LUKAS Bank financial results was due to the record-breaking sales of the loan products. The volume of sales was PLN 5.68bn, an increase in volume by 23% since the previous year.

Undoubtedly, the most spectacular success of LUKAS Bank last year was winning the second place among the banks issuing credit cards. In one year only we sold a record number of 368,000 new credit cards, with 807,000 credit cards at the end of 2006. In comparison to 2005, it means an impressive 84% increase. Each card is a major convenience to Customers. Shopping gets easier and safer for them and is connected with numerous benefits. With our credit card Customers in mind, we have developed a loyalty bonus scheme – Maxima Club. Thanks to the joint actions with our Partners, our **Customers** have been able to benefit from attractive discounts in over 1,500 shops and service points throughout Poland.



Dzięki temu, że zawsze bierzemy pod uwagę indywidualne skłonności naszych Klientów do podejmowania ryzyka finansowego i doradzamy im najlepsze formy oszczędzania, sukcesywnie wzrasta poziom ulokowanych w LUKAS Banku środków. W stosunku do 2005 roku saldo oszczędności (depozyty, Antidotum/Stabilna Ochrona, fundusz inwestycyjny) wzrosło o 25% i osiągnęło poziom 4,73 miliarda złotych. W ubiegłym roku subfundusze LUKAS Stabilnego Wzrostu i LUKAS Dynamiczny Polski osiągnęły najwyższe stopy zwrotu w swoich kategoriach, przynosząc tym samym Klientom najwyższe zyski.

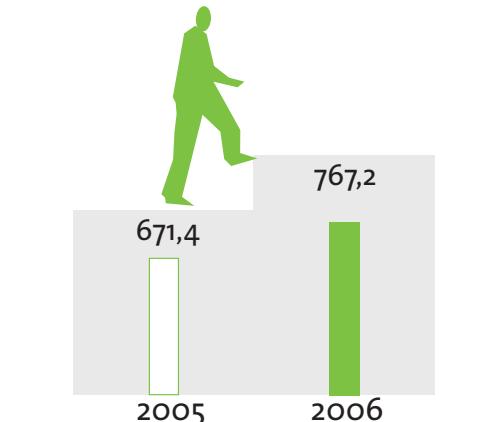
Rozwój LUKAS Banku mierzony jest również wzrostem liczby **Klientów**. Do grona posiadaczy konta osobistego w LUKAS Banku dołączyła grupa 110 tysięcy nowych właścicieli rachunków. Pręże zwiększała się także grupa Klientów z segmentu małych i średnich przedsiębiorstw – Konto Biznes otworzyło w 2006 roku 14 tysięcy podmiotów gospodarczych.

Łącznie z oferty LUKAS Banku skorzystało do tej pory 7 milionów Klientów.

As we always take into account individual propensities of our Customers to undertake a financial risk and advise them to choose the best savings products, the level of resources deposited in LUKAS Bank is increasing successively. Compared to 2005 the balance of deposits (that is deposits, Antidotum/Stable Protection, investment funds) has increased by 25% and reached the level of PLN 4.73 bn. Last year two of LUKAS Bank's sub-funds: LUKAS Stable Growth and LUKAS Dynamic Polish have achieved the record returns in their categories, earning the biggest profits for their Customers.

The development of LUKAS Bank is also measured in terms of a rise in the number of Customers. The group of account owners of LUKAS Bank was joined by 110,000 new Customers. There was also a considerable growth in the number of Customers from small and medium enterprises – in 2006 14,000 companies opened Business Account in LUKAS Bank.

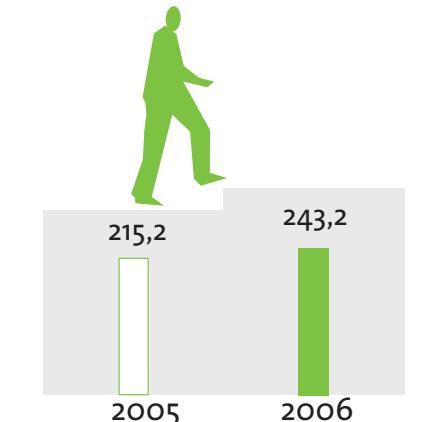
In total 7 million **Customers** have taken LUKAS Bank's offer so far.



Konta osobiste i firmowe (w tysiącach)
Personal and Business Accounts (in thousand)

Sukcesów o takiej skali nie osiąga się w pojedynkę. Grupa Partnerów handlowych LUKAS Banku stale powiększa się o nowe firmy. Działalność na bardzo konkurencyjnym rynku usług finansowych dopinguje nas do szukania rozwiązań, które przyniosą korzyści zarówno nam, jak i naszym Partnerom. W efekcie nie tylko zyskujemy nowych, ale umacniamy relacje z dotychczasowymi. Ta współpraca jest niezbędnym elementem rozwoju obu stron i bezpośrednio wpływa na możliwość oferowania Klientom produktów i usług uszytych na miarę ich potrzeb.

You do not achieve successes on such a large scale alone. The group of business Partners of LUKAS Bank is being joined by new companies. Our activities in a very competitive market of financial services motivate us to look for solutions that bring profit to both us and to our Customers. As a result, we win new Customers and strengthen the relations with the present ones. Joint actions are essential elements of the development of both sides and have a direct influence on the possibility of offering our Customers products and services designed to suit their needs and expectations.



Konta osobiste i firmowe z dostępem do e-Banku (w tysiącach)
Personal and Business Accounts with access to e-Bank (in thousand)



Kierujemy się ODPOWIEDZIALNOŚĆĄ We are guided by RESPONSIBILITY

„Odpowiedzialność to przewidywanie długofalowych konsekwencji swoich działań dla Klienta. To dzięki odpowiedzialności potrafimy spojrzeć na swoją działalność oczami Klienta i realizować ją w taki sposób, w jaki sami chcielibyśmy być obsłużeni w banku. Zawsze staramy się sprawę Klienta doprowadzić do końca, nie pozostawiając nic przypadkowi, dzięki czemu Klient może mieć pewność, że jego sprawa nie zginie gdzieś w czerwieniach „maszyny bankowej”.

Odpowiedzialność to również umiejętność przyznania się do błędu i rozstrzygania spornych spraw na korzyść Klienta – nawet, jeśli niekiedy trzeba ponieść tego koszt – finansowy lub w postaci dłuższej pracy. To odpowiedzialność każe zrobić wszystko, by Klient nie odczuł problemów, z jakimi nie raz musimy się borykać.

Przejawem odpowiedzialności jest współdziałanie różnych obszarów biznesowych (produkty, sprzedaż, posprzedaż) w osiąganiu jednego celu – tj. zapewnieniu dobrej obsługi Klienta. Kiedy zabraknie odpowiedzialności – cały profesjonalizm obsługi i praca każdego z departamentów nie przynosi oczekiwanej efektu.

Odpowiedzialność w taki sposób rozumiana jest podstawą rzeczywistej realizacji takich wartości jak troska o Klienta czy przyjazność”.

“Responsibility is anticipating long-term consequences of one's activities for a Customer. Thanks to responsibility, we are able to look at our activities with our Customers' eyes and serve our Customers in the way we would like to be served ourselves. We always make an effort to bring each business matter of our Customer to a successful conclusion, not leaving it to chance, thanks to which a Customer can be certain that the matter will not get lost somewhere in the depths of the “bank machine”.

Responsibility is also an ability to admit we have made a mistake and solve contentious issues to the benefit of our Customers- even if sometimes it means bearing the cost of it ourselves – either financially or by working overtime. It is responsibility that makes us do everything so that our Customer does not experience the problems we have to deal with.

One aspect of responsibility is the cooperation of different business areas (products, sales and after-sales) to achieve one goal – that is providing good service for every Customer. When we are lacking responsibility – the professionalism of service and the work of each department do not bring the expected effect.

Understanding responsibility in such a way is the basis of bringing into effect values like care for Customers or friendliness”.

Idalia Skalska

menedżer windykacji polowej, Departament Kredytów Trudnych / Collection Manager,
Collection Department

Wybór przez Klientów oferty LUKAS Banku jest dla nas dużą satysfakcją. Doceniamy decyzje Klientów i robimy wszystko, aby ich nie zawieść, dlatego naszą działalność cechuje szczególna odpowiedzialność za partnerskie relacje i za bezpieczeństwo zgromadzonych przez Klientów środków.

O zaangażowaniu w pracę i odpowiedzialności, jaką kierują się pracownicy LUKAS Banku, świadczy stale wzrastająca liczba nowych Klientów i zwiększała się pula usług, z jakich korzystają aktualni Klienci. Wpływ na dobre relacje ma fachowość i kompetencja zespołu LUKAS Banku, dla którego każdy Klient wymaga stosowania wysokich standardów obsługi. Potwierdzają to niezależne badania kompetencji pracowników obsługi, w których LUKAS Bank niezmiennie zyskuje wysokie noty.

Wpływ na taki wizerunek LUKAS Banku ma forma kontaktu z Klientem, jaką została przyjęta przez firmę. Relacje Klient – bank opierają się na wzajemnym zaufaniu. Klient zawsze może liczyć na kontakt bezpośredni z pracownikiem LUKAS Banku, na rzetelną informację i pomoc w sprawach dla niego trudnych.

Udana współpraca z Klientami bierze się również z zastosowania przez LUKAS Bank nowoczesnych i zaawansowanych technicznie bankowych systemów informatycznych. Wdrożone w 2005 roku nowe systemy pozwalały usprawniać obsługę i przyspieszać procesy sprzedawcze. Dzięki nim możliwy był dalszy dynamiczny rozwój LUKAS Banku – narzędzia informatyczne pozwoliły wykorzystać ogromny potencjał rozwojowy banku, zwiększając udziały w rynku. Zostało to zauważone przez ekspertów rynku informatycznego, którzy wyróżnili bank za sprawność operacyjną.

Zaawansowanie technologiczne LUKAS Banku przekłada się na bezpieczeństwo Klientów. Najnowsze systemy operacyjne są najlepszymi strażnikami zgromadzonych środków finansowych. Odpowiedzialność spoczywająca w rękach pracowników banku zobowiązuje do stosowania najwyższych norm bezpieczeństwa i jest jednocześnie wyrazem zaufania, jakim obdarzają bank Klienci.

Stosowane przez bank we wszystkich obszarach działalności procedury i regulaminy są zgodne z obowiązującymi w Polsce przepisami prawa. Uzupełniają je wysokie normy wewnętrzne LUKAS Banku i etyka pracowników. Dążymy do maksymalnego ułatwiania Klientom zapoznania się z ofertą LUKAS Banku poprzez przedstawianie produktów i związanych z nimi zobowiązań w sposób zrozumiały i przyjazny.

Our Customers' choice of LUKAS Bank's offer is a source of great satisfaction for us. We appreciate our Customers' decisions and make every effort not to let them down. Therefore, our activities are characterized by exceptional sense of responsibility for partner relations and for the safety of our **Customers'** resources deposited with us.

The growing number of new Customers and the increasing range of services that can be used by them prove how committed to their work and responsible our employees are. Professionalism and competence of LUKAS Bank's team, for whom every Customer deserves high standards of service, has a major influence on good relations with Customers. It is confirmed by independent surveys of staff competence in which LUKAS Bank is invariably highly rated.

The form of contact with Customers practised by LUKAS Bank contributes significantly to such an image of the company. Customer – bank relations are based on mutual trust. A Customer can always count on direct contact with a LUKAS Bank employee, reliable information and help in the matters he considers difficult.

Successful cooperation with Customers also results from using by LUKAS Bank up-to-date and technologically advanced banking IT systems. Implemented in 2005, they allow for streamlining **Customer** service and speed up the sales process. Thanks to them, the further dynamic development of LUKAS Bank has been possible – state-of-the-art IT tools have enabled us to use the bank's potential for development, increasing its market share at the same time. It has been noticed by IT market experts who awarded the bank for its **operational efficiency**.

The technological advancement of LUKAS Bank translates into Customers' safety. The latest operating systems are the best security guards for financial resources deposited in the bank. The responsibility lying on the bank's employees obligates them to use the strictest security standards and is, at the same time, an expression of the trust our **Customers** bestow on the bank.

The procedures and regulations used by the bank in all fields of its activity are in accordance with the Polish law. They are supplemented with high internal standards of LUKAS Bank and the ethics of its employees. We are striving to make it as easy as possible for Customers to become familiar with our offer by presenting the products and obligations connected with them in an understandable and friendly way.

W TROSCE o Klienta CARING for Customer

„W moich codziennych spotkaniach z Klientami troszę się o to, aby ich czas spędzony razem ze mną był czasem jak najbardziej efektywnym. Staram się, by Klienci czuli się naprawdę komfortowo odwiedzając nasze Centrum Kredytowe i by chętnie do nas wracali w poczuciu, że ich sprawy finansowe są dla nas ważne.

Aby doradzić Klientom przy podejmowaniu istotnych decyzji proponuję im rozwiązań, które jak najlepiej odpowiadają ich potrzebom. Prezentuję im zalety naszych produktów: oszczędnościowych, kredytowych i ubezpieczeniowych, pokazując, jak mogą one spełnić ich oczekiwania. W trosce o dobro Klientów szukam alternatywnych rozwiązań. Cały czas pamiętam, że niezwykle istotna jest jakość obsługi, jaką im oferuję. Staram się też szybko reagować na ich sugestie – wszystko po to, by pomóc zrealizować jeszcze niespełnione marzenia moich Klientów”.

“During my everyday meetings with Customers I take care that the time spent with me is spent in the most efficient way. I make every effort to make our Customers feel really comfortable visiting our Credit Centre and return there with a conviction that their financial matters are important to us.

To advise Customers on financial decisions, I suggest solutions that meet their requirements best. I present the advantages of our savings, loan and insurance products to Customers, stressing how they can satisfy their expectations. Caring for our Customers' interests, I look for alternative solutions. I remember all the time that the quality of the service I offer to them is extremely important. I try to respond to their suggestions promptly – I do everything to help my Customers fulfil the dreams that have not been fulfilled by them yet”.

Dariusz Kachel
Lider Centrum Kredytowego w Będzinie/ Leader of Credit Centre in Będzin

Klient LUKAS Banku zawsze znajduje się w centrum naszej uwagi. Jest on naszym najlepszym ambasadorem. Dokładamy wszelkich starań, by nasi Klienci czuli się usatysfakcjonowani ofertą, jak i codzienną obsługą. Doświadczenie zdobywane przez lata owocuje dzisiaj głębokimi relacjami, które przekładają się na zaufanie do banku.

LUKAS Bank wypracował własny model obsługi Klienta. W rezultacie proste operacje wykonuje się w maksymalnie krótkim czasie po to, aby doradcy mogli poświęcać więcej czasu na doradztwo Klientom.

Poprzez rozbudowaną sieć oddziałów na terenie całego kraju LUKAS Bank jest tam, gdzie go Klienci potrzebują. Stałe zwiększanie liczby oddziałów ułatwia kontakt z Klientami ceniącymi bezpośredni kontakt z doradcą.

Wraz z rozwojem fizycznej sieci sprzedaży banku nastąpiła specjalizacja oddziałów. Centra Kredytowe, Punkty Obsługi Klienta i Biura Kredytowe dedykowane są przede wszystkim obsłudze Klientów zainteresowanych produktami kredytowymi, podczas gdy placówki bankowe specjalizują się w obsłudze Klientów, którzy korzystają także z innych produktów bankowych oraz Klientów biznesowych.

Podążając za zmieniającymi się trendami i w trosce o wygodę Klientów, LUKAS Bank wprowadził pierwszą w Polsce mobilną placówkę LUKASmobil, czyli bank na kółkach. Klienci mają możliwości skorzystania w niej z pełnej oferty usług bankowych. LUKAS Bank posiada dwie mobilne placówki i wykorzystuje je jako wsparcie w okresie remontów placówek oraz do różnego rodzaju akcji promocyjnych. LUKASmobil to wyjątkowy przykład myślenia, jakim kieruje się LUKAS Bank, czyli ułatwiania Klientom kontaktu z bankiem.

LUKAS Bank's Customer is always in the centre of our attention. He is our best ambassador. We do our best to make our Customers satisfied with both the offer and everyday service. Experience that has been gained for years eventually bears fruit today in the form of deep relations that translate into Customers' confidence in the bank.

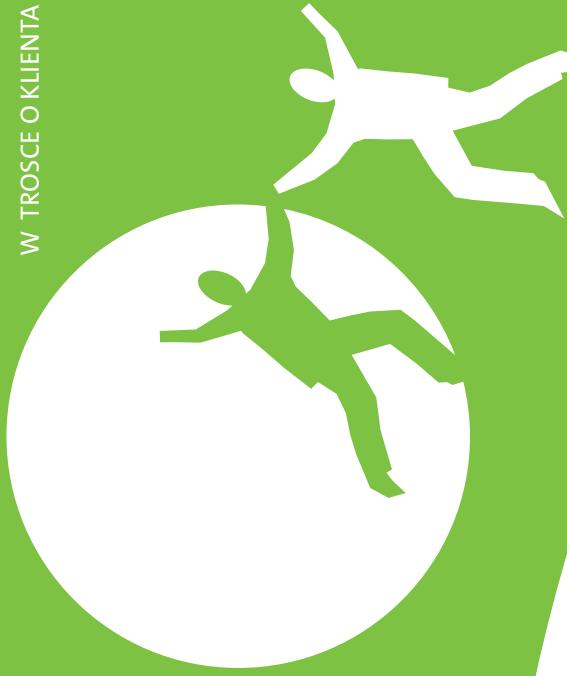
LUKAS Bank has worked out its own model of Customer service. As a result, simple transaction are concluded in a maximum short time to enable the bank advisers devote more time to advising Customers.

Through an extensive network of branches all over Poland, LUKAS Bank is everywhere its Customers need it to be. The constant increase in the number of branches facilitates the contact with Customers who value direct contact with an adviser.

Together with the development of the physical sales network of the bank there has come a process of branches becoming specialized. Credit Centres, Customer Service Points and Credit Offices are dedicated to serving Customers interested in loans, while bank branches specialize in serving both Customers who use other bank products and Business Customers.

Following the changing trends and caring for Customers' comfort LUKAS Bank has introduced the first mobile branch LUKASmobil, that is a bank on wheels. Customers have a possibility to use the full offer of the bank's products in LUKASmobil. LUKAS Bank has two mobile branches and uses them as support when bank branches are being modernized or for different promotional events. LUKASmobil is an exceptional example of the way of thinking that guides LUKAS Bank – facilitating the Customer – bank contact.



**W 2006 roku fizyczna sieć sprzedaży LUKAS Bank to:**

- 152 Placówki Bankowe,
- 123 Centra Kredytowe,
- 256 Punkty Obsługi Klienta,
- 432 Biura Kredytowe,
- 2 LUKASmobile.

Ponadto dzięki 120 przedstawicielom i koordynatorom bankowym oraz ponad 60 współpracujących z nami agentom, którzy nie prowadzą Biur Kredytowych, Klienci mogą poza placówką podpisać umowę o konto osobiste, kartę kredytową czy kredyt gotówkowy.

In 2006 the physical sales network of LUKAS Bank included:

- 152 Bank Branches,
- 123 Credit Centres,
- 256 Customer Service Points,
- 432 Credit Offices,
- 2 LUKASmobiles.

What is more, thanks to 120 bank representatives and coordinators as well as over 60 agents that cooperate with us and do not run Credit Offices, Customers can open a personal account or apply for a credit card or loan in an off-site location.

W komunikacji z **Klientami** LUKAS Bank wykorzystuje także nowoczesne narzędzia, które umożliwiają kontakt pośredni, takie jak **LUKASlinia** oraz **LUKAS e-Bank**.

W 2006 roku **LUKASlinia** obsługiwała łącznie 10,3 miliona połączeń przychodzących, wychodzących i zapytań nadsyłanych e-mailem. W nowoczesnym Centrum Telefonicznych Usług Bankowych pracuje 650 osób, które każdego dnia, 24 godziny na dobę, zapewniają profesjonalny, wysoki poziom obsługi **Klientów** oraz Partnerów Crédit Agricole Polska. Doradcy LUKASlinii m.in. udzielają informacji o produktach i usługach, wykonują operacje bankowe, sprzedają produkty i pozyskują nowych Klientów oraz zapewniają obsługę posprzedażową. Dzięki temu Klienci mają nie tylko dostęp do swoich środków finansowych przez telefon, ale również możliwość skorzystania z kolejnych produktów dzięki wnioskom składanym telefonicznie.

Z roku na rok wzrasta liczba Klientów ceniących dostęp do usług i produktów finansowych przez internet. Dzięki kolejnemu nowoczesnemu narzędziu, jakim jest **LUKAS e-Bank**, Klienci mają nie tylko możliwość zarządzania swoimi środkami, ale także zyskują dostęp do informacji o wszystkich posiadanych przez siebie produktach.

Niezwykle skutecznymi i często wykorzystywanymi przez nas narzędziami sprzedaży i komunikacji z Klientem są także **mailing** i **telemarketing**. W trakcie 205 kampanii mailingowych przeprowadzonych w 2006 roku (prawie dwukrotny wzrost tej liczby) wysłanych zostało 8,5 miliona ofert adresowych i 4 miliony bez-adresowych. W trakcie 92 kampanii telemarketingowych wykonanych zostało 1,5 miliona telefonów do **Klientów**. Przeprowadzane kampanie skutecznie zacieśniają współpracę banku z Klientami.

To communicate with Customers, LUKAS Bank depends on state-of-the-art tools that ensure indirect contact with **Customers**, such as **LUKASlinia** or **LUKAS e-Bank**.

In 2006 **LUKASlinia** handled a total of 10.3m inbound calls, outbound calls and enquiries by e-mail. The state-of-the-art Telephone Banking Services Centre have the staff of over 650 who every day, 24 hours a day, provide professional service at a high level for Customers and Partners of Crédit Agricole Polska. Among other things, LUKASlinia advisers supply information about new products and services, carry out bank transactions, sell products and win new Customers as well as provide after-sales service. Thanks to it, Customers not only have access to their financial resources by phone, but also have a possibility of using other bank's products thanks to application forms submitted by phone.

Every year there has been an increase in the number of **Customers** that value the access to services and financial products via the Internet. Thanks to another state-of-the-art tool, that is **LUKAS e-Bank**, Customers can not only manage their resources, but also gain access to the information about all the products owned by them.

Mailing and **telemarketing** are other incredibly efficient and commonly used sales and communication tools. In the course of 205, mailing campaigns carried out in 2006 (their number nearly doubled) over 8.5m letters addressed to specific Customers were sent and 4m offers mailed without addresses. During 92 telemarketing campaigns, 1.5m phone calls to Customers were made. The campaigns have intensified the bank's cooperation with Customers effectively.

Wiemy, czym jest PRZYJAZNOŚĆ We know what being FRIENDLY means

„Dzisiaj każda firma wie, że aby prowadzić odpowiedzialny biznes nie wystarczy jedynie spełniać wszelkie wymogi formalno-prawne. LUKAS Bank wiedział już o tym od momentu swojego powstania i już wówczas, opracowując standardy banku, postawił na przyjazność.

Dzisiaj obserwując i rozmawiając z naszymi Klientami, wiemy, że ta wartość naszego banku ma wielki wpływ na długotrwale relacje z Klientami. Nasze pozytywne nastawienie do siebie i do naszych Klientów sprawia, że Klienci lubią do nas przychodzić, mają świadomość, że zawsze chętnie dzielimy się naszą wiedzą i doświadczeniem, a co najważniejsze – ufają nam i wiedzą, że zawsze doradca zaproponuje taki produkt naszego banku, który będzie dla nich najkorzystniejszy. Nasza pomoc, nasze zaangażowanie i nasz profesjonalizm sprawia, że Klienci nie muszą się martwić, czy podjęli właściwą decyzję.

Bycie przyjaznym zobowiązuje i my jako instytucja finansowa w pełni zdajemy sobie z tego sprawę. Byliśmy przyjazni, jesteśmy przyjazni i będziemy przyjazni, bo nic tak nie dodaje skrzydeł w naszej pracy jak zadowolony Klient”.

“Nowadays every company knows that to run a reliable business, it is not enough to fulfil all the formal and legal requirements. LUKAS Bank has realized it since it was set up and while working out the bank's standards, we focused on friendliness.

Today watching our Customers and talking to them, we know that this value of our bank has a major influence on our long-term relations with Customers. Our positive attitude towards one another and towards our Customers makes our Customer feel like visiting our branches, they are aware that we share our knowledge and experience willingly and, what is most important, they trust us and know that our adviser will always suggest a product of our bank that is most profitable for them. Our help, our commitment and professionalism enables them not to worry whether they have made a proper decision.

Being friendly obligates us and as a financial institution we are fully aware of that. We were, we are and we will be friendly as nothing can get us wings in a better way than a sight of a satisfied Customer.”

Dorota Wilczek

dyrektor placówki bankowej w Jeleniej Górze/ Director of a Bank Branch in Jelenia Góra

Zmieniające się okoliczności rynkowe i rozwój oferty nie zmienia podejścia LUKAS Banku do najważniejszej i fundamentalnej zasady, która przyświeca bankowi od pierwszych dni istnienia – przyjazności.

Działalność LUKAS Banku i świadczone usługi codziennie podlegają weryfikacji tysięcy Klientów. Każda osoba dzwoniąca pod numer LUKASlinii, korzystająca z LUKAS e-Banku, odwiedzająca jeden z oddziałów może jasno ocenić, czy minuty, jakie poświęciła na kontakt z LUKAS Bankiem, były minutami wartościowymi i cennymi.

Najlepszym dowodem przyjaznego nastawienia banku jest ocena wystawiana przez otoczenie firmy i Klientów. Miniony rok przyniósł LUKAS Bankowi szereg nagród i wyróżnień, które potwierdzają, że proponowane przez nas usługi bankowe stoją na najwyższym poziomie.

■ Redakcja branżowego pisma Bank przyznała wyróżnienia LUKAS Bankowi w organizowanym rokrocznie rankingu „50 Największych Banków w Polsce”. Bank został nagrodzony w dwóch kategoriach: **najlepszego banku detalicznego i najefektywniejszego banku detalicznego**. Cieszy fakt, że przyznane po raz trzeci z rzędu nagrody potwierdzają profesjonalizm i kompetencje LUKAS Banku na polskim rynku usług finansowych.

■ Tygodnik menedżerów i informatyków „Computerworld” w organizowanym przez siebie konkursie przyznał LUKAS Bankowi tytuł **Lidera Informatyki 2006** w kategorii Finanse i Bankowość. Tytuł ten przyznano za funkcjonowanie istniejących w LUKAS Banku rozwiązań informatycznych. Wyróżnienie podkreśla profesjonalizm w codziennej obsłudze użytkowników, a przy tym ciągły rozwój poprzez wprowadzanie do oferty nowych produktów i zdobywanie nowych Klientów, możliwy dzięki rozwiązaniom informatycznym.

■ Wydawnictwo Reader's Digest przyznało certyfikaty **Produkt Roku 2006**. Certyfikaty otrzymały te firmy, których produkty w 2006 roku były najczęściej kupowane przez czytelników miesięcznika Reader's Digest. W kategorii Karta kredytowa pierwsze miejsce zajął LUKAS Bank. Karty kredytowe LUKAS Banku, jako zwycięski produkt, otrzymały certyfikat i godło “Reader's Digest – Produkt Roku 2006”.

■ Serwis internetowy KontoStudent.pl przygotowany przez LUKAS Bank zdobył pierwszą nagrodę **Webstar Akademii Internetu** w prestiżowym konkursie Webstarfestival 2006 na najlepszą polską stronę internetową w kategorii Finanse i Biznes. W tej samej kategorii wyróżnienie otrzymał także serwis kredytowy LUKAS Banku KredytOnline.pl. W konkursie Webstarfestival przyznawane są nagrody dla najlepszych stron i reklam internetowych.

The changing market conditions and the development of the offer does not change LUKAS Bank's attitude to the most important and basic principle of its activities since its beginnings, that is friendliness.

LUKAS Bank's activities and services we provide are reviewed by thousands of Customers every day. Every person phoning LUKASlinia, using the services of LUKAS e-Bank, visiting our branch can clearly assess whether the time they spend contacting LUKAS Bank was effective and valuable.

The best proof of the bank's friendly attitude towards Customers is its assessment by the company's environment and its **Customers**. 2006 brought recognition for LUKAS Bank in the form of awards and distinctions. They confirm that the bank services offered by it are of the highest standard.

■ The editorial team of a specialist magazine “Bank” awarded LUKAS Bank in the ranking “**50 Biggest Banks in Poland**” in two categories: **the best retail bank** and **the most effective retail bank**. What pleases us is the fact that the titles awarded to LUKAS Bank for the third consecutive time confirm the professionalism and competence of LUKAS Bank on the Polish financial services market.

■ A magazine for managers and computer specialists “Computerworld” in its competition awarded LUKAS Bank with a title of **Banking IT Leader 2006** in the category Finance and Business. The title Banking IT Leader was given to LUKAS Bank for IT solutions operating in the bank. The award stresses the professionalism in everyday Customer services alongside with the constant development by launching new products and winning new Customers, which is possible thanks to the new IT solutions.

■ Reader's Digest publishing house awarded its certificates of **Product of the Year 2006**. The certificates were awarded to companies whose products were most willingly bought by Reader's Digest's readers in 2006. In the category Credit Card LUKAS Bank took the first place and LUKAS Bank credit cards, as the winning products, were awarded the certificate and emblem of “Reader's Digest - Product of the Year 2006”.

■ KontoStudent.pl internet service designed and prepared by LUKAS Bank won the first award of **Webstar Internet Academy** in the prestigious competition Webstarfestival for the best Polish internet site in the category Finance and Business. In the same category LUKAS Bank was also awarded for our credit service KredytOnline.pl. Webstarfestival 2006 awards the best internet sites and advertisements.



Łączymy pracę z PASJĄ We combine work with Passion

„Ilu znamy ludzi z pasją? Nie jest ich pewnie zbyt wielu, bo pasja to coś więcej niż zwykłe zainteresowanie, to nieprzeciętne i emocjonalne zaangażowanie. Są miejsca, gdzie można nauczyć się pracy z pasją, gdzie można się pasją zarazić, gdzie staje się ona siłą sprawczą naszego działania – to m.in. LUKAS Bank. Nasi Klienci kupują nie tyle jakość świadczonych przez nas usług, co przede wszystkim osobowość firmy, a o niej decydują ludzie. Dlatego to, co robimy, staramy się robić coraz lepiej, sięgamy po nowe wyzwania, wierzymy w to, co robimy, przez to jesteśmy wiarygodni dla naszych Klientów. Nie jesteśmy powierzchni, skupiamy się na szczegółach – sprzedajemy, ale wysyłamy też coś tak drobnego, jak list z podziękowaniem, kiedy Klient już skorzysta z oferty. Robimy więcej nie dlatego, że musimy, ale dlatego, że lubimy to robić i sprawia nam to przyjemność. Mamy nadzieję, że nasi Klienci to widzą, bo usługa w istocie jest tym, co sądzą o niej i jak postrzegają ją Klienci”.

“How many people with passion do we know? There cannot be too many of them, as passion is much more than an ordinary interest, it is an exceptional and emotional commitment. There are places where one can learn how to work with passion, where one can get infected with passion, where it can become the driving force behind the activities – one of them is LUKAS Bank. Our *Customers* buy not so much the quality of the service we provide as, first of all, the character of the company, the character which is determined by people. Therefore, whatever we do, we make an effort to do it better and better, we take up new challenges, we believe in what we do, thanks to which we are considered reliable by our Customers. We are not superficial, we do pay attention to details – we sell our products, but we also send our Customers something as simple as a thank-you letter once he takes up our offer. We do more, not because we have to, but because we enjoy what we do and it gives us satisfaction. We hope that our Customers can see it, as service is, in reality, what Customers think of it and consider it to be”.

Malgorzata Bulanda
manager marketingu bezpośredniego, Departament Marketingu Bezpośredniego/
Direct Marketing Manager, Direct Marketing Department



Pracownicy LUKAS Banku swoje codzienne zadania traktują z pełnym zaangażowaniem i sumiennością. Robią to, co lubią i dlatego mogą powiedzieć o sobie, że łączą pasję z pracą.

LUKAS Bank tworzy grono ponad 5000 pracowników. Rok 2006 to rok rozwoju organicznego banku, a bank to przede wszystkim ludzie, którzy otrzymali szanse awansu. Zgodnie z polityką zatrudnienia w LUKAS Banku nowe stanowiska obsadzamy przede wszystkim pracownikami spółki. Blisko 80% awansów na stanowiska kierownicze pochodzą z awansów wewnętrznych.

Zespół banku powiększył się o 31% w porównaniu z rokiem 2005. Połowa wszystkich pracowników posiada wyższe wykształcenie, a spora liczba osób łączy pracę z kształceniem się, wiedząc, że wiedza i nowe doświadczenia to najlepszy kapitał na przyszłość.

LUKAS Bank dba o dobrą atmosferę pracy i podnoszenie kwalifikacji pracowników. Oferuje im liczne szkolenia: prowadzone przez trenerów wewnętrznych lub za pośrednictwem wewnętrznej platformy e-learningowej oraz specjalistyczne szkolenia zewnętrzne. Z kolei udział w wewnętrznych projektach interdyscyplinarnych pozwala pracownikom z różnych zespołów na poznanie specyficznych zagadnień dotyczących pracy innych działów banku.

Rozwijanie własnych kompetencji umożliwia awansowanie w strukturach banku.

LUKAS Bank docenia dobrą pracę i zaangażowanie. W dowód uznania za szczególne osiągnięcia przyczyniające się do rozwoju firmy, najlepsi pracownicy otrzymują przyznane przez Zarząd nagrody ASa. W 2006 roku do grona wyróżnionych ta nagrodą dołączyło kolejnych 46 osób.

The employees of LUKAS Bank treat their everyday tasks with strong commitment and reliability. They enjoy what they do and, therefore, they can say about themselves that they combine passion with work.

The people of LUKAS Bank are a team of over 5,000 employees. The year 2006 was the year of the bank's structural development and the bank is, first of all, the people who have been given the prospects of promotion. It is the employment policy of LUKAS Bank to recruit new staff, first of all, from people currently working at LUKAS Bank. About 80% of managerial appointments are through internal recruitment.

The workforce have increased by 31% since 2005. Half of them hold a university degree, and the majority of the remaining staff combine their career with self-education, realizing that knowledge and new experiences are the best investment for the future.

LUKAS Bank cares about a good atmosphere in a workplace and the employees' career development. The company offers them numerous training courses run by company trainers or via internal e-learning platform as well as specialist courses outside the company. On the other hand, carrying out internal interdisciplinary projects enables the employees of various bank departments to get to know specific issues referring to the work of other departments.

The development of professional competence makes it possible to get promoted in LUKAS Bank's structure.

Good work and commitment are appreciated by LUKAS Bank. As a token of appreciation for achievements contributing to the development of the company, our best employees get the Management Board Awards - ACe. In 2006 the group of ACe Award winners was joined by the further 46 employees.



2006

Grupa Kapitałowa LUKAS SA / LUKAS SA Capital Group

LUKAS Bank SA

LUKAS SA



Sprawozdania finansowe
Financial statements

We issued previously the audit opinion without qualifications dated 24 April 2007 on the consolidated financial statements for the year ended 31 December 2006 as presented below:

INDEPENDENT AUDITORS' OPINION "To the Supervisory Board of LUKAS SA"

1. We have audited the consolidated financial statements of LUKAS SA Group ('the Group'), for which the holding company is LUKAS SA ('the Company') located in Wrocław at pl. Orląt Lwowskich 1, for the year ended 31 December 2006 containing:
 - the consolidated profit and loss account for the period from 1 January 2006 to 31 December 2006 with a net profit amounting to 307,196 thousand zlotys,
 - the consolidated balance sheet as at 31 December 2006 with total assets amounting to 6,103,625 thousand zlotys,
 - the consolidated statement of changes in shareholders' equity for the period from 1 January 2006 to 31 December 2006 with a net increase in shareholders' equity amounting to 305,627 thousand zlotys,
 - the consolidated cash flow statement for the period from 1 January 2006 to 31 December 2006 with a net cash inflow amounting to 565,813 thousand zlotys and
 - the additional notes and explanations ('the consolidated financial statements').
2. The truth and fairness¹ of the consolidated financial statements and the proper maintenance of consolidation documentation are the responsibility of the Company's Management Board. Our responsibility was to audit the consolidated financial statements and to express an opinion whether, based on our audit, these financial statements are, in all material respects, true and fair².
3. We conducted our audit of the consolidated financial statements in accordance with the following regulations being in force in Poland:
 - chapter 7 of the Accounting Act, dated 29 September 1994 ('the Accounting Act'),
 - the auditing standards issued by the National Chamber of Auditors,in order to obtain reasonable assurance whether these financial statements are free of material misstatement. In particular, the audit included examining, to a large extent on a test basis, documentation supporting the amounts and disclosures in the consolidated financial statements. The audit also included assessing the accounting principles adopted and used and significant estimates made by the Management Board, as well as evaluating the overall presentation of the consolidated financial statements. We believe our audit has provided a reasonable basis to express our opinion on the consolidated financial statements treated as a whole.
4. In our opinion, the consolidated financial statements, in all material respects:
 - present truly and fairly all information material for the assessment of the results of the Group's operations for the period from 1 January 2006 to 31 December 2006, as well as its financial position³ as at 31 December 2006;
 - have been prepared in all material aspects correctly, i.e. in accordance with International Financial Reporting Standards as adopted by the EU;
 - are in respect of the form and content, in accordance with the legal regulations governing the preparation of financial statements.

¹ Translation of the following expression in Polish: 'rzetelność, prawidłowość i jasność'

² Translation of the following expression in Polish: 'rzetelne, prawidłowe i jasne'

³ Translation of the following expression in Polish: 'sytuacja majątkowa i finansowa'

W dniu 24 kwietnia 2007 roku wydaliśmy opinię bez zastrzeżeń na temat skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony dnia 31 grudnia 2006 roku, jak to zaprezentowano poniżej:

OPINIA NIEZALEŻNEGO BIEGŁEGO REVIDENTA „Dla Rady Nadzorczej LUKAS SA”

1. Przeprowadziliśmy badanie skonsolidowanego sprawozdania finansowego grupy kapitałowej LUKAS SA („Grupa”), w której jednostką dominującą jest LUKAS SA („Spółka”) z siedzibą we Wrocławiu, pl. Orląt Lwowskich 1, za rok zakończony dnia 31 grudnia 2006 roku, obejmującego:
 - skonsolidowany rachunek zysków i strat za okres od dnia 1 stycznia 2006 roku do dnia 31 grudnia 2006 roku wykazujący zysk netto przypadający na jednostkę dominującą w wysokości 307 196 tysięcy złotych,
 - skonsolidowany bilans sporządzony na dzień 31 grudnia 2006 roku, który po stronie aktywów i pasywów wykazuje sumę 6 103 625 tysięcy złotych,
 - skonsolidowane zestawienie zmian w kapitale własnym za okres od dnia 1 stycznia 2006 roku do dnia 31 grudnia 2006 roku wykazujące zwiększenie stanu kapitału własnego o kwotę 305 627 tysięcy złotych,
 - skonsolidowany rachunek przepływów pieniężnych za okres od dnia 1 stycznia 2006 roku do dnia 31 grudnia 2006 roku wykazujący zwiększenie stanu środków pieniężnych netto o kwotę 565 813 tysięcy złotych, oraz
 - informację dodatkową („skonsolidowane sprawozdanie finansowe”).
2. Za rzetelność, prawidłowość i jasność skonsolidowanego sprawozdania finansowego, jak również za prawidłowość dokumentacji konsolidacyjnej odpowiada Zarząd Spółki. Naszym zadaniem było zbadanie skonsolidowanego sprawozdania finansowego oraz wyrażenie, na podstawie badania, opinii o tym, czy sprawozdanie to jest, we wszystkich istotnych aspektach, rzetelne, prawidłowe i jasne.
3. Badanie skonsolidowanego sprawozdania finansowego przeprowadziliśmy stosownie do obowiązujących w Polsce postanowień:
 - rozdziału 7 ustawy z dnia 29 września 1994 roku o rachunkowości („ustawa o rachunkowości”),
 - norm wykonywania zawodu biegłego rewidenta wydanych przez Krajową Radę Biegłych Rewidentów, w taki sposób, aby uzyskać racjonalną pewność, czy sprawozdanie to nie zawiera istotnych nieprawidłowości. W szczególności, badanie obejmowało sprawdzenie – w dużej mierze metodą wyrywkową – dokumentacji, z której wynikają kwoty i informacje zawarte w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym. Badanie obejmowało również ocenę poprawności przyjętych i stosowanych przez Grupę zasad rachunkowości i znaczących szacunków dokonanych przez Zarząd Spółki, jak i ogólnej prezentacji skonsolidowanego sprawozdania finansowego. Uważamy, że przeprowadzone przez nas badanie dostarczyło nam wystarczających podstawa do wyrażenia opinii o skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym traktowanym jako całość.
4. Naszym zdaniem skonsolidowane sprawozdanie finansowe, we wszystkich istotnych aspektach:
 - przedstawia rzetelnie i jasno wszystkie informacje istotne dla oceny wyniku finansowego działalności gospodarczej za okres od dnia 1 stycznia 2006 roku do dnia 31 grudnia 2006 roku, jak też sytuacji majątkowej i finansowej badanej Grupy na dzień 31 grudnia 2006 roku;
 - zostało sporządzone prawidłowo, to jest zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej, które zostały zatwierdzone przez UE;
 - jest zgodne z wpływającymi na formę i treść sprawozdania finansowego przepisami prawa regulującymi przygotowanie sprawozdań finansowych.

5. Without qualifying our opinion, we draw attention to the following issue. As described in Note 19 of the consolidated financial statements, as at 31 December 2006 the Group's Management, based on their professional judgement, created additional allowance as part of loan impairment allowance for incurred but not reported losses amounting to 44.5 million zlotys.
6. We have read the Directors' Report for the period from 1 January 2006 to 31 December 2006 ('the Directors' Report') and concluded that the information derived from the consolidated financial statements reconciles with these financial statements.

In our opinion the information presented in the published, condensed consolidated financial statements on pages 44 to 51 of this annual report is in all material respects fairly stated in relation to the consolidated financial statements from which it has been derived. The consolidated financial statements that were audited by us include notes that were not fully presented in the attached condensed consolidated financial statements. In order for the reader to obtain a true and fair view of the state of affairs of the Group as at 31 December 2006 and the results of its operations for the period from 1 January 2006 to 31 December 2006, the reader must review the full consolidated financial statements in their entirety including disclosures as required by International Financial Reporting Standards as adopted by the EU.

on behalf of

Ernst & Young Audit sp. z o.o.
Rondo ONZ 1, 00-124 Warsaw
Registration No 130

Dorota Snarska-Kuman
Certified Auditor No 9667/7232

Signed on Polish original

Dominik Januszewski
Certified Auditor No 9707/7255

Signed on Polish original

Warsaw, 24 April 2007

5. Nie zgłaszając zastrzeżeń, zwracamy uwagę na następującą kwestię. Jak opisano w Nocie 19 do skonsolidowanego sprawozdania finansowego, na dzień 31 grudnia 2006 roku Grupa w oparciu o swój profesjonalny osąd utworzyła dodatkowy odpis aktualizujący jako część odpisu aktualizującego z tytułu poniesionych, ale nie ujawnionych strat w odniesieniu do kredytów i pożyczek udzielonych Klientom w wysokości 44,5 miliona złotych.
6. Zapoznaliśmy się ze sprawozdaniem z działalności Grupy w okresie od dnia 1 stycznia 2006 roku do dnia 31 grudnia 2006 roku („sprawozdanie z działalności”) i uznaliśmy, że informacje pochodzące ze skonsolidowanego sprawozdania finansowego są z nim zgodne”.

Naszym zdaniem, informacje przedstawione w publikowanej, skróconej wersji skonsolidowanego sprawozdania finansowego na stronach od 44 do 51 niniejszego raportu rocznego są we wszystkich istotnych aspektach przedstawione poprawnie w odniesieniu do wyżej wymienionego zbadanego skonsolidowanego sprawozdania finansowego, na którego podstawie zostały przygotowane. Skonsolidowane sprawozdanie finansowe, które było przedmiotem naszego badania, zawiera noty, które nie zostały w całości przedstawione w załączonym skróconym, skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym. Uzyskanie pełnych i rzetelnych informacji na temat Grupy na dzień 31 grudnia 2006 roku oraz wyników prowadzonej przez nią działalności od 1 stycznia 2006 roku do 31 grudnia 2006 roku wymaga zapoznania się z pełną wersją skonsolidowanego sprawozdania finansowego zawierającą ujawnienia wymagane przez Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej, które zostały zatwierdzone przez UE.

w imieniu

Ernst & Young Audit sp. z o.o.
Rondo ONZ 1, 00-124 Warszawa
Nr ewidencyjny 130

Dorota Snarska-Kuman
Biegły rewident Nr 9667/7232

Dominik Januszewski
Biegły rewident Nr 9707/7255

Warszawa, dnia 24 kwietnia 2007 roku

CONSOLIDATED INCOME STATEMENT
(in thousand zlotys)

	2006	2005 comparatives
Interest income	1 084 365	926 894
Interest expense	(139 918)	(172 815)
Net interest income	944 447	754 079
Fees and commission income	238 647	240 769
Fees and commission expense	(108 732)	(78 019)
Net fees and commission income	129 915	162 750
Net trading income	(2 944)	199
Net investing income	161	574
Other operating income	34 729	24 314
Other operating expenses	(15 961)	(11 738)
Net other operating income	18 768	12 576
Net loan impairment losses	(139 262)	(110 044)
Share of profit of associates	1 309	0
General administrative expenses	(563 949)	(443 066)
Operating profit	388 445	377 068
Profit (loss) before tax	388 445	377 068
Income tax expense	(81 249)	(77 959)
Net profit (loss) including minority interest	307 196	299 109
Net profit (loss) attributable to minority interest	0	1
Net profit (loss) attributable to equity holders of the parent	307 196	299 108
Net profit (loss) attributable to equity holders of the parent from continuing operations	307 196	299 108
Net profit (loss) attributable to equity holders of the parent from discontinued operations	0	0

**SKONSOLIDOWANY RACHUNEK
ZYSKÓW I STRAT**
(w tysiącach złotych)

	2006	2005 dane porównawcze
Przychody z tytułu odsetek	1 084 365	926 894
Koszty z tytułu odsetek	(139 918)	(172 815)
Wynik z tytułu odsetek	944 447	754 079
Przychody z tytułu prowizji i opłat	238 647	240 769
Koszty z tytułu prowizji i opłat	(108 732)	(78 019)
Wynik z tytułu prowizji i opłat	129 915	162 750
Wynik na działalności handlowej	(2 944)	199
Wynik na działalności inwestycyjnej	161	574
Pozostałe przychody operacyjne	34 729	24 314
Pozostałe koszty operacyjne	(15 961)	(11 738)
Pozostałe przychody i koszty operacyjne netto	18 768	12 576
Wynik z tytułu odpisów aktualizujących z tytułu utraty wartości kredytów i pożyczek	(139 262)	(110 044)
Udział w zyskach jednostek stowarzyszonych	1 309	0
Ogólne koszty administracyjne	(563 949)	(443 066)
Wynik z działalności operacyjnej	388 445	377 068
Zysk (strata) brutto	388 445	377 068
Podatek dochodowy	(81 249)	(77 959)
Zysk (strata) netto (z uwzględnieniem udziałowców mniejszościowych)	307 196	299 109
Zysk (strata) mniejszości	0	1
Zysk (strata) netto przypadający na jednostkę dominującą	307 196	299 108
Zysk (strata) netto przypadający na jednostkę dominującą z działalności kontynuowanej	307 196	299 108
Zysk (strata) netto przypadający na jednostkę dominującą z działalności zaniechanej	0	0

CONSOLIDATED BALANCE SHEET
(in thousand zlotys)

	31.12.2006	31.12.2005
	comparatives	
ASSETS		
Cash and balances with central bank	160 725	58 760
Due from banks	781 271	314 066
Financial assets at fair value through profit or loss (including derivative financial instruments)	22 947	42 548
Loans and advances to customers	4 659 818	3 581 002
Investment securities	56 876	323 723
1. Available for sale	56 876	323 723
2. Held to maturity	0	0
Investments in associates	1 967	658
Intangible assets	68 144	73 747
Property and equipment	150 686	87 631
Current tax receivables	0	2 330
Deferred tax assets	118 531	99 321
Other assets	82 660	35 052
TOTAL ASSETS	6 103 625	4 618 838
LIABILITIES		
Due to banks	758 379	131 053
Financial liabilities at fair value through profit or loss (including derivative financial instruments)	8 183	9 645
Due to customers	3 483 370	3 255 703
Liabilities arising from securities issued	349 539	0
Current tax liabilities	13 442	0
Deferred tax liabilities	12 344	11 321
Provisions	23 523	26 485
Other liabilities	215 793	160 159
Subordinated debts	0	91 047
TOTAL LIABILITIES	4 864 573	3 685 413
EQUITY		
Share capital	522	522
Supplementary capital	100 959	97 232
Revaluation reserve	(447)	1 119
Other capital reserve	717 476	446 986
Retained earnings	420 542	387 563
TOTAL EQUITY ATTRIBUTABLE TO EQUITY HOLDERS OF PARENT	1 239 052	933 422
MINORITY INTEREST	0	3
TOTAL EQUITY	1 239 052	933 425
TOTAL LIABILITIES AND EQUITY	6 103 625	4 618 838

SKONSOLIDOWANY BILANS
(w tysiącach złotych)

	31.12.2006	31.12.2005
	dane porównawcze	
AKTYWA		
Kasa, środki w Banku Centralnym	160 725	58 760
Należności od banków	781 271	314 066
Aktywa finansowe wyceniane do wartości godziwej przez rachunek zysków i strat (w tym pochodne instrumenty finansowe)	22 947	42 548
Kredyty i pożyczki udzielone Klientom	4 659 818	3 581 002
Inwestycyjne papiery wartościowe	56 876	323 723
1. Dostępne do sprzedaży	56 876	323 723
2. Utrzymywane do terminu wymagalności	0	0
Inwestycje w jednostki stowarzyszone	1 967	658
Wartości niematerialne	68 144	73 747
Rzeczowe aktywa trwałe	150 686	87 631
Należności z tytułu bieżącego podatku dochodowego	0	2 330
Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	118 531	99 321
Inne aktywa	82 660	35 052
SUMA AKTYWÓW	6 103 625	4 618 838
ZOBOWIĄZANIA		
Zobowiązania wobec banków	758 379	131 053
Zobowiązania finansowe wyceniane do wartości godziwej przez rachunek zysków i strat (w tym pochodne instrumenty finansowe)	8 183	9 645
Zobowiązania wobec Klientów	3 483 370	3 255 703
Zobowiązania z tytułu emisji dłużnych papierów wartościowych	349 539	0
Zobowiązania z tytułu bieżącego podatku dochodowego	13 442	0
Rezerwa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	12 344	11 321
Rezerwy	23 523	26 485
Pozostałe zobowiązania	215 793	160 159
Zobowiązania podporządkowane	0	91 047
SUMA ZOBOWIĄZAŃ	4 864 573	3 685 413
KAPITAŁ WŁASNY		
Kapitał zakładowy	522	522
Kapitał zapasowy	100 959	97 232
Kapitał z aktualizacji wyceny	(447)	1 119
Kapitał rezerwowy	717 476	446 986
Niepodzielony wynik finansowy	420 542	387 563
KAPITAŁ PRZYPISANY AKCJONARIUSZOM JEDNOSTKI DOMINUJĄCEJ	1 239 052	933 422
KAPITAŁY MNIEJSZOŚCI	0	3
KAPITAŁ WŁASNY RAZEM	1 239 052	933 425
SUMA ZOBOWIĄZAŃ I KAPITAŁU WŁASNEGO	6 103 625	4 618 838

CONSOLIDATED STATEMENT OF CHANGES IN EQUITY
(in thousand zlotys)

	Attributable to equity holders of the parents							
	Share capital	Supplementary capital	Revaluation reserve	Other capital reserve	Retained earnings	Total	Minority interest	Total Equity
At 1 January 2006	522	97 232	1 119	446 986	387 563	933 422	3	933 425
Issue of shares	o	o	o	o	o	o	o	o
Retained earnings distribution for capital reserves	o	3 727	o	270 490	(274 217)	o	o	o
Purchase of minority interest	o	o	o	o	o	o	(3)	(3)
Change in fair value of available for sale financial investments	o	o	(1 566)	o	o	(1 566)	o	(1 566)
Profit for the year	o	o	o	o	307 196	307 196	o	307 196
At 31 December 2006	522	100 959	(447)	717 476	420 542	1 239 052	o	1 239 052

ZESTAWIENIE ZMIAN W SKONSOLIDOWANYM KAPITALE WŁASNYM
(w tysiącach złotych)

	Przypisane akcjonariuszom jednostki dominującej							
	Kapitał podstawowy	Kapitał zapasowy	Kapitał z aktualizacji wyceny	Kapitał rezerwowy	Wynik finansowy	Razem	Udziały mniejszości	Kapitał własny razem
Na 1 stycznia 2006 roku	522	97 232	1 119	446 986	387 563	933 422	3	933 425
Emisja akcji	o	o	o	o	o	o	o	o
Podział zysku z przeznaczeniem na kapitał	o	3 727	o	270 490	(274 217)	o	o	o
Wykup udziałów mniejszościowych	o	o	o	o	o	o	(3)	(3)
Wycena aktywów finansowych dostępnych do sprzedaży	o	o	(1 566)	o	o	(1 566)	o	(1 566)
Wynik roku bieżącego	o	o	o	o	307 196	307 196	o	307 196
Na 31 grudnia 2006 roku	522	100 959	(447)	717 476	420 542	1 239 052	o	1 239 052

Annual report
2006

Raport roczny
2006

comparatives	Attributable to equity holders of the parents							
	Share capital	Supplementary capital	Revaluation reserve	Other capital reserve	Retained earnings	Total	Minority interest	Total Equity
At 1 January 2005	522	77 632	(3 726)	222 785	343 620	640 833	2	640 835
Issue of shares	o	o	o	o	o	o	o	o
Retained earnings distribution for capital reserves	o	19 600	o	224 201	(243 801)	o	o	o
Dividends paid	o	o	o	o	(11 364)	(11 364)	o	(11 364)
Change in fair value of available for sale financial investments	o	o	4 845	o	o	4 845	o	4 845
Profit for the year	o	o	o	o	299 108	299 108	1	299 109
At 31 December 2005	522	97 232	1 119	446 986	387 563	933 422	3	933 425

dane porównawcze	Przypisane akcjonariuszom jednostki dominującej							
	Kapitał podstawowy	Kapitał zapasowy	Kapitał z aktualizacji wyceny	Kapitał rezerwowy	Wynik finansowy	Razem	Udziały mniejszości	Kapitał własny razem
Na 1 stycznia 2005 roku	522	77 632	(3 726)	222 785	343 620	640 833	2	640 835
Emisja akcji	o	o	o	o	o	o	o	o
Podział zysku z przeznaczeniem na kapitał	o	19 600	o	224 201	(243 801)	o	o	o
Wypłata dywidendy	o	o	o	o	(11 364)	(11 364)	o	(11 364)
Wycena aktywów finansowych dostępnych do sprzedaży	o	o	4 845	o	o	4 845	o	4 845
Wynik roku bieżącego	o	o	o	o	299 108	299 108	1	299 109
Na 31 grudnia 2005 roku	522	97 232	1 119	446 986	387 563	933 422	3	933 425

CONSOLIDATED CASH FLOW STATEMENT
(in thousand zlotys)

	2006	2005 comparatives
A. NET CASH FLOWS FROM OPERATING ACTIVITIES (I +/− II)		
– indirect method		
I. Profit (loss) before tax	388 445	377 068
II. Total adjustments:	(221 827)	(678 351)
1. Depreciation	68 025	50 239
2. (Gains)/losses on foreign exchange differences	0	(29)
3. Minorities (gains) / losses	0	1
4. Profit (loss) from investing activities	88	0
5. Change in provisions	(2 962)	(1 200)
6. Change in debt securities	17 897	18 089
7. Change in amounts due from banks	(3 367)	275 415
8. Change in amounts due from customers	(1 078 809)	(765 670)
9. Change in shares, other securities and other financial assets	(1 309)	0
10. Change in other assets	(47 608)	(21 555)
11. Change in amounts due to banks	627 326	(505 530)
12. Change in amounts due to customers	227 667	367 354
13. Change in other liabilities	65 228	13 785
14. Income tax paid	(84 717)	(97 571)
15. Other adjustments	(9 286)	(11 679)
III. Net cash flows from operating activities (I +/− II)	166 618	(301 283)
– indirect method		
B. NET CASH FLOWS FROM INVESTING ACTIVITIES (I-II)		
I. Inflows	19 414 548	25 738 448
1. Proceeds from sale of shares, other securities and other financial assets	19 412 022	25 735 563
- including: debt securities issued by State Treasury	180 745	145 178
2. Proceeds from sale of intangible assets and property and equipment	2 526	2 885
II. Outflows	(19 252 136)	(25 733 884)
1. Purchase of shares in subsidiaries	(3)	(459)
2. Purchase of shares, other securities and other financial assets	(19 124 604)	(25 658 834)
- including: debt securities issued by State Treasury	(94 909)	(91 643)
3. Purchase of intangible assets and property and equipment	(127 529)	(74 591)
III. Net cash flows from investing activities (I-II)	162 412	4 564
C. NET CASH FLOWS FROM FINANCING ACTIVITIES (I-II)		
I. Inflows	345 316	409
1. Proceeds from issue of debts	345 316	0
2. Proceeds from issue of shares	0	409
II. Outflows	(108 533)	(27 822)
1. Finance lease liabilities payments	(9 613)	(5 101)
2. Subordinated debts payments	(98 920)	(11 357)
3. Dividends paid	0	(11 364)
III. Net cash flows from financing activities (I-II)	236 783	(27 413)
D. TOTAL NET CASH FLOWS (A+/−B+/−C)	565 813	(324 132)
E. NET INCREASE (DECREASE) IN CASH AND CASH EQUIVALENTS	565 813	(324 132)
F. CASH AND CASH EQUIVALENTS AT THE BEGINNING OF PERIOD	73 495	397 627
G. CASH AND CASH EQUIVALENTS AT THE END OF PERIOD (F+/−D)	639 308	73 495

**SKONSOLIDOWANY RACHUNEK
PRZEPŁYWÓW PIENIĘŻNYCH**
(w tysiącach złotych)

	2006	2005 dane porównawcze
A. PRZEPŁYWY PIENIĘŻNE NETTO Z DZIAŁALNOŚCI OPERACYJNEJ (I +/- II) – metoda pośrednia		
I. Zysk (strata) brutto	388 445	377 068
II. Korekty razem:	(221 827)	(678 351)
1. Amortyzacja	68 025	50 239
2. (Zyski)/ straty z tytułu różnic kursowych	0	(29)
3. (Zyski)/ straty mniejszości	0	1
4. (Zysk)/ strata z działalnością inwestycyjną	88	0
5. Zmiana stanu rezerw	(2 962)	(1 200)
6. Zmiana stanu dłużnych papierów wartościowych	17 897	18 089
7. Zmiana stanu należności od banków	(3 367)	275 415
8. Zmiana stanu należności od Klientów	(1 078 809)	(765 670)
9. Zmiana stanu akcji, udziałów, pozostałych papierów wartościowych i innych aktywów finansowych	(1 309)	0
10. Zmiana stanu innych aktywów	(47 608)	(21 555)
11. Zmiana stanu zobowiązań wobec banków	627 326	(505 530)
12. Zmiana stanu zobowiązań wobec Klientów	227 667	367 354
13. Zmiana stanu innych zobowiązań	65 228	13 785
14. Zapłacony podatek dochodowy	(84 717)	(97 571)
15. Pozostałe korekty	(9 286)	(11 679)
III. Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej (I +/- II) – metoda pośrednia	166 618	(301 283)
B. PRZEPŁYWY PIENIĘŻNE NETTO Z DZIAŁALNOŚCI INWESTYCYJNEJ (I-II)		
I. Wpływy	19 414 548	25 738 448
1. Zbycie udziałów lub akcji w jednostkach , pozostałych papierów wartościowych i innych aktywów finansowych	19 412 022	25 735 563
w tym dłużne papiery skarbu państwa	180 745	145 178
2. Zbycie wartości niematerialnych i rzeczowych aktywów trwałych	2 526	2 885
II. Wydatki	(19 252 136)	(25 733 884)
1. Nabycie udziałów w jednostkach zależnych	(19 124 604)	(25 658 834)
2. Nabycie udziałów lub akcji w jednostkach, pozostałych papierów wartościowych i innych aktywów finansowych	(94 909)	(91 643)
w tym dłużne papiery skarbu państwa	(127 529)	(74 591)
3. Nabycie wartości niematerialnych i rzeczowych aktywów trwałych	(127 529)	(74 591)
III. Przepływy pieniężne netto z działalnością inwestycyjną (I-II)	162 412	4 564
C. PRZEPŁYWY PIENIĘŻNE NETTO Z DZIAŁALNOŚCI FINANSOWEJ (I-II)		
I. Wpływy	345 316	409
1. Emisja dłużnych papierów wartościowych	345 316	0
2. Wpływy netto z tytułu emisji akcji	0	409
II. Wydatki	(108 533)	(27 822)
1. Płatności zobowiązań z tytułu leasingu finansowego	(9 613)	(5 101)
2. Spłata zobowiązań podporządkowanych	(98 920)	(11 357)
3. Dywidendy wypłacone	0	(11 364)
III. Przepływy pieniężne netto z działalnością finansową (I-II)	236 783	(27 413)
D. PRZEPŁYWY PIENIĘŻNE NETTO, RAZEM (A+/−B+/−C)	565 813	(324 132)
E. BILANSOWA ZMIANA STANU ŚRODKÓW PIENIĘŻNYCH	565 813	(324 132)
F. ŚRODKI PIENIĘŻNE NA POCZĄtek OKRESU	73 495	397 627
G. ŚRODKI PIENIĘŻNE NA KONIEC OKRESU (F+/−D)	639 308	73 495

We issued previously the audit opinion without qualifications dated 23 April 2007 on the financial statements for the year ended 31 December 2006 as presented below:

INDEPENDENT AUDITORS' OPINION "To the Supervisory Board of LUKAS Bank SA"

1. We have audited the financial statements for the year ended 31 December 2006 of LUKAS Bank SA ('the Bank') located in Wrocław at pl. Orląt Lwowskich 1, containing:
 - the profit and loss account for the period from 1 January 2006 to 31 December 2006 with a net profit amounting to 264,389 thousand zlotys,
 - the balance sheet as at 31 December 2006 with total assets amounting to 6,135,035 thousand zlotys,
 - the statement of changes in shareholders' equity for the period from 1 January 2006 to 31 December 2006 with a net increase in shareholders' equity amounting to 262,825 thousand zlotys,
 - the cash flow statement for the period from 1 January 2006 to 31 December 2006 with a net cash inflow amounting to 565,838 thousand zlotys, and
 - the additional notes and explanations ('the financial statements').
2. The truth and fairness¹ of the financial statements and the proper maintenance of the accounting records are the responsibility of the Bank's Management Board. Our responsibility was to audit the financial statements and to express an opinion whether, based on our audit, these financial statements are, in all material respects, true and fair² and whether the accounting records that form the basis for their preparation are, in all material respects, properly maintained.
3. We conducted our audit of the financial statements in accordance with the following regulations being in force in Poland:
 - chapter 7 of the Accounting Act, dated 29 September 1994 ('the Accounting Act'),
 - the auditing standards issued by the National Chamber of Auditors,in order to obtain reasonable assurance whether these financial statements are free of material misstatement. In particular, the audit included examining, to a large extent on a test basis, documentation supporting the amounts and disclosures in the financial statements. The audit also included assessing the accounting principles adopted and used and significant estimates made by the Management Board, as well as evaluating the overall presentation of the financial statements. We believe our audit has provided a reasonable basis to express our opinion on the financial statements treated as a whole.
4. In our opinion, the financial statements, in all material respects:
 - present truly and fairly all information material for the assessment of the results of the audited Bank's operations for the period from 1 January 2006 to 31 December 2006, as well as its financial position³ as at 31 December 2006;
 - have been prepared correctly, i.e. in accordance with International Financial Reporting Standards as adopted by the EU and based on properly maintained accounting records;
 - are in respect of the form and content, in accordance with (i) legal regulations governing the preparation of financial statements and (ii) the Bank's articles of association.

¹ Translation of the following expression in Polish: 'rzetelność, prawidłowość i jasność'

² Translation of the following expression in Polish: 'rzetelne, prawidłowe i jasne'

³ Translation of the following expression in Polish: 'sytuacja majątkowa i finansowa'

W dniu 23 kwietnia 2007 roku wydaliśmy opinię bez zastrzeżeń na temat sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony dnia 31 grudnia 2006 roku, jak to zaprezentowano poniżej:

OPINIA NIEZALEŻNEGO BIEGŁEGO REVIDENTA „Dla Rady Nadzorczej LUKAS Banku SA”

1. Przeprowadziliśmy badanie sprawozdania finansowego za rok zakończony dnia 31 grudnia 2006 roku LUKAS Bank SA („Bank”) z siedzibą we Wrocławiu pl. Orląt Lwowskich 1, obejmującego:
 - rachunek zysków i strat za okres od dnia 1 stycznia 2006 roku do dnia 31 grudnia 2006 roku wykazujący zysk netto w wysokości 264 389 tysięcy złotych,
 - bilans sporządzony na dzień 31 grudnia 2006 roku, który po stronie aktywów i pasywów wykazuje sumę 6 135 035 tysięcy złotych,
 - zestawienie zmian w kapitale własnym za okres od dnia 1 stycznia 2006 roku do dnia 31 grudnia 2006 roku wykazujące zwiększenie stanu kapitału własnego o kwotę 262 825 tysięcy złotych,
 - rachunek przepływów pieniężnych za okres od dnia 1 stycznia 2006 roku do dnia 31 grudnia 2006 roku wykazujący zwiększenie stanu środków pieniężnych netto o kwotę 565 838 tysięcy złotych oraz
 - informację dodatkową („sprawozdanie finansowe”).
2. Za rzetelność, prawidłowość i jasność sprawozdania finansowego, jak również za prawidłowość ksiąg rachunkowych odpowiada Zarząd Banku. Naszym zdaniem było zbadanie sprawozdania finansowego i wyrażenie, na podstawie badania, opinii o tym, czy sprawozdanie to jest, we wszystkich istotnych aspektach, rzetelne, prawidłowe i jasne oraz czy księgi rachunkowe stanowiące podstawę jego sporządzenia są prowadzone, we wszystkich istotnych aspektach, w sposób prawidły.
3. Badanie sprawozdania finansowego przeprowadziliśmy stosownie do obowiązujących w Polsce postanowień:
 - rozdziału 7 ustawy z dnia 29 września 1994 roku o rachunkowości („ustawa o rachunkowości”),
 - norm wykonywania zawodu biegłego rewidenta wydanych przez Krajową Radę Biegłych Rewidentów, w taki sposób, aby uzyskać racjonalną pewność, czy sprawozdanie to nie zawiera istotnych nieprawidłowości. W szczególności, badanie obejmowało sprawdzenie – w dużej mierze metodą wyrywkową – dokumentacji, z której wynikają kwoty i informacje zawarte w sprawozdaniu finansowym. Badanie obejmowało również ocenę poprawności przyjętych i stosowanych przez Zarząd zasad rachunkowości i znaczących szacunków dokonanych przez Zarząd, jak i ogólnej prezentacji sprawozdania finansowego. Uważamy, że przeprowadzone przez nas badanie dostarczyło nam wystarczających podstawa do wyrażenia opinii o sprawozdaniu finansowym traktowanym jako całość.
4. Naszym zdaniem sprawozdanie finansowe, we wszystkich istotnych aspektach:
 - przedstawia rzetelnie i jasno wszystkie informacje istotne dla oceny wyniku finansowego działalności gospodarczej za okres od dnia 1 stycznia 2006 roku do dnia 31 grudnia 2006 roku, jak też sytuacji majątkowej i finansowej badanego Banku na dzień 31 grudnia 2006 roku;
 - zostało sporządzone prawidłowo, to jest zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej, które zostały zatwierdzone przez UE oraz na podstawie prawidłowo prowadzonych ksiąg rachunkowych;
 - jest zgodne z wpływającymi na formę i treść sprawozdania finansowego (I) przepisami prawa regulującymi przygotowanie sprawozdań finansowych oraz (II) postanowieniami statutu Banku.

5. Without qualifying our opinion, we draw attention to the following issue. As described in Note 19 of the financial statement, as at 31 December 2006 the Bank's Management Board, based on their professional judgement, created additional allowance as part of loan impairment allowance for incurred but not reported losses amounting to 44.5 million zlotys.
6. We have read the Directors' Report for the period from 1 January 2006 to 31 December 2006 ('the Directors' Report') and concluded that the information derived from the financial statements reconciles with these financial statements. The information included in the Directors' Report corresponds with art. 49 of the Accounting Act."

In our opinion the information presented in the published, condensed financial statements on pages 56 to 63 of this annual report is in all material respects fairly stated in relation to the financial statements from which it has been derived. The financial statements that were audited by us include notes that were not fully presented in the attached condensed financial statements. In order for the reader to obtain a true and fair view of the state of affairs of the Bank as at 31 December 2006 and the results of its operations for the period from 1 January 2006 to 31 December 2006, the reader must review the full financial statements in their entirety including disclosures as required by International Financial Reporting Standards as adopted by the EU.

5. Nie zgłaszając zastrzeżeń, zwracamy uwagę na następującą kwestię. Jak opisano w Nocie 19 do sprawozdania finansowego, na dzień 31 grudnia 2006 roku Zarząd Banku w oparciu o swój profesjonalny osąd utworzył dodatkowy odpis aktualizujący jako część odpisu aktualizującego z tytułu poniesionych, ale nie ujawnionych strat w odniesieniu do kredytów i pożyczek udzielonych Klientom w wysokości 44,5 miliona złotych.
6. Zapoznaliśmy się ze sprawozdaniem z działalności Banku w okresie od dnia 1 stycznia 2006 roku do dnia 31 grudnia 2006 roku („sprawozdanie z działalności”) i uznaliśmy, że informacje pochodzące ze sprawozdania finansowego są z nim zgodne. Informacje zawarte w sprawozdaniu z działalności uwzględniają postanowienia art. 49 ustawy o rachunkowości”.

Naszym zdaniem, informacje przedstawione w publikowanej, skróconej wersji sprawozdania finansowego na stronach od 56 do 63 niniejszego raportu rocznego są we wszystkich istotnych aspektach przedstawione prawnie w odniesieniu do wyżej wymienionego zbadanego sprawozdania finansowego, na którego podstawie zostały przygotowane. Sprawozdanie finansowe, które było przedmiotem naszego badania, zawiera noty, które nie zostały w całości przedstawione w załączonym skróconym sprawozdaniu finansowym. Uzyskanie pełnych i rzetelnych informacji na temat Banku na dzień 31 grudnia 2006 roku oraz wyników prowadzonej przez nią działalności od 1 stycznia 2006 roku do 31 grudnia 2006 roku wymaga zapoznania się z pełną wersją sprawozdania finansowego zawierającą ujawnienia wymagane przez Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej, które zostały zatwierdzone przez UE.

on behalf of

Ernst & Young Audit sp. z o.o.
Rondo ONZ 1, 00-124 Warsaw
Registration No 130

Dorota Snarska-Kuman
Certified Auditor No 9667/7232

Signed on Polish original

Dominik Januszewski
Certified Auditor No 9707/7255

Signed on Polish original

w imieniu

Ernst & Young Audit sp. z o.o.
Rondo ONZ 1, 00-124 Warszawa
Nr ewidencyjny 130


Dorota Snarska-Kuman
Biegły rewident Nr 9667/7232


Dominik Januszewski
Biegły rewident Nr 9707/7255

Warsaw, 23 April 2007

Warszawa, dnia 23 kwietnia 2007 roku

INCOME STATEMENT
(in thousand zlotys)

	2006	2005	comparatives
Interest income	1 097 355	940 114	
Interest expense	(141 225)	(174 282)	
Net interest income	956 130	765 832	
Fees and commission income	167 891	109 990	
Fees and commission expense	(108 732)	(84 071)	
Net fees and commission income	59 159	25 919	
Net trading income	(2 944)	228	
Net investing income	161	574	
Other operating income	34 694	19 338	
Other operating expenses	(15 916)	(11 124)	
Net other operating income	18 778	8 214	
Net loan impairment losses	(130 295)	(112 524)	
Net impairment losses on financial investments	1 309	0	
General administrative expenses	(569 912)	(365 682)	
Operating profit	332 386	322 561	
Profit (loss) before tax from continuing operations	332 386	322 561	
Profit (loss) before tax	332 386	322 561	
Income tax expense	(67 997)	(64 601)	
Net profit (loss)	264 389	257 960	

RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT
(w tysiącach złotych)

	2006	2005	dane porównawcze
Przychody z tytułu odsetek	1 097 355	940 114	
Koszty z tytułu odsetek	(141 225)	(174 282)	
Wynik z tytułu odsetek	956 130	765 832	
Przychody z tytułu prowizji i opłat	167 891	109 990	
Koszty z tytułu prowizji i opłat	(108 732)	(84 071)	
Wynik z tytułu prowizji i opłat	59 159	25 919	
Wynik na działalności handlowej	(2 944)	228	
Wynik na działalności inwestycyjnej	161	574	
Pozostałe przychody operacyjne	34 694	19 338	
Pozostałe koszty operacyjne	(15 916)	(11 124)	
Pozostałe przychody i koszty operacyjne netto	18 778	8 214	
Wynik z tytułu odpisów aktualizujących z tytułu utraty wartości kredytów i pożyczek	(130 295)	(112 524)	
Wynik z tytułu odpisów aktualizujących z tytułu utraty wartości inwestycji finansowych	1 309	0	
Ogólne koszty administracyjne	(569 912)	(365 682)	
Wynik z działalności operacyjnej	332 386	322 561	
Zysk (strata) brutto z działalności kontynuowanej	332 386	322 561	
Zysk (strata) brutto	332 386	322 561	
Podatek dochodowy	(67 997)	(64 601)	
Zysk (strata) netto	264 389	257 960	

BALANCE SHEET
(in thousand zlotys)

	31.12.2006	31.12.2005
	comparatives	
ASSETS		
Cash and balances with central bank	160 725	58 760
Due from banks	781 271	314 041
Financial assets at fair value through profit or loss (including derivative financial instruments)	22 947	42 548
Loans and advances to customers	4 669 589	3 655 129
Investment securities	56 876	323 673
1. Available for sale	56 876	323 673
2. Held to maturity	0	0
Investments in subsidiaries	50	50
Investments in associates	1 967	658
Intangible assets	82 055	91 266
Property and equipment	160 564	93 267
Current tax receivables	0	1 795
Deferred tax assets	116 638	85 197
Other assets	82 353	35 000
TOTAL ASSETS	6 135 035	4 701 384
LIABILITIES		
Due to banks	758 379	131 053
Financial liabilities at fair value through profit or loss (including derivative financial instruments)	8 183	9 645
Due to customers	3 519 790	3 288 201
Liabilities arising from securities issued	349 539	0
Current tax liabilities	13 442	0
Deferred tax liabilities	12 342	11 312
Provisions	23 523	26 485
Other liabilities	217 077	173 706
Subordinated debts	0	91 047
TOTAL LIABILITIES	4 902 275	3 731 449
EQUITY		
Share capital	179 171	179 171
Supplementary capital	59 724	55 997
Revaluation reserve	(98)	1 466
Other capital reserve	721 676	451 856
Retained earnings	272 287	281 445
TOTAL EQUITY	1 232 760	969 935
TOTAL LIABILITIES AND EQUITY	6 135 035	4 701 384

BILANS
(w tysiącach złotych)

	31.12.2006	31.12.2005
	dane porównawcze	
AKTYWA		
Kasa, środki w Banku Centralnym	160 725	58 760
Należności od banków	781 271	314 041
Aktywa finansowe wyceniane do wartości godziwej przez rachunek zysków i strat (w tym pochodne instrumenty finansowe)	22 947	42 548
Kredyty i pożyczki udzielone Klientom	4 669 589	3 655 129
Inwestycyjne papiery wartościowe	56 876	323 673
1. Dostępne do sprzedaży	56 876	323 673
2. Utrzymywane do terminu wymagalności	0	0
Inwestycje w jednostki zależne	50	50
Inwestycje w jednostki stowarzyszone	1 967	658
Wartości niematerialne	82 055	91 266
Rzeczowe aktywa trwałe	160 564	93 267
Należności z tytułu bieżącego podatku dochodowego	0	1 795
Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	116 638	85 197
Inne aktywa	82 353	35 000
SUMA AKTYWÓW	6 135 035	4 701 384
ZOBOWIĄZANIA		
Zobowiązania wobec banków	758 379	131 053
Zobowiązania finansowe wyceniane do wartości godziwej przez rachunek zysków i strat (w tym pochodne instrumenty finansowe)	8 183	9 645
Zobowiązania wobec Klientów	3 519 790	3 288 201
Zobowiązania z tytułu emisji dłużnych papierów wartościowych	349 539	0
Zobowiązania z tytułu bieżącego podatku dochodowego	13 442	0
Rezerwa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	12 342	11 312
Rezerwy	23 523	26 485
Pozostałe zobowiązania	217 077	173 706
Zobowiązania podporządkowane	0	91 047
SUMA ZOBOWIĄZAŃ	4 902 275	3 731 449
KAPITAŁ WŁASNY		
Kapitał zakładowy	179 171	179 171
Kapitał zapasowy	59 724	55 997
Kapitał z aktualizacji wyceny	(98)	1 466
Kapitał rezerwowy	721 676	451 856
Niepodzielony wynik finansowy	272 287	281 445
KAPITAŁ WŁASNY RAZEM	1 232 760	969 935
SUMA ZOBOWIĄZAŃ I KAPITAŁU WŁASNEGO	6 135 035	4 701 384

STATEMENT OF CHANGES IN EQUITY
(in thousand zlotys)

	Share capital	Supplementary capital	Revaluation reserve	Other capital reserve	Retained earnings	Total Equity
Equity at the beginning of the period – at 01.01.2006	179 171	55 997	1 466	451 856	281 445	969 935
Retained earnings distribution for capital reserves	o	3 727	o	269 820	(273 547)	o
Change in fair value of available for sale financial investments	o	o	(1 564)	o	o	(1 564)
Profit for the year	o	o	o	o	264 389	264 389
Equity at the end of the period – at 31.12.2006	179 171	59 724	(98)	721 676	272 287	1 232 760

ZESTAWIENIE ZMIAN W KAPITALE WŁASNYM
(w tysiącach złotych)

	Kapitał podstawowy	Kapitał zapasowy	Kapitał z aktualizacji wyceny	Kapitał rezerwowy	Niepodzielony wynik finansowy	Kapitał własny razem
Kapitał własny na początek okresu – stan na 01.01.2006	179 171	55 997	1 466	451 856	281 445	969 935
Podział zysku z przeznaczeniem na kapitał	o	3 727	o	269 820	(273 547)	o
Wycena aktywów finansowych dostępnych do sprzedaży	o	o	(1 564)	o	o	(1 564)
Wynik roku bieżącego	o	o	o	o	264 389	264 389
Kapitał własny na koniec okresu – stan na 31.12.2006	179 171	59 724	(98)	721 676	272 287	1 232 760

Annual report
2006

Raport roczny
2006

comparatives	Share capital	Supplementary capital	Revaluation reserve	Other capital reserve	Retained earnings	Total Equity
Equity at the beginning of the period – at 01.01.2005	152 171	36 397	(3 379)	226 455	268 486	680 130
Issue of shares	27 000	o	o	o	o	27 000
Retained earnings distribution for capital reserves	o	19 600	o	225 401	(245 001)	o
Change in fair value of available for sale financial investments	o	o	5 822	o	o	5 822
Net gains on hedges	o	o	(977)	o	o	(977)
Profit for the year	o	o	o	o	257 960	257 960
Equity at the end of the period – at 31.12.2005	179 171	55 997	1 466	451 856	281 445	969 935

Dane porównawcze	Kapitał podstawowy	Kapitał zapasowy	Kapitał z aktualizacji wyceny	Kapitał rezerwowy	Niepodzielony wynik finansowy	Kapitał własny razem
Kapitał własny na początek okresu – stan na 01.01.2005	152 171	36 397	(3 379)	226 455	268 486	680 130
Emisja akcji	27 000	o	o	o	o	27 000
Podział zysku z przeznaczeniem na kapitał	o	19 600	o	225 401	(245 001)	o
Wycena aktywów finansowych dostępnych do sprzedaży	o	o	5 822	o	o	5 822
Wycena instrumentów zabezpieczających	o	o	(977)	o	o	(977)
Wynik roku bieżącego	o	o	o	o	257 960	257 960
Kapitał własny na koniec okresu – stan na 31.12.2005	179 171	55 997	1 466	451 856	281 445	969 935

CASH FLOW STATEMENT
(in thousand zlotys)

	2006	2005
		comparatives
A. NET CASH FLOWS FROM OPERATING ACTIVITIES		
(I +/-II) – indirect method		
I. Profit (loss) before tax	332 386	322 561
II. Total adjustments:	(165 801)	(645 555)
1. Depreciation	67 337	41 654
2. Profit (loss) from investing activities	88	0
3. Change in provisions	(2 962)	(1 200)
4. Change in debt securities	17 897	18 089
5. Change in amounts due from banks	(3 367)	275 147
6. Change in amounts due from customers	(1 014 452)	(729 761)
7. Change in shares, other securities and other financial assets	(1 309)	0
8. Change in other assets	(47 353)	(20 116)
9. Change in amounts due to banks	627 326	(505 530)
10. Change in amounts due to customers	231 589	348 301
11. Change in other liabilities	52 984	31 647
12. Income tax paid	(84 243)	(94 434)
13. Other adjustments	(9 336)	(9 352)
III. Net cash flows from operating activities (I +/-II) – indirect method	166 585	(322 994)
B. NET CASH FLOWS FROM INVESTING ACTIVITIES (I-II)		
I. Inflows	19 414 548	25 737 474
1. Proceeds from sale of shares, other securities and other financial assets	19 412 022	25 735 563
- including: debt securities issued by State Treasury	180 745	145 178
2. Proceeds from sale of intangible assets and property and equipment	2 526	1 911
II. Outflows	(19 252 078)	(25 718 842)
1. Purchase of shares in subsidiaries	0	(50)
2. Purchase of shares, other securities and other financial assets	(19 124 604)	(25 658 834)
- including: debt securities issued by State Treasury	(94 909)	(91 643)
3. Purchase of intangible assets and property and equipment	(127 474)	(59 958)
III. Net cash flows from investing activities (I-II)	162 470	18 632
C. NET CASH FLOWS FROM FINANCING ACTIVITIES (I-II)		
I. Inflows	345 316	409
1. Proceeds from issue of debts	345 316	0
2. Proceeds from issue of shares	0	409
II. Outflows	(108 533)	(15 006)
1. Finance lease liabilities payments	(9 613)	(3 649)
2. Subordinated debts payments	(98 920)	11 357
III. Net cash flows from financing activities (I-II)	236 783	(14 597)
D. TOTAL NET CASH FLOWS (A+/-B+/-C)	565 838	(318 959)
E. NET INCREASE (DECREASE) IN CASH AND CASH EQUIVALENTS	565 838	(318 959)
F. CASH AND CASH EQUIVALENTS AT THE BEGINNING OF PERIOD	73 470	392 429
G. CASH AND CASH EQUIVALENTS AT THE END OF PERIOD (F+/-D)	639 308	73 470

RACHUNEK PRZEPŁYWÓW PIENIĘŻNYCH
(w tysiącach złotych)

	2006	2005
		dane porównawcze
A. PRZEPŁYWY PIENIĘŻNE NETTO Z DZIAŁALNOŚCI OPERACYJNEJ		
(I +/-II) – metoda pośrednia		
I. Zysk (strata) brutto	332 386	322 561
II. Korekty razem:	(165 801)	(645 555)
1. Amortyzacja	67 337	41 654
2. (Zysk) strata z działalności inwestycyjnej	88	0
3. Zmiana stanu rezerw	(2 962)	(1 200)
4. Zmiana stanu dłużnych papierów wartościowych	17 897	18 089
5. Zmiana stanu należności od banków	(3 367)	275 147
6. Zmiana stanu należności od Klientów	(1 014 452)	(729 761)
7. Zmiana stanu akcji, udziałów, pozostałych papierów wartościowych i innych aktywów finansowych	(1 309)	0
8. Zmiana stanu innych aktywów	(47 353)	(20 116)
9. Zmiana stanu zobowiązań wobec banków	627 326	(505 530)
10. Zmiana stanu zobowiązań wobec Klientów	231 589	348 301
11. Zmiana stanu innych zobowiązań	52 984	31 647
12. Zapłacony podatek dochodowy	(84 243)	(94 434)
13. Pozostałe korekty	(9 336)	(9 352)
III. Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej (I +/-II) – metoda pośrednia	166 585	(322 994)
B. PRZEPŁYWY PIENIĘŻNE NETTO Z DZIAŁALNOŚCI INWESTYCYJNEJ (I-II)		
I. Wpływy	19 414 548	25 737 474
1. Zbycie udziałów lub akcji, pozostałych papierów wartościowych i innych aktywów finansowych	19 412 022	25 735 563
- w tym dłużne papiery wartościowe skarbu państwa	180 745	145 178
2. Zbycie wartości niematerialnych oraz rzeczowych aktywów trwałych	2 526	1 911
II. Wydatki	(19 252 078)	(25 718 842)
1. Nabycie udziałów w jednostkach zależnych	0	(50)
2. Nabycie udziałów lub akcji, pozostałych papierów wartościowych i innych aktywów finansowych	(19 124 604)	(25 658 834)
- w tym dłużne papiery wartościowe skarbu państwa	(94 909)	(91 643)
3. Nabycie wartości niematerialnych oraz rzeczowych aktywów trwałych	(127 474)	(59 958)
III. Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej (I-II)	162 470	18 632
C. PRZEPŁYWY PIENIĘŻNE NETTO Z DZIAŁALNOŚCI FINANSOWEJ (I-II)		
I. Wpływy	345 316	409
1. Emisja dłużnych papierów wartościowych	345 316	0
2. Wpływy netto z tytułu emisji akcji	0	409
II. Wydatki	(108 533)	(15 006)
1. Płatności zobowiązań z tytułu leasingu finansowego	(9 613)	(3 649)
2.. Spłata zobowiązań podporządkowanych	(98 920)	11 357
III. Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej (I-II)	236 783	(14 597)
D. PRZEPŁYWY PIENIĘŻNE NETTO, RAZEM (A+/-B+/-C)	565 838	(318 959)
E. BILANSOWA ZMIANA STANU ŚRODKÓW PIENIĘŻNYCH	565 838	(318 959)
F. ŚRODKI PIENIĘŻNE NA POCZĄtek OKRESU	73 470	392 429
G. ŚRODKI PIENIĘŻNE NA KONIEC OKRESU (F+/-D)	639 308	73 470

We issued previously the audit opinion without qualifications dated 24 April 2007 on the financial statements for the year ended 31 December 2006 as presented below:

INDEPENDENT AUDITORS' OPINION
"To the Supervisory Board of LUKAS SA"

1. We have audited the financial statements for the year ended 31 December 2006 of LUKAS SA ('the Company') located in Wrocław at pl. Orląt Lwowskich 1, containing:
 - the profit and loss account for the period from 1 January 2006 to 31 December 2006 with a net profit amounting to 1,396 thousand zlotys,
 - the balance sheet as at 31 December 2006 with total assets amounting to 203,499 thousand zlotys,
 - the statement of changes in shareholders' equity for the period from 1 January 2006 to 31 December 2006 with a net increase in shareholders' equity amounting to 1,396 thousand zlotys,
 - the cash flow statement for the period from 1 January 2006 to 31 December 2006 with a net cash inflow amounting to 1,093 thousand zlotys, and
 - the additional notes and explanations ('the financial statements').
2. The truth and fairness¹ of the financial statements and the proper maintenance of the accounting records are the responsibility of the Company's Management Board. Our responsibility was to audit the financial statements and to express an opinion whether, based on our audit, these financial statements are, in all material respects, true and fair² and whether the accounting records that form the basis for their preparation are, in all material respects, properly maintained.
3. We conducted our audit of the financial statements in accordance with the following regulations being in force in Poland:
 - chapter 7 of the Accounting Act, dated 29 September 1994 ('the Accounting Act'),
 - the auditing standards issued by the National Chamber of Auditors,in order to obtain reasonable assurance whether these financial statements are free of material misstatement. In particular, the audit included examining, to a large extent on a test basis, documentation supporting the amounts and disclosures in the financial statements. The audit also included assessing the accounting principles adopted and used and significant estimates made by the Management Board, as well as evaluating the overall presentation of the financial statements. We believe our audit has provided a reasonable basis to express our opinion on the financial statements treated as a whole.

W dniu 24 kwietnia 2007 roku wydaliśmy opinię bez zastrzeżeń na temat sprawozdania finansowego za rok obrotowy zakończony dnia 31 grudnia 2006 roku, jak to zaprezentowano poniżej:

OPINIA NIEZALEŻNEGO BIEGŁEGO REVIDENTA
"Dla Rady Nadzorczej LUKAS SA"

1. Przeprowadziliśmy badanie sprawozdania finansowego za rok zakończony dnia 31 grudnia 2006 roku LUKAS SA ("Spółka") z siedzibą we Wrocławiu, pl. Orląt Lwowskich 1, obejmujące:
 - rachunek zysków i strat za okres od dnia 1 stycznia 2006 roku do dnia 31 grudnia 2006 roku wykazujący zysk netto w wysokości 1 396 tysięcy złotych,
 - bilans sporządzony na dzień 31 grudnia 2006 roku, który po stronie aktywów i pasywów wykazuje sumę 203 499 tysięcy złotych,
 - zestawienie zmian w kapitale własnym za okres od dnia 1 stycznia 2006 roku do dnia 31 grudnia 2006 roku wykazujące zwiększenie stanu kapitału własnego o kwotę 1 396 tysięcy złotych,
 - rachunek przepływów pieniężnych za okres od dnia 1 stycznia 2006 roku do dnia 31 grudnia 2006 roku wykazujący zwiększenie stanu środków pieniężnych netto o kwotę 1 093 tysiące złotych oraz
 - informację dodatkową ("sprawozdanie finansowe").
2. Za rzetelność, prawidłowość i jasność sprawozdania finansowego, jak również za prawidłowość ksiąg rachunkowych odpowiada Zarząd Spółki. Naszym zadaniem było zbadanie sprawozdania finansowego i wyrażenie, na podstawie badania, opinii o tym, czy sprawozdanie to jest, we wszystkich istotnych aspektach, rzetelne, prawidłowe i jasne oraz czy księgi rachunkowe stanowiące podstawę jego sporządzenia są prowadzone, we wszystkich istotnych aspektach, w sposób prawidłowy.
3. Badanie sprawozdania finansowego przeprowadziliśmy stosownie do obowiązujących w Polsce postanowień:
 - rozdziału 7 ustawy z dnia 29 września 1994 roku o rachunkowości ("ustawa o rachunkowości"),
 - norm wykonywania zawodu biegłego rewidenta wydanych przez Krajową Radę Biegłych Rewidentów, w taki sposób, aby uzyskać racjonalną pewność, czy sprawozdanie to nie zawiera istotnych nieprawidłowości. W szczególności, badanie obejmowało sprawdzenie – w dużej mierze metodą wyrywkową – dokumentacji, z której wynikają kwoty i informacje zawarte w sprawozdaniu finansowym. Badanie obejmowało również ocenę poprawności przyjętych i stosowanych przez Zarząd zasad rachunkowości i znaczących szacunków dokonanych przez Zarząd, jak i ogólnej prezentacji sprawozdania finansowego. Uważamy, że przeprowadzone przez nas badanie dostarczyło nam wystarczających podstawa do wyrażenia opinii o sprawozdaniu finansowym traktowanym jako całość.

¹ Translation of the following expression in Polish: 'rzetelność, prawidłowość i jasność'

² Translation of the following expression in Polish: 'rzetelne, prawidłowe i jasne'

4. In our opinion, the financial statements, in all material respects:
 - present truly and fairly all information material for the assessment of the results of the Company's operations for the period from 1 January 2006 to 31 December 2006, as well as its financial position³ as at 31 December 2006;
 - have been prepared correctly, i.e. in accordance with International Financial Reporting Standards as adopted by the EU and based on properly maintained accounting records;
 - are in respect of the form and content, in accordance with (i) legal regulations governing the preparation of financial statements and (ii) the Company's articles of association.
5. We have read the Directors' Report for the period from 1 January 2006 to 31 December 2006 ('the Directors' Report') and concluded that the information derived from the financial statements reconciles with these financial statements. The information included in the Directors' Report corresponds with art. 49 of the Accounting Act."

In our opinion the information presented in the published, condensed financial statements on pages 68 to 75 of this annual report is in all material respects fairly stated in relation to the financial statements from which it has been derived. The financial statements that were audited by us include notes that were not fully presented in the attached condensed financial statements. In order for the reader to obtain a true and fair view of the state of affairs of the Company as at 31 December 2006 and the results of its operations for the period from 1 January 2006 to 31 December 2006, the reader must review the full financial statements in their entirety including disclosures as required by International Financial Reporting Standards as adopted by the EU.

4. Naszym zdaniem sprawozdanie finansowe, we wszystkich istotnych aspektach:
 - przedstawia rzetelnie i jasno wszystkie informacje istotne dla oceny wyniku finansowego działalności gospodarczej za okres od dnia 1 stycznia 2006 roku do dnia 31 grudnia 2006 roku, jak też sytuacji majątkowej i finansowej badanej Spółki na dzień 31 grudnia 2006 roku;
 - zostało sporządzane prawidłowo, to jest zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej, które zostały zatwierdzone przez UE oraz na podstawie prawidłowo prowadzonych ksiąg rachunkowych;
 - jest zgodne z wpływającymi na formę i treść sprawozdania finansowego (I) przepisami prawa regulującymi przygotowanie sprawozdań finansowych oraz (II) postanowieniami statutu Spółki.
5. Zapoznaliśmy się ze sprawozdaniem z działalności Spółki w okresie od dnia 1 stycznia 2006 roku do dnia 31 grudnia 2006 roku („sprawozdanie z działalności”) i uznaliśmy, że informacje pochodzące ze sprawozdania finansowego są z nim zgodne. Informacje zawarte w sprawozdaniu z działalności uwzględniają postanowienia art. 49 ustawy o rachunkowości.”

Naszym zdaniem, informacje przedstawione w publikowanej, skróconej wersji sprawozdania finansowego na stronach od 68 do 75 niniejszego raportu rocznego są we wszystkich istotnych aspektach przedstawione prawnie w odniesieniu do wyżej wymienionego zbadanego sprawozdania finansowego, na którego podstawie zostały przygotowane. Sprawozdanie finansowe, które było przedmiotem naszego badania, zawiera noty, które nie zostały w całości przedstawione w załączonym skróconym sprawozdaniu finansowym. Uzyskanie pełnych i rzetelnych informacji na temat Spółki na dzień 31 grudnia 2006 roku oraz wyników prowadzonej przez nią działalności od 1 stycznia 2006 roku do 31 grudnia 2006 roku wymaga zapoznania się z pełną wersją sprawozdania finansowego zawierającą ujawnienia wymagane przez Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej, które zostały zatwierdzone przez UE.

on behalf of
Ernst & Young Audit sp. z o.o.
Rondo ONZ 1, 00-124 Warsaw
Registration No 130

Dorota Snarska-Kuman
Certified Auditor No 9667/7232

Signed on Polish original

Dominik Januszewski
Certified Auditor No 9707/7255

Signed on Polish original

w imieniu
Ernst & Young Audit sp. z o.o.
Rondo ONZ 1, 00-124 Warszawa
Nr ewidencyjny 130


Dorota Snarska-Kuman
Biegły rewident Nr 9667/7232


Dominik Januszewski
Biegły rewident Nr 9707/7255

Warsaw, 24 April 2007

Warszawa, dnia 24 kwietnia 2007 roku

³ Translation of the following expression in Polish: 'sytuacja majątkowa i finansowa'

INCOME STATEMENT
(in thousand zlotys)

	2006	2005	comparatives
Continuing operations			
Sale of goods and products	-	-	
Rendering of services	689	899	
Rental income	-	-	
Sales revenue	689	899	
Cost of sales	-	-	
Gross profit from sales	689	899	
Other operating income	49	820	
Selling and distribution expenses	-	-	
Administrative expenses	214	2 535	
Other operating expenses	41	367	
Operating profit / (loss)	483	(1183)	
Finance income	1 247	1 782	
Finance costs	4	953	
Profit/(loss) before tax	1 726	(354)	
Income tax expense	330	67	
Net profit/(loss) for the year from continuing operations	1 396	(287)	
Discontinued operations			
Net profit/(loss) for the year from discontinued operations	-	27 394	
Net profit for the year	1 396	27 107	

RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT
(w tysiącach złotych)

	2006	2005	dane porównawcze
Działalność kontynuowana			
Przychody ze sprzedaży towarów i produktów	-	-	
Przychody ze sprzedaży usług	689	899	
Przychody z wynajmu	-	-	
Przychody ze sprzedaży	689	899	
Koszt własny sprzedaży	-	-	
Zysk brutto ze sprzedaży	689	899	
Pozostałe przychody operacyjne	49	820	
Koszty sprzedaży	-	-	
Koszty ogólnego zarządu	214	2 535	
Pozostałe koszty operacyjne	41	367	
Zysk/ (strata) z działalności operacyjnej	483	(1183)	
Przychody finansowe	1 247	1 782	
Koszty finansowe	4	953	
Zysk/ (strata) brutto	1 726	(354)	
Podatek dochodowy	330	67	
Zysk/ (strata) netto z działalności kontynuowanej	1 396	(287)	
Działalność zaniechana			
Zysk za rok obrotowy z działalności zaniechanej	-	27 394	
Zysk netto za rok obrotowy	1 396	27 107	

BALANCE SHEET
(in thousand zlotys)

	31.12.2006	31.12.2005
ASSETS		comparatives
Non-current assets		
Property, plant and equipment	-	-
Investment properties	-	-
Intangible assets	-	-
Investments in subsidiaries	169 832	169 774
Investments in associates and jointly controlled entities	-	-
Financial assets	-	-
Deferred tax asset	37	40
	169 869	169 814
Current assets		
Inventories	-	-
Trade and other receivables	4	541
Prepayments	10	46
Cash and cash equivalents	33 616	32 523
	33 630	33 110
TOTAL ASSETS	203 499	202 924
EQUITY AND LIABILITIES		
Equity		
Share capital	522	522
Share premium	37 311	37 311
Own shares	-	-
Other reserves	43 358	16 251
Retained earnings/ Accumulated losses	122 107	147 818
Total equity	203 298	201 902
Non-current liabilities		
Interest-bearing loans and borrowings	-	-
Provisions	-	-
Other liabilities	-	-
Deferred tax liabilities	2	9
	2	9
Current liabilities		
Trade and other payables	-	78
Income tax payable	3	1
Accruals	196	934
Provisions	-	-
	199	1 013
Total liabilities	201	1 022
TOTAL EQUITY AND LIABILITIES	203 499	202 924

BILANS
(w tysiącach złotych)

	31.12.2006	31.12.2005
		dane porównawcze
AKTYWA		
Aktywa trwałe		
Rzeczowe aktywa trwałe	-	-
Nieruchomości inwestycyjne	-	-
Wartości niematerialne	-	-
Udziały w jednostkach zależnych	169 832	169 774
Udziały w jednostkach stowarzyszonych i wspólnych przedsięwzięciach	-	-
Aktywa finansowe	-	-
Aktywa z tytułu podatku odroczonego	37	40
	169 869	169 814
Aktywa obrotowe		
Zapasy	-	-
Należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe należności	4	541
Rozliczenia międzyokresowe	10	46
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	33 616	32 523
	33 630	33 110
SUMA AKTYWÓW	203 499	202 924
PASYWA		
Kapitał własny	-	-
Kapitał podstawowy	522	522
Nadwyżka ze sprzedaży akcji powyżej ich wartości nominalnej	37 311	37 311
Akcie własne	-	-
Pozostałe kapitały rezerwowe	43 358	16 251
Zyski zatrzymane/ Niepokryte straty	122 107	147 818
Kapitał własny ogółem	203 298	201 902
Zobowiązania długoterminowe		
Oprocentowane kredyty i pożyczki	-	-
Rezerwy	-	-
Pozostałe zobowiązania	-	-
Rezerwa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	2	9
	2	9
Zobowiązania krótkoterminowe		
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania	-	78
Zobowiązania z tytułu podatku dochodowego	3	1
Rozliczenia międzyokresowe	196	934
Rezerwy	-	-
	199	1 013
Zobowiązania razem	201	1 022
SUMA PASYWÓW	203 499	202 924

STATEMENT OF CHANGES IN EQUITY
(in thousand zlotys)

	Share capital	Share premium	Other	Retained earnings / Accumulated reserves	Total Equity
At 1 January 2005	522	37 311	16 251	132 076	186 160
Adjustments of errors	-	-	-	-	-
At 1 January 2005	522	37 311	16 251	132 076	186 160
Profit/(loss) for the year	-	-	-	27 107	27 107
Dividends paid	-	-	-	(11 365)	(11 365)
At 31 December 2005	522	37 311	16 251	147 818	201 902
At 1 January 2006	522	37 311	16 251	147 818	201 902
Appropriation of profit for the year 2005	-	-	27 107	(27 107)	-
Profit for the year 2006	-	-	-	1 396	1 396
At 31 December 2006	522	37 311	43 358	122 107	203 298

Annual report
2006

STATEMENT OF CHANGES IN EQUITY

LUKAS SA

SPRAWOZDANIE ZE ZMIAN W KAPITAŁACH WŁASNYCH
(w tysiącach złotych)

	Kapitał akcyjny	Nadwyżka ze sprzedaży akcji powyżej ich wartości nominalnej	Pozostałe kapitały rezerwowe	Zyski zatrzymane/ (straty) niepokryte	Kapitał własny ogółem
Na dzień 1 stycznia 2005 roku	522	37 311	16 251	132 076	186 160
Korekty błędów	-	-	-	-	-
Na dzień 1 stycznia 2005 roku	522	37 311	16 251	132 076	186 160
Zysk/ (strata) roku	-	-	-	27 107	27 107
Wypłata dywidendy	-	-	-	(11 365)	(11 365)
Na dzień 31 grudnia 2005 roku	522	37 311	16 251	147 818	201 902
Na dzień 1 stycznia 2006 roku	522	37 311	16 251	147 818	201 902
Podział zysku za rok 2005	-	-	27 107	(27 107)	-
Zysk roku 2006	-	-	-	1 396	1 396
Na dzień 31 grudnia 2006 roku	522	37 311	43 358	122 107	203 298

Raport roczny
2006

SPRAWOZDANIE ZE ZMIAN W KAPITAŁACH WŁASNYCH

CASH FLOW STATEMENT
(in thousand zlotys)

	2006	2005
comparatives		
Cash flows from operating activities		
Profit before taxation	1 726	38 640
Adjustments for:	(575)	(35 982)
Depreciation	-	8 513
Interest and dividends, net	-	-
Loss from investing activities	-	(29)
Decrease in trade and other receivables	2	4 162
(Increase)/decrease in inventories	-	-
Increase/(decrease) in payables except for loans and borrowings	(78)	18 891
Change in accruals and prepayments	(702)	(59 303)
Change in provisions	-	-
Income tax paid	203	(3 137)
Other	-	(5 079)
Net cash flows from operating activities	1 151	2 658
Cash flows from investing activities		
Proceeds from sale of property, plant and equipment and intangible assets	-	974
Purchase of property, plant and equipment and intangible assets	-	(14 633)
Proceeds from sale of investment property	-	-
Purchase of investment property	-	-
Proceeds from sale of investments in subsidiaries, associates and jointly controlled entities	-	-
Purchase of subsidiaries, associates and jointly controlled entities	(58)	(409)
Proceeds from sale of financial assets	-	-
Purchase of financial assets	-	-
Dividends and interest received	-	-
Repayment of loans granted	-	-
Loans granted	-	-
Other	-	-
Net cash flows from investing activities	(58)	(14 068)
Cash flows from financing activities		
Proceeds from issue of shares	-	-
Payment of finance lease liabilities	-	(1 451)
Proceeds from loans and borrowings	-	-
Repayment of loans and borrowings	-	-
Dividends paid	-	(11 365)
Interest paid	-	-
Other	-	-
Net cash flows from financing activities	-	(12 816)
Net increase/(decrease) in cash and cash equivalents	1 093	(24 226)
Net foreign exchange difference	-	-
Cash and cash equivalents at the beginning of the period	32 523	56 749
Cash and cash equivalents at the end of the period	33 616	32 523
Including cash with limited availability	-	-

RACHUNEK PRZEPŁYWÓW PIENIĘŻNYCH
(w tysiącach złotych)

	2006	2005
dane porównawcze		
Przepływy środków pieniężnych z działalności operacyjnej		
Zysk brutto	1 726	38 640
Korekty o pozycje:	(575)	(35 982)
Amortyzacja	-	8 513
Odsetki i dywidendy, netto	-	-
Strata na działalności inwestycyjnej	-	(29)
Zmniejszenie stanu należności	2	4 162
(Zwiększenie)/ zmniejszenie stanu zapasów	-	-
Zwiększenie/ (zmniejszenie) stanu zobowiązań z wyjątkiem kredytów i pożyczek	(78)	18 891
Zmiana stanu rozliczeń międzyokresowych	(702)	(59 303)
Zmiana stanu rezerw	-	-
Podatek dochodowy zapłacony	203	(3 137)
Pozostale	-	(5 079)
Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej	1 151	2 658
Przepływy środków pieniężnych z działalności inwestycyjnej		
Sprzedaż rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych	-	974
Nabycie rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych	-	(14 633)
Sprzedaż nieruchomości inwestycyjnych	-	-
Nabycie nieruchomości inwestycyjnych	-	-
Sprzedaż inwestycji w jednostkach zależnych, stowarzyszonych i wspólnych przedsięwzięciach	-	-
Nabycie inwestycji w jednostkach zależnych, stowarzyszonych i wspólnych przedsięwzięciach	(58)	(409)
Sprzedaż aktywów finansowych	-	-
Nabycie aktywów finansowych	-	-
Dywidendy i odsetki otrzymane	-	-
Splata udzielonych pożyczek	-	-
Udzielenie pożyczek	-	-
Pozostale	-	-
Środki pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	(58)	(14 068)
Przepływy środków pieniężnych z działalności finansowej		
Wpływ z tytułu emisji akcji	-	-
Splata zobowiązań z tytułu leasingu finansowego	-	(1 451)
Wpływ z tytułu zaciągnięcia pożyczek/ kredytów	-	-
Splata pożyczek/ kredytów	-	-
Dywidendy wyплачone	-	(11 365)
Odsetki zapłacone	-	-
Pozostale	-	-
Środki pieniężne netto z działalności finansowej	-	(12 816)
Zwiększenie netto stanu środków pieniężnych i ich ekwiwalentów	1 093	(24 226)
Różnice kursowe netto	-	-
Środki pieniężne na początek okresu	32 523	56 749
Środki pieniężne na koniec okresu, w tym	33 616	32 523
o ograniczonej możliwości dysponowania	-	-



LUKAS Bank SA
pl. Orła Lwowskiego 1
53-605 Wrocław
tel. (+48) 71 355 95 11
faks (+48) 71 355 30 05
LUKASlinia 0801 33 11 11
www.LUKASbank.pl