



**SPRAWOZDANIE Z DZIAŁALNOŚCI
BANKU HANDLOWEGO W WARSZAWIE SA
W I POŁOWIE 2005 ROKU**

WRZESIEŃ 2005

SPIS TREŚCI

I. GOSPODARKA POLSKA W I POŁOWIE 2005 ROKU	3
1. GŁÓWNE TENDENCJE MAKROEKONOMICZNE	3
2. RYNEK PIENIĘŻNY I WALUTOWY	4
3. RYNEK KAPITAŁOWY	4
4. SEKTOR BANKOWY	6
II. PODSTAWOWE DANE BILANSOWE I WYNIKI FINANSOWE BANKU HANDLOWEGO W WARSZAWIE SA	7
1. SYNTETYCZNE ZESTAWIENIE PODSTAWOWYCH DANYCH FINANSOWYCH BANKU.....	7
2. WYNIKI FINANSOWE BANKU W I POŁOWIE 2005 ROKU	7
III. DZIAŁALNOŚĆ BANKU HANDLOWEGO W WARSZAWIE SA W I POŁOWIE 2005 ROKU	14
1. KREDYTY I INNE ZAANGAŻOWANIA OBCIĄŻONE RYZYKIEM	14
2. FUNDUSZE ZEWNĘTRZNE	18
3. SEGMENT BANKOWOŚCI KOMERCYJNEJ I INWESTYCYJNEJ	20
4. SEGMENT BANKOWOŚCI DETALICZNEJ	26
5. CITIFINANCIAL.....	28
6. SIEĆ PLACÓWEK	29
7. ZMIANY W ZAKRESIE TECHNOLOGII INFORMATYCZNYCH	29
8. DZIAŁALNOŚĆ MAKLERSKA.....	30
9. DZIAŁALNOŚĆ LEASINGOWA	31
10. ZARZĄDZANIE AKTYWAMI	32
11. ZARZĄDZANIE FUNDUSZAMI INWESTYCYJNYMI	32
12. CELOWE SPÓŁKI INWESTYCYJNE	33
13. INNE INFORMACJE O BANKU.....	33
IV. ISTOTNE CZYNNIKI RYZYKA ZWIĄZANE Z DZIAŁALNOŚCIĄ BANKU HANDLOWEGO W WARSZAWIE SA	35
1. ISTOTNE CZYNNIKI RYZYKA I ZAGROŻENIA ZWIĄZANE Z OTOCZENIEM BANKU HANDLOWEGO w WARSZAWIE SA	35
2. ISTOTNE CZYNNIKI RYZYKA I ZAGROŻENIA ZWIĄZANE Z BANKIEM HANDLOWYM W WARSZAWIE SA I JEGO DZIAŁALNOŚCIĄ	37
V. PERSPEKTYWY ROZWOJU BANKU HANDLOWEGO W WARSZAWIE SA	40
1. OGÓLNE CELE ROZWOJU BANKU	40
2. SYNERGIE.....	43
3. DOBRE PRAKTYKI KORPORACYJNE	43
VI. DOBRE PRAKTYKI W SPÓŁKACH PUBLICZNYCH.....	43
1. ZASADY ŁADU KORPORACYJNEGO.....	43
2. PRAWDZIWOŚĆ I RZETELNOŚĆ PREZENTOWANYCH SPRAWOZDAŃ	43
3. WYBÓR PODMIOTU UPRAWNIONEGO DO BADANIA SPRAWOZDAŃ FINANSOWYCH	44

I. Gospodarka polska w I połowie 2005 roku

1. Główne tendencje makroekonomiczne

Po wyraźnym przyspieszeniu tempa wzrostu gospodarczego w 2004 roku, I połowa 2005 roku minęła pod znakiem wyraźnego spowolnienia aktywności gospodarczej. Skala spowolnienia gospodarczego w I kwartale 2005 roku okazała się większa niż pierwotnie oczekiwano, a tempo wzrostu Produktu Krajowego Brutto (PKB) obniżyło się do poziomu 2,1% w I kwartale 2005 roku, z 4,0% r/r w IV kwartale 2004 r.

Głównym motorem wzrostu gospodarki w I kwartale 2005 roku nadal pozostawał eksport i pomimo niesprzyjających warunków na rynku finansowym (w styczniu i lutym złoty kontynuował trend aprecjacyjny) jego kontrybucja w PKB wzrosła do 0,9% w II kwartale wobec 0,7% w I kwartale 2005 roku.

Rozczarowująca okazała się natomiast dynamika inwestycji, które w I kwartale 2005 roku zwiększyły się zaledwie o 1,0% r/r, wobec wzrostu o 7,4% w ostatnich 3 miesiącach 2004 r. Po wyeliminowaniu wpływu wahań sezonowych nakłady brutto na środki trwałe obniżyły się o 0,4% i był to pierwszy spadek od początku 2003 roku.

Spowolnienie odnotowano także w przypadku popytu konsumpcyjnego, który w porównaniu z IV kwartałem był niższy, i wyniósł zaledwie 1,7% r/r. Biorąc jednak pod uwagę efekt wysokiej bazy odniesienia związany z przyspieszeniem popytu konsumpcyjnego przed akcesją Polski do UE, wynik ten można uznać za relatywnie dobry.

Wzrost gospodarczy przyczynił się do stopniowego wzrostu popytu na pracę. W czerwcu 2005 roku przeciętne zatrudnienie w sektorze przedsiębiorstw wzrosło o 0,3% m/m i było 1,6% wyższe niż przed rokiem. Równocześnie odnotowano spadek stopy bezrobocia rejestrowanego do 18,1% w czerwcu 2005 roku z 19% w grudniu 2004 r. Wzrostowi zatrudnienia towarzyszyła niewielka poprawa w zakresie wynagrodzeń. W przeciągu 6 miesięcy 2005 roku wynagrodzenia w sektorze przedsiębiorstw wzrosły nominalnie o 2,6%, jednak w ujęciu realnym obniżyły się o 0,3%.

Silna aprecjacja złotego, nieznaczna poprawa na rynku pracy oraz niski wzrost popytu wewnętrznego przyczynił się do wyhamowania presji inflacyjnej. W czerwcu 2005 roku roczny wskaźnik inflacji obniżył się poniżej dolnej granicy celu inflacyjnego, do poziomu 1,4% r/r, z 4,4% r/r w grudniu 2004 roku.

O braku presji cenowej świadczy również niski poziom wskaźnika wzrostu cen przemysłowych (PPI). W porównaniu z ubiegłym rokiem ceny produkcji sprzedanej przemysłu były w I połowie 2005 roku o 0,5% niższe. Tym samym po raz pierwszy od grudnia 2001 odnotowano deflację PPI w ujęciu rocznym. Podobnie jak w przypadku wskaźnika wzrostu cen konsumpcyjnych (CPI), do spadku rocznego wskaźnika PPI przyczynił się efekt wysokiej bazy odniesienia, wynikający m.in. ze znacznych podwyżek cen ropy naftowej w analogicznym okresie 2004 roku. Oczekujemy, że w najbliższych miesiącach dynamika cen producentów utrzyma się na niskim poziomie, a do jej niewielkiego przyspieszenia dojdzie w IV kwartale 2005, po wygaśnięciu efektu wysokiej bazy.

Pomimo spowolnienia gospodarczego realizacja budżetu pozostaje pod kontrolą. Po pierwszej połowie 2005 roku deficyt budżetowy w kwocie 18,5 mld zł, osiągnął 52,9% rocznego planu. W rezultacie zaawansowanie realizacji budżetu okazało się mniejsze niż planowało Ministerstwo Finansów na początku 2005 roku – zgodnie z tym harmonogramem deficyt po sześciu miesiącach powinien osiągnąć 62,8% rocznego planu. Utrzymała się wyraźna tendencja wzrostowa wpływów z podatku dochodowego od osób prawnych, czemu sprzyjała relatywnie dobra sytuacja finansowa polskich przedsiębiorstw. Dochody w I połowie 2005 roku wyniosły 49,5% planu (wobec 48,4% w analogicznym okresie 2004), podczas gdy wydatki zrealizowano w 50% (47,2% przed rokiem).

2. Rynek pieniężny i walutowy

W I połowie 2005 roku Rada Polityki Pieniężnej (RPP) obniżyła stopy procentowe trzykrotnie, za każdym razem o 50 punktów bazowych. Tyle samo razy zmieniane było nastawienie w polityce monetarnej. Pierwsza zmiana z nastawienia restrykcyjnego na łagodne poprzedziła pierwszą obniżkę. Przy okazji drugiej obniżki nastawienie zostało zmienione na neutralne w celu schłodzenia oczekiwań rynkowych w stosunku do dalszych cięć stóp. Podczas czerwcowego posiedzenia RPP powróciła do nastawienia łagodnego, aby dać sygnał, iż w sytuacji spadającej inflacji możliwe jest dalsze złagodzenie polityki pieniężnej.

Powodem tak znacznego obniżenia kosztów pieniądza przez bank centralny był bardzo niski wzrost PKB w I kwartale 2005 roku oraz rozczarowujące wyniki gospodarcze w II kwartale 2005 roku (m. in. słabsza produkcja przemysłowa i sprzedaż detaliczna oraz niska dynamika płac). Przestrzeń do redukcji stóp zapewniała również spadająca inflacja, która w czerwcu 2005 roku osiągnęła poziom równy celowi NBP.

Na rynku obligacji I połowa 2005 roku minęła pod znakiem spadających rentowności. Niższe od oczekiwań tempo wzrostu gospodarczego oraz obniżająca się inflacja rozbudziły wśród inwestorów nadzieję na agresywne obniżki stóp procentowych. Rynek długu wspierany był również sytuacją na rynkach bazowych. Prawdziwa euforia miała miejsce przed ostatnim posiedzeniem RPP, co przełożyło się na wzrost cen krajowych papierów do historycznie wysokich poziomów. Nie bez znaczenia były też czerwcowe wypowiedzi członków RPP, którzy deklarowali gotowość do dalszego obniżania kosztów kredytu w sytuacji braku oznak wyraźnego ożywienia gospodarczego. Prognozy wskazujące na spadek inflacji do poziomu 1,5% w drugiej połowie 2005 roku uwiarygodniały ten scenariusz i dawały impuls do dalszego kupowania.

W styczniu i lutym 2005 roku złoty kontynuował trend wzrostowy zapoczątkowany w poprzednim roku. Publikacja sondaży wskazujących na porażkę europejskiej konstytucji we francuskim referendum jak również brak możliwości poszerzenia strefy Euro o nowe kraje członkowskie w przypadku odrzucenia traktatu spowodowały jednak wzrost obaw o przyszłość Unii Europejskiej. W rezultacie w połowie marca 2005 roku rozpoczęła się fala wyprzedaży złotego, która trwała do początku maja, kiedy przedstawiciele Komisji Europejskiej zdołali uspokoić rynek zapewniając, iż prace nad stworzeniem eurokonstytucji nie ustaną nawet w przypadku porażki referendum we Francji. Złoty stracił w tym czasie ponad 11% w stosunku do Euro oraz prawie 15% do dolara, który z tych samych powodów umocnił się w tym czasie wobec Euro. Maj i czerwiec należały ponownie do złotego, który wspierany napływem kapitału zagranicznego na krajowy rynek długu, zdołał umocnić się o 7% w stosunku do Euro. Tracił jednak w dalszym ciągu względem dolara, co związane było z jego globalnym umocnieniem.

3. Rynek kapitałowy

W I połowie 2005 roku indeksy rynku akcji warszawskiej giełdy kontynuowały wzrosty. Główny indeks rynku WIG wyniósł 28 332 pkt na koniec czerwca 2005 roku, odnotowując wzrost o 6,4%. Indeks największych i najpłynniejszych spółek, WIG20, wzrósł w I połowie 2005 roku o 4,4%.

Indeks rynku podstawowego WIG po osiągnięciu rekordu w dniu 25 lutego 2005 r. na poziomie 28 547 pkt wszedł następnie w fazę 2,5-miesięcznej korekty, która zniósła indeks WIG do poziomu 25 617 pkt. Od połowy maja 2005 roku trwa kolejna faza wzrostów, która wyniosła już główny indeks rynku WIG do nowych historycznych szczytów.

Jednym z ważniejszych wydarzeń na rynku akcji w I połowie 2005 roku był czerwcowy debiut na parkiecie warszawskiej giełdy akcji Grupy Lotos. Na koniec 2004 roku liczba notowanych spółek wyniosła 230, która w ciągu I połowy 2005 roku zwiększyła się o 14 kolejnych. Kapitalizacja rynku (z uwzględnieniem podmiotów zagranicznych) wzrosła z 291,7 mld zł na koniec 2004 roku do 337,6 mld zł na koniec czerwca 2005 roku, a wzrost kapitalizacji rynku o 15,7% wynika głównie z debiutów nowych spółek na parkiecie.

Tabela 1. Giełdowe indeksy rynku akcji według stanu na koniec okresu, 2004 - I połowie 2005

Indeks	30/06/2005	31/12/2004	Zmiana od początku roku (%)
WIG	28 332	26 636	6,37
WIG-PL	27 983	26 540	5,43
WIG20	2 047	1 961	4,42
MIDWIG	1 769	1 730	2,25
TECHWIG	625	666	-6,13
WIRR	4 367	4 739	-7,84
NFI	93	98	-5,36
Subindeksy sektorowe			
Banki	38 334	35 454	8,12
Budownictwo	21 574	19 015	13,46
Informatyka	10 365	12 997	-20,25
Media	30 601	na	na
Przemysł spożywczy	23 079	23 762	-2,87
Telekomunikacja	10 613	10 243	3,61

Źródło: WGPW, Dom Maklerski Banku Handlowego SA

Wzrost poziomu indeksów był dodatnio skorelowany z aktywnością inwestorów na rynku kapitałowym. Wartość obrotu akcjami wzrosła o 47% z 50,3 mld zł w I poł. 2004. r. do 74,0 mld zł w I poł. 2005 r., kontynuując trend wzrostowy zapoczątkowany w 2003 r.

Wartość obrotów na rynku obligacji spadła o 15,7% do 2,29 mld zł na koniec czerwca 2005 r. w porównaniu z 2,72 mld zł w I poł. 2004 r. W II kwartale 2005 roku wartość obrotu obligacjami wyniosła 1,2 mld zł i była wyższa o 5,1% niż w I kwartale 2005 roku.

Wzrost indeksów i kontynuacja hossy na rynku akcji pozytywnie wpłynęła na aktywność inwestorów na rynku terminowym. W I połowie 2005 roku aktywność inwestorów na rynku terminowym była o 6,8% wyższa niż w analogicznym okresie 2004 roku. Liczba zawartych transakcji na kontraktach terminowych wzrosła z 4,14 mln do 4,42 mln sztuk.

Bardzo dynamicznie rozwijał się rynek opcji. Liczba transakcji opcyjnych w I połowie 2005 roku była ponad 2-krotnie większa niż w analogicznym okresie poprzedniego roku. Po dwóch kwartałach 2005 roku wolumen obrotu opcjami wyniósł 140,5 tys. sztuk, podczas gdy w I połowie 2004 roku liczba transakcji wyniosła 66,5 tys. sztuk

Tabela 2. Wartość obrotu akcjami i obligacjami oraz wolumeny obrotów instrumentami pochodnymi na WGPW wg stanu na koniec okresu, I poł. 2004 - I poł. 2005

	I poł. 2004	I poł. 2005	Zmiana I poł. 05/I poł. 04 (%)
Akcje (mln zł)	50 328	73 969	46,97
Obligacje (mln zł)	2 717	2 289	-15,73
Kontrakty terminowe (szt)	4 139 922	4 421 766	6,81
Opcje (szt)	66 532	140 502	111,18
Liczba brokerów	21	26	23,81

Źródło: WGPW, Dom Maklerski Banku Handlowego S.A.

Wzrost obrotów na rynku akcji i rynku futures oraz utrzymująca się dobra koniunktura w biznesie maklerskim, sprzyjała zwiększeniu liczby brokerów na GPW z 25 do 26.

4. Sektor bankowy

Wynik finansowy netto sektora bankowego w I połowie 2005 roku wyniósł 4,36 mld zł i był o 17% większy niż w I połowie 2004 roku. Na wzrost rentowności sektora wpłynął przede wszystkim wzrost wyniku na działalności bankowej, który w I połowie 2005 roku był większy o ponad 0,4 mld zł w stosunku do analogicznego okresu roku 2004 oraz spadek kosztów działania banków o 0,3 mld zł. W I kwartale 2005 roku zanotowano również w stosunku do analogicznego okresu roku 2004 zmniejszenie różnicy wartości rezerw i aktualizacji o 0,3 mld zł.

Wzrost wyniku na działalności bankowej sektora bankowego w I połowie 2005 roku był efektem wzrostu przychodów z udziałów lub akcji, pozostałych papierów wartościowych i innych instrumentów finansowych o zmiennej kwocie dochodu, wyniku operacji finansowych, oraz wyniku z pozycji wymiany. Natomiast wynik z tytułu prowizji spadł znacząco w stosunku do I połowy 2004 roku. W I połowie 2005 w stosunku do analogicznego okresu roku ubiegłego procentowy wzrost kosztów odsetkowych był ponad dwukrotnie większy od procentowego wzrostu przychodów odsetkowych. W wartościach nominalnych przychody odsetkowe wzrosły nieznacznie więcej niż koszty odsetkowe przez co wynik z tytułu odsetek pozostał praktycznie na poziomie z I połowy 2004 roku.

W I połowie 2005 roku dynamika wzrostu kredytów dla osób prywatnych ukształtowała się na poziomie ok. 20%/r/r. Został przełamany spadkowy trend depozytów osób prywatnych (wzrost o 3% r/r). Był to głównie efekt nasilenia się walki konkurencyjnej o depozyty. Portfel kredytów dla podmiotów gospodarczych na koniec I połowy 2005 roku wzrósł w stosunku do końca I połowy 2004 roku o ok. 1%. Znacząco poprawiła się natomiast sytuacja na rynku depozytów przedsiębiorstw, które wzrosły w analogicznym okresie o 15%.

II. Podstawowe dane bilansowe i wyniki finansowe Banku Handlowego w Warszawie SA

1. Syntetyczne zestawienie podstawowych danych finansowych Banku

mln zł	2004	I półrocze 2005
Suma bilansowa	33 809,1	34 757,0
Kapitał własny*	5 693,5	4 649,2
Kredyty**	9 057,3	9 673,1
Depozyty**	16 853,1	16 271,0
Wynik finansowy netto	448,5	281,5
Zysk na jedną akcję zwykłą lub obligację zamienną (w zł)	3,43	2,15
Dywidenda na jedną akcję zwykłą lub obligację zamienną (w zł)	11,97	-----
Stopa wypłaty dywidendy	99,99%	-----
Współczynnik wypłacalności	18,5%	12,7%

* Z wyłączeniem zysku netto bieżącego okresu.

** Należności i zobowiązania od sektora niefinansowego i budżetowego.

2. Wyniki finansowe Banku w I połowie 2005 roku

2.1 Rachunek zysków i strat

Zysk netto Banku w I połowie 2005 roku wyniósł 281,5 mln zł i był o 42,3 mln zł, tj. 17,7 % wyższy niż w analogicznym okresie roku poprzedniego. Na poziom wyniku finansowego netto wpłynął przede wszystkim wzrost przychodów operacyjnych o 139,9 mln zł tj. o 14,3%, głównie dzięki zwiększonemu wynikowi na odsetkach, przy jednoczesnym wzroście kosztów działania Banku i kosztów ogólnego zarządu o 55,8 mln zł tj. 9,1%.

Wybrane pozycje z rachunku zysków i strat

w tys. zł	I półrocze		Zmiana	
	2005	2004	tys. zł	%
Wynik z tytułu odsetek	513 241	452 986	60 255	13,3%
Wynik z tytułu prowizji	264 939	270 474	(5 535)	(2,0%)
Wynik z tytułu aktywów i zobowiązań finansowych przeznaczonych do obrotu	11 154	(27 755)	38 909	140,2%
Zrealizowany wynik z aktywów i zobowiązań finansowych innych niż wyceniane wg wartości godziwej	102 861	21	102 840	489 714,3%
Wynik z pozycji wymiany	202 379	242 934	(40 555)	(16,7%)
Przychody operacyjne	1 121 929	981 991	139 938	14,3%
Koszty działania banku i koszty ogólnego zarządu	(669 740)	(613 939)	(55 801)	(9,1%)
Zmiana stanu odpisów (netto) na utratę wartości	11 140	4 002	7 138	178,4%
Zysk brutto	360 828	289 991	70 837	24,4%
Podatek dochodowy	(79 362)	(50 840)	(28 522)	(56,1%)
Zysk netto	281 466	239 151	42 315	17,7%

2.1.1 Przychody operacyjne

Na odnotowany w I połowie 2005 roku wzrost przychodów operacyjnych o 139,9 mln zł, tj. 14,3% w porównaniu z analogicznym okresem roku ubiegłego miał wpływ w szczególności:

- wzrost wyniku z tytułu odsetek o 60,3 mln zł (13,3%), głównie w efekcie osiągnięcia dobrego wyniku odsetkowego od lokat terminowych na rynku międzybankowym,
- wzrost do 102,9 mln zł przy 21 mln zł w analogicznym okresie roku ubiegłego zrealizowanego wyniku z aktywów i zobowiązań finansowych, głównie w efekcie osiągniętego wyższego wyniku na operacjach dłużnymi papierami wartościowymi kategorii dostępnych do sprzedaży – obligacji skarbowych,
- spadek wyniku z pozycji wymiany o 40,6 mln zł (16,7%) głównie z powodu ujemnego wyniku na walutowych instrumentach pochodnych.

2.1.2 Koszty

KOSZTY

w tys. zł	I półrocze		Zmiana	
	2005	2004	tys. zł	%
Wynagrodzenia	254 643	222 475	32 168	14,5%
Narzuty na wynagrodzenia i inne świadczenia	81 974	83 901	(1 927)	(2,3%)
Koszty personelu razem	336 617	306 376	30 241	9,9%
Koszty rzeczowe	326 753	299 370	27 383	9,1%
Podatki i opłaty	4 519	4 217	302	7,2%
Składka i wpłaty na Bankowy Fundusz Gwarancyjny	1 851	3 976	(2 125)	(53,5%)
Koszty działania banku	669 740	613 939	55 801	9,1%
Amortyzacja	69 637	72 252	(2 615)	(3,6%)
Koszty ogółem	739 377	686 191	53 186	7,8%

W 2005 roku Bank kontynuował działania mające na celu poprawę rentowności instytucji poprzez optymalizację kosztów. Nie mniej jednak w I połowie bieżącego roku zanotowano ponad 9 procentowy wzrost kosztów działania Banku i kosztów ogólnego zarządu w porównaniu z analogicznym okresem roku ubiegłego. Wpływ na wzrost kosztów w 2005 roku miały przede wszystkim: wzrost rezerw na przyszłe koszty świadczeń emerytalnych oraz świadczeń za wieloletnią pracę, wzrost kosztów wynagrodzeń związany głównie z przyrostem zatrudnienia w części detalicznej Banku oraz wzrost kosztów dotyczących reklamy i marketingu oraz usług doradczych. Do istotnych czynników kształtowania się kosztów należało również otwarcie w I połowie 2005 roku 13 nowych placówek CitiFinancial.

W lipcu 2005 roku Bank ogłosił kolejny etap redukcji zatrudnienia. Dodatkowe informacje dotyczące warunków zwolnień zostały przedstawione w punkcie dotyczącym informacji o zdarzeniach po dacie bilansu w części sprawozdania finansowego Banku.

2.1.3 Koszty rezerw celowych i aktualizacji wartości majątku finansowego

Rezerwy celowe

w tys. zł	I półrocze
	2005
Rezerwy celowe na poniesione niezidentyfikowane straty (IBNR)	18 900
Rezerwy celowe na należności i zobowiązania pozabilansowe	1 120
oceniane indywidualnie	97 771
oceniane portfelowo	(96 651)
Utrata wartości inwestycji kapitałowych	(4 558)
Inne	(4 322)
Razem różnica utraty wartości	11 140

W związku z wprowadzeniem przez Bank Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej zmieniły się zasady wyliczania odpisów z tytułu utraty wartości aktywów. Zmianę tę wprowadzono prospektywnie zgodnie z MSSF 1.36 A, stąd Bank nie zaprezentował porównywalnych danych z analogicznym okresem roku ubiegłego. Na dzień 1 stycznia 2005 roku został sporządzony bilans otwarcia uwzględniający nową metodologię tworzenia rezerw, a różnica pomiędzy wielkością rezerw wyliczonych zgodnie z Polskimi Standardami Rachunkowości na koniec 2004 roku wraz z rezerwa ogólną i sumą odsetek zastrzeżonych, a wielkością rezerw według MSR została odniesiona na kapitały jako „zysk z lat ubiegłych”.

Wpływ na wynik z tytułu rezerw na poniesione niezidentyfikowane straty oraz należności oceniane grupowo i indywidualnie w kwocie około 20 mln zł świadczy o stabilizacji jakości portfela kredytowego.

2.1.4 Analiza wskaźnikowa

Wskaźnik rentowności aktywów, kształtowany pod wpływem zmian zysku netto i sumy bilansowej, nieznacznie wzrósł. Wyższa wartość wskaźnika ROE wynikała głównie ze zmniejszenia kapitałów własnych Banku o kwotę 1 044,2 mln zł (tj. o 18,3%).

WSKAŹNIKI RENTOWNOŚCI I EFEKTYWNOŚCI KOSZTOWEJ BANKU

w tys. zł	I półrocze	
	2005	2004
Stopa zwrotu z kapitału (ROE)*	7,6%	7,3%
Stopa zwrotu z aktywów (ROA)**	1,4%	1,3%
Marża odsetkowa netto (NIM)***	3,1%	2,6%
Zysk netto na 1 akcję lub obligację zamienną (EPS), w zł	2,15	1,83
Koszty / dochody (Cost/Income)****	67,8%	71,1%

* Iloraz zysku netto i przeciętnego stanu kapitałów własnych (łącznie z zyskiem netto bieżącego okresu) liczonego na bazie miesięcznej; wskaźnik zannualizowany

** Iloraz zysku netto i przeciętnego stanu sumy bilansowej liczonego na bazie miesięcznej; wskaźnik zannualizowany

*** Iloraz wyniku z tytułu odsetek i przeciętnego stanu sumy bilansowej liczonego na bazie miesięcznej; wskaźnik zannualizowany

**** Relacja sumy kosztów działania i amortyzacji do sumy przychodów i pozostałych kosztów operacyjnych

2.2 Bilans

Według stanu na dzień 30 czerwca 2005 roku suma bilansowa Banku wyniosła 34 757,0 mln zł i była o 2,8% wyższa niż na koniec 2004 roku

Wybrane pozycje bilansowe

w tys. zł	Wg stanu na dzień		Zmiana	
	30/06/2005	31/12/2004	tys. zł	%
Kasa, operacje z Bankiem Centralnym	814 452	841 114	(26 662)	(3,2%)
Aktywa finansowe przeznaczone do obrotu	7 209 711	5 316 962	1 892 749	35,6%
Aktywa finansowe dostępne do sprzedaży	5 112 453	6 091 194	(978 741)	(16,1%)
Inwestycje kapitałowe	323 563	332 511	(8 948)	(2,7%)
Kredyty, pożyczki i inne należności	18 885 977	18 498 769	387 208	2,1%
w tym od sektora niefinansowego	9 673 149	9 057 286	615 863	6,8%
Aktywa razem	34 756 965	33 809 131	947 834	2,8%
Zobowiązania finansowe przeznaczone do obrotu	4 368 480	4 194 290	174 190	4,2%
w tym instrumenty pochodne	4 368 480	3 926 173	442 307	11,3%
Zobowiązania finansowe wyceniane według zamortyzowanego kosztu	22 455 280	21 974 328	480 952	2,2%
w tym depozyty	21 592 090	20 667 770	924 320	4,5%
Zobowiązania finansowe z tytułu przeniesienia aktywów finansowych	552 792	-	552 792	-
Zobowiązania razem	29 826 285	27 667 147	2 159 138	7,8%

2.2.1 Aktywa

Pomimo zmniejszenia się w poprzednich latach wielkości portfela kredytowego, wynikającego z ostrożnej polityki kredytowej prowadzonej przez Bank, pozostaje on w dalszym ciągu największym składnikiem aktywów Banku. Wzrost należności kredytowych od sektora niefinansowego w I połowie 2005 roku o 615,9 mln zł (tj. 6,8%) wiąże się z perspektywnym wprowadzeniem, zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Rachunkowości, zmian do ewidencji księgowej rachunków uczestników produktu "Cash Pooling". Szczegółowy opis tego produktu oraz jego implikacje na bilans są opisane w nocie 30 Sprawozdania Finansowego Banku. Po uwzględnieniu wartości sald kompensowanych 31 grudnia 2004 roku, wynoszących 751,2 mln zł, ekspozycja kredytowa netto wobec podmiotów niefinansowych wykazuje niewielki spadek o 135,3 mln zł w porównaniu z końcem 2004 roku.

Na podobnym poziomie co 31 grudnia 2004 roku były na koniec I połowy 2005 roku należności netto od sektora finansowego (w tym banków), które wyniosły 8 956,8 mln zł (wzrost o 3,2%).

Drugim największym składnikiem aktywów pozostaje portfel dłużnych papierów wartościowych. Jego bardzo wysoki poziom (przede wszystkim portfela obligacji skarbowych) podyktowany jest dążeniem do odniesienia korzyści z dobrej koniunktury panującej na rynku tych instrumentów, a także z koniecznością ulokowania części kapitału uwolnionego w poprzednich latach ze zmniejszonego portfela kredytowego.

Portfel dłużnych papierów wartościowych

w tys. zł	Wg stanu na dzień		Zmiana	
	30/06/2005	31/12/2004	tys. zł	%
Obligacje skarbowe	5 364 770	6 263 335	(898 565)	(14,3%)
Obligacje NBP	378 474	384 287	(5 813)	(1,5%)
Bony skarbowe	74 013	303 770	(229 757)	(75,6%)
Certyfikaty depozytowe i obligacje banków	120 080	160 727	(40 647)	(25,3%)
Emitowane przez pozostałe podmioty finansowe	598	-	598	-
Emitowane przez podmioty niefinansowe	149 501	190 914	(41 413)	(21,7%)
Bony pieniężne NBP	1 902 250	-	1 902 250	-
R A Z E M	7 989 686	7 303 033	686 653	9,4%

2.2.2 Pasywa

I połowa 2005 roku nie przyniosła istotnych zmian w strukturze pasywów Banku, co w dużym stopniu było efektem stabilności bazy depozytowej.

Główną pozycję finansującą aktywa Banku stanowiły zobowiązania wobec klientów z sektora niefinansowego. Wprawdzie w porównaniu z końcem 2004 roku pozycja ta spadła o 582,1 mln zł (tj. 3,5%), niemniej jednak ubytek ten został w znacznej części zrównoważony wzrostem zobowiązań wobec sektora finansowego o 1 506,4 mln zł tj. o 39,5%.

Zobowiązania wobec banków, które stanowią przeważającą część zobowiązań wobec sektora finansowego, wzrosły w opisywanym okresie z 1 570,3 mln zł do 2 832,9 mln zł, czyli o 1 262,6 mln zł (tj. 80,4%). Zobowiązania te w ciągu I połowy 2005 roku utrzymywały się na poziomie poniżej należności od banków, co wskazywało na istnienie w Banku nadwyżkowej płynności.

Istotnym zjawiskiem występującym po obu stronach bilansu Banku jest znaczący udział niezrealizowanych zysków/strat z operacji instrumentami pochodnymi, który odzwierciedla skalę prowadzonych przez Bank pozabilansowych operacji kupna/ sprzedaży. Bilansowa wycena tych instrumentów prezentowana jest w pozycji „Aktywa/Zobowiązania finansowe przeznaczone do obrotu”.

Całkowicie nową pozycję bilansu stanowią zobowiązania finansowe z tytułu przeniesienia aktywów finansowych – kwota 552,8 mln zł na koniec czerwca 2005 roku. Pozycja ta do momentu wprowadzenia Międzynarodowych Standardów Rachunkowości była w całości kompensowana przez należności od podmiotów znajdujących się w tej samej grupie co podmioty wobec których Bank posiadał zobowiązanie. Obecnie wielkości te zgodnie z nowymi standardami ujmowane są w bilansie według zasady brutto (patrz nota 30 Sprawozdania Finansowego Banku).

2.3 Kapitały własne i współczynnik wypłacalności

W porównaniu z 2004 rokiem wartość kapitałów własnych zmniejszyła się o 1 044,2 mln zł (tj. o 18,3%). Spowodowane to zostało przede wszystkim

- przeznaczeniem zgodnie z Uchwałą nr 8 Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia Banku z dnia 21 czerwca 2005 roku kwoty w wysokości 1 149,8 mln zł na wypłatę dywidendy, pochodzącej z zysku z lat ubiegłych przekazanej z kapitału zapasowego i kapitału rezerwowego. Pozostała część dywidendy w kwocie 414,2 mln zł, pochodząca z zysku za 2004 rok zł nie była uwzględniona przy wyliczeniu funduszy własnych Banku,
- wprowadzeniem Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej przede wszystkim w zakresie zasady wyliczania odpisów z tytułu utraty wartości aktywów. Różnica jaka powstała w wyniku zmiany standardów rachunkowości wpłynęła na wzrost funduszy o 61,7 mln zł,
- zwiększeniem funduszu z aktualizacji wyceny o 11,9 mln zł, na które złożył się wzrost wartości aktualizacji wyceny dłużnych papierów wartościowych dostępnych do sprzedaży.

KAPITAŁY WŁASNE

w tys. zł	Wg stanu na dzień		Zmiana	
	30/06/2005	31/12/2004	tys. zł	%
Kapitał zakładowy	522 638	522 638	-	0,0%
Kapitał zapasowy	2 944 585	3 044 585	(100 000)	(3,3%)
Kapitał rezerwowy	711 977	1 726 562	(1 014 585)	(58,8%)
Kapitał z aktualizacji wyceny	31 572	19 650	11 922	60,7%
Fundusz ogólnego ryzyka bankowego	390 000	390 000	-	0,0%
Zysk (strata) z lat ubiegłych	48 442	(9 973)	58 415	585,7%
Kapitały własne ogółem	4 649 214	5 693 462	(1 044 248)	(18,3%)
Fundusze podstawowe	4 569 200	5 683 785	(1 114 585)	(19,6%)
Fundusze uzupełniające	31 572	19 650	11 922	60,7%
Zysk (strata) z lat ubiegłych	48 442	(9 973)	58 415	585,7%

Poziom kapitałów jest w pełni wystarczający do zachowania bezpieczeństwa finansowego instytucji oraz zgromadzonych w niej depozytów.

Na dzień 30 czerwca 2005 roku współczynnik wypłacalności wyniósł 12,66% i był o 5,83 pkt. proc. niższy niż w końcu 2004 roku. Spadek współczynnika wypłacalności wynikał przede wszystkim ze:

- spadku poziomu funduszy własnych Banku o 1 054 mln zł,
- wzrostu wymogu kapitałowego z tytułu przekroczenia limitu koncentracji zaangażowań i limitu dużych zaangażowań o kwotę prawie 200 mln zł (wzrost dotyczył spółek należących do Grupy Kapitałowej Citigroup).

WSPÓŁCZYNNIK WYPŁACALNOŚCI

w tys. zł	30/06/2005	31/12/2004
Bilansowa wartość funduszy własnych	4 649 214	5 693 462
Pomniejszenia, w tym:	1 693 060	1 683 273
- wartość firmy	1 248 521	1 243 645
- inne wartości niematerialne i prawne	78 769	65 933
- udziały w podporządkowanych jednostkach finansowych	365 770	373 695
Fundusze własne do wyliczenia współczynnika wypłacalności	2 956 154	4 010 189
 Aktywa i zobowiązania pozabilansowe ważone ryzykiem (portfel bankowy)	 14 630 113	 15 458 685
 Całkowity wymóg kapitałowy, w tym:	 1 868 683	 1 735 363
- wymóg kapitałowy z tytułu ryzyka kredytowego	1 170 409	1 236 695
- wymóg kapitałowy z tytułu przekroczenia limitu koncentracji zaangażowań i limitu dużych zaangażowań	398 177	198 697
- suma wymogów kapitałowych z tytułu ryzyka rynkowego	197 486	197 763
- inne wymogi kapitałowe	102 611	102 208
 Współczynnik wypłacalności	 12,66%	 18,49%

III. Działalność Banku Handlowego w Warszawie SA w I połowie 2005 roku**1. Kredyty i inne zaangażowania obciążone ryzykiem****1.1 Akcja kredytowa**

Polityka kredytowa Banku oparta jest o aktywne zarządzanie portfelowe i precyzyjnie określone rynki docelowe, zaprojektowane w celu ułatwienia analizy ekspozycji oraz ryzyka kredytowego w ramach danej branży działalności klienta. Dodatkowo, poszczególni kredytobiorcy są stale monitorowani w celu możliwie wczesnego wykrycia symptomów pogarszania się zdolności kredytowej oraz wdrożenia kroków naprawczych. Aktywna polityka kredytowa zaowocowała znaczącym obniżeniem ekspozycji kredytowej wobec klientów i branż dotkniętych ostatnio przez problemy finansowe (np. stocznie, budownictwo, przemysł ciężki).

Należności kredytowe brutto od klientów z sektora niebankowego

w tys. zł	Wg stanu na dzień		Zmiana	
	30/06/2005	31/12/2004	tys. zł	%
Należności złotowe	10 258 102	9 606 292	651 810	6,8%
Należności walutowe	2 417 847	2 164 590	253 257	11,7%
Razem	12 675 949	11 770 882	905 067	7,7%
Należności od sektora niefinansowego	11 458 324	10 652 846	805 478	7,6%
Należności od sektora finansowego	1 217 559	1 116 759	100 800	9,0%
Należności od sektora budżetowego	66	1 277	(1 211)	(94,8%)
Razem	12 675 949	11 770 882	905 067	7,7%
Niefinansowe podmioty gospodarcze	9 165 960	8 697 683	468 277	5,4%
Niebankowe instytucje finansowe	1 217 559	1 116 759	100 800	9,0%
Osoby prywatne	2 280 537	1 946 151	334 386	17,2%
Inne podmioty niefinansowe	11 827	9 013	2 814	31,2%
Jednostki budżetowe	66	1 276	(1 210)	(94,8%)
Razem	12 675 949	11 770 882	905 067	7,7%
Inne należności	6 486	3 506	2 980	85,0%
Razem	12 682 435	11 774 388	908 047	7,7%

Należności bez odsetek należnych

Na dzień 30 czerwca 2005 roku ekspozycja kredytowa wobec sektora niebankowego wyniosła 12 675,9 mln zł, co stanowiło wzrost o 7,7% w stosunku do 31 grudnia 2004. Największą część portfela kredytowego sektora niebankowego stanowią kredyty udzielone podmiotom gospodarczym (72,3%), które odnotowały w I połowie 2005 roku wzrost o 5,4%, przy czym wzrost wynikał głównie z odmiennej metodologii prezentacji sald kredytów w rachunku bieżącym w ramach produktu „Cash Pooling” (Nota 30 Sprawozdania Finansowego). Bank zanotował ponadto znaczący wzrost należności od osób fizycznych o 17,2% do poziomu 2 280,5 mln zł.

Struktura walutowa kredytów na koniec I połowy 2005 roku uległa nieznacznej zmianie w porównaniu z końcem 2004 roku, głównie z uwagi na osłabienie złotego wobec dolara. Udział kredytów w walutach obcych, wynoszący w grudniu 2004 roku 18%, wzrósł do 19% w czerwcu 2005 roku. Podkreślić należy, iż Bank udziela kredytów w walutach obcych klientom, którzy dysponują strumieniem przychodów w walucie kredytu lub podmiotom, które zdaniem Banku, są zdolne przewidzieć lub absorbować ryzyko walutowe bez znaczącego narażenia sytuacji finansowej.

Znaczna część ekspozycji wobec niebankowych podmiotów finansowych związana była z podmiotami Grupy Kapitałowej Banku. Na dzień 30 czerwca 2005 roku, największym zaangażowaniem kredytowym, wynoszącym 461,5 mln zł, było finansowanie udzielone spółce

zależnej Handlowy-Leasing S.A. Finansowanie spółkom zależnym Banku udzielane jest na zasadach komercyjnych.

Bank regularnie kontroluje koncentrację swojego portfela zaangażowań, dążąc do uniknięcia uzależnienia portfela od wąskiej grupy klientów. Na koniec czerwca 2005 roku w wyniku obniżenia kapitałów własnych banku w portfolio zaangażowań wobec podmiotów niebankowych wystąpiło zaangażowanie wykraczające poza limity koncentracji wierzytelności określone odnośnymi regulacjami. Zaangażowanie to dotyczyło finansowania jednej ze spółek leasingowych należących do Banku (Klient 1), a przekroczenie dopuszczalnego limitu wynosiło 35,3 mln zł. Zostały podjęte kroki, zmierzające do obniżenia zaangażowania w ramach portfela bankowego poniżej limitu koncentracji wierzytelności.

Koncentracja zaangażowań - klienci niebankowi

w tys. zł	Łączne zaangażowanie	Zaangażowanie bilansowe *	Zaangażowanie pozabilansowe
Klient 1	617 457	461 476	155 981
Klient 2	459 979	248 889	211 090
Klient 3	411 989	258 097	153 892
Klient 4	400 000	400 000	0
Klient 5	274 801	128 619	146 182
Klient 6	261 352	228 217	33 135
Klient 7	229 510	25	229 485
Klient 8	220 688	130 957	89 731
Klient 9	199 562	156 057	43 505
Klient 10	185 504	70 877	114 627
Razem 10	3 260 842	2 083 214	1 177 628

*) Nie obejmuje zaangażowań z tytułu posiadanych akcji i innych papierów wartościowych. Dane kapitałowe dla pojedynczych podmiotów, bez uwzględnienia zaangażowań wobec podmiotów powiązanych z danym klientem.

1.2 Jakość portfela kredytowego

Zgodnie z uchwałą Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia Banku począwszy od 1 stycznia 2005 roku Bank sporządza jednostkowe sprawozdania finansowe według Międzynarodowych Standardów Rachunkowości (MSR), Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej (MSSF) oraz związanymi z nimi interpretacjami ogłoszonymi w formie rozporządzeń Komisji Europejskiej. Zmiana standardów, głównie przyjęcie MSR 39, wpłynęła na nowy sposób klasyfikacji należności Banku oraz naliczania rezerw na ryzyko związane z działalnością kredytową.

Obecnie wszystkie należności Banku przypisywane są do 2 portfeli w zależności od istniejącego zagrożenia utraty wartości należności: portfel należności niezagrażonych utratą wartości oraz portfel należności zagrożonych utratą wartości. W zależności od stopnia istotności należności i sposobu zarządzania, portfel zagrożony utratą wartości dzielony jest następnie na należności podlegające ocenie indywidualnej lub grupowej.

Na koniec czerwca 2005 udział kredytów zagrożonych utratą wartości stanowił 21,8% całego portfela i był mniejszy w porównaniu z bilansem otwarcia sporządzonym na dzień 1 stycznia 2005 roku o 0,3%. Spadek dotyczył portfela klientów podlegającego ocenie indywidualnej i związany był ze spłatą należności w tej grupie klientów. Portfel klientów ocenianych grupowo wzrósł o 13,6% w pierwszej połowie 2005 roku. Wpłynęła na to migracja klientów z portfela należności niezagrażonych utratą wartości.

Należności brutto od podmiotów niebankowych według jakości zaangażowania

w tys. zł	Wg stanu na dzień			
	30/06/2005		31/12/2004	
	tys. zł	Udział %	tys. zł	Udział %
Należności brutto od podmiotów niebankowych				
Niezagrożone utratą wartości	10 544 892	78,2%	9 572 611	76,6%
Zagrożone utratą wartości	2 941 698	21,8%	2 931 784	23,4%
oceniane indywidualnie	2 203 253	16,3%	2 281 926	18,2%
oceniane portfelowo	738 445	5,5%	649 858	5,2%
Razem należności od sektora niebankowego	13 486 590	100,0%	12 504 395	100,0%

Obecnie rezerwy na należności odzwierciedlają faktyczną utratę wartości portfela, biorąc pod uwagę zdyskontowaną prognozę przepływów związanych ze spłatą należności. Co więcej, rezerwy szacowane są dla każdej należności bez względu na przypisanie do portfela, również na poniesione, ale jeszcze niezidentyfikowane straty.

Na dzień 30 czerwca 2005 utrata wartości portfela wynosiła 1 915,8 mln zł, z czego 68,6 mln zł dotyczyło należności niezagrożonych utratą wartości. W pierwszym półroczu nastąpił wzrost rezerw o 0,1% przy jednoczesnym wzroście zaangażowania uwzględniającego odsetki o 2,1%. Wzrost rezerw związany był głównie z portfelem zagrożonym utratą wartości o podejściu kolektywnym, w ramach którego nastąpiła migracja należności z grupy o niższej charakterystyce ryzyka do grup o wyższym stopniu ryzyka. Przypisanie do konkretnej grupy należności w ramach podejścia kolektywnego decyduje bowiem o wysokości wskaźnika stosowanego do kalkulacji rezerw.

Utrata wartości na należności kredytowe od klientów sektora niebankowego

w tys. zł	Wg stanu na dzień
	30/06/2005
Utrata wartości na poniesione niezidentyfikowane straty (IBNR)	68 581
Utrata wartości na należności	1 847 171
oceniane indywidualnie	1 415 611
oceniane portfelowo	431 560
Razem utrata wartości	1 915 752
Wskaźnik pokrycia rezerwami należności ogółem	14,2%
Wskaźnik pokrycia rezerwami należności zagrożonych	62,8%

1.3 Zaangażowania pozabilansowe

Na dzień 30 czerwca 2005 roku, zaangażowanie pozabilansowe wyniosło 10 224 mln zł, co oznacza spadek o 7,1% w stosunku do dnia 31 grudnia 2004 roku. Największa zmiana dotyczyła niewykorzystanych linii kredytowych, stanowiących 75,8% aktywów pozabilansowych, które uległy zmniejszeniu o ponad 607 mln zł (7,3%). Całkowitej redukcji, o 121,4 mln zł uległy lokaty do wydania. Zanotowano również spadek o 61,5 mln zł (36,6%) akredytyw własnych. Wahania na niewykorzystanych liniach kredytowych są wynikiem zarówno dostosowywania linii do faktycznych potrzeb kredytowych klientów, jak i wykorzystywania przez klientów przyznanych im limitów.

Zobowiązania pozabilansowe warunkowe udzielone

w tys. zł	Wg stanu na dzień		Zmiana	
	30/06/2005	31/12/2004	tys. zł	%
Gwarancje	2 347 536	2 351 306	(3 770)	(0,2%)
Akredytywy własne	106 605	168 073	(61 468)	(36,6%)
Akredytywy obce potwierdzone	23 760	17 108	6 652	38,9%
Niewykorzystane linie kredytowe	7 746 422	8 353 740	(607 318)	(7,3%)
Lokaty do wydania	0	121 359	(121 359)	(100,0%)
Razem	10 224 323	11 011 586	(787 263)	(7,1%)
Rezerwy na zobowiązania pozabilansowe	37 846	39 352	(1 506)	(3,8%)
Wskaźnik pokrycia rezerwami	0,37%	0,36%		

2. Fundusze zewnętrzne

Według stanu na dzień 30 czerwca 2005 roku łączna wartość funduszy zewnętrznych Banku wynosiła 22 399,6 mln zł i była o 482,3 mln zł (2,2%) wyższa niż na koniec 2004 roku. Największy udział w zmianach źródeł finansowania zewnętrznego działalności Banku miały zobowiązania wobec sektora finansowego, które wzrosły o 1 506,4 mln zł (39,5%), w szczególności depozyty instytucji finansowych, saldo których zwiększyło się o 1 031,9 mln zł, w odniesieniu do końca 2004 roku. Równocześnie Bank zanotował spadek salda środków powierzonych przez podmioty sektora niefinansowego, zobowiązania wobec których na dzień 30 czerwca 2005 roku wynosiły 15 781,1 mln zł i spadły w stosunku do 31 grudnia 2004 roku o 541 mln zł (3,3%). Na spadek złożyły się dwa zjawiska: spadek depozytów terminowych, zarówno od osób fizycznych, jak i podmiotów gospodarczych oraz większe saldo zobowiązań na rachunkach bieżących.

Fundusze zewnętrzne *

w tys. zł	Wg stanu na dzień		Zmiana	
	30/06/2005	31/12/2004	tys. zł	%
Zobowiązania wobec Banku Centralnego	355	718	(363)	(50,6%)
Zobowiązania wobec sektora finansowego	5 321 076	3 814 669	1 506 407	39,5%
Środki na rachunkach bieżących, w tym	1 196 032	721 487	474 545	65,8%
- środki na rachunkach bieżących banków i innych monetarnych instytucji finansowych	1 194 215	720 855	473 360	65,7%
Depozyty, w tym	4 125 044	3 093 182	1 031 862	33,4%
- depozyty banków i innych monetarnych instytucji finansowych	1 638 702	849 460	789 242	92,9%
Zobowiązania wobec sektora niefinansowego	15 781 105	16 322 099	(540 994)	(3,3%)
Środki na rachunkach bieżących, w tym:	4 675 892	3 977 474	698 418	17,6%
- klientów korporacyjnych	2 570 832	2 284 398	286 434	12,5%
- osób prywatnych	1 587 092	1 324 039	263 053	19,9%
Depozyty, w tym	11 105 213	12 344 625	(1 239 412)	(10,0%)
- klientów korporacyjnych	7 153 135	7 833 795	(680 660)	(8,7%)
- osób prywatnych	3 487 092	4 032 425	(545 333)	(13,5%)
Zobowiązania wobec sektora budżetowego	489 909	531 002	(41 093)	(7,7%)
Środki na rachunkach bieżących	154 471	148 729	5 742	3,9%
Depozyty	335 438	382 273	(46 835)	(12,3%)
Pozostałe zobowiązania	744 192	840 477	(96 285)	(11,5%)
Zobowiązania z tytułu sprzedanych papierów wartościowych z udzielonym przyrzeczeniem odkupu	63 008	408 361	(345 353)	(84,6%)
Razem fundusze zewnętrzne	22 399 645	21 917 326	482 319	2,2%

* Bez odsetek naliczonych do zapłacenia

Spośród segmentów klientów niebankowych, pod względem dynamiki funduszy zewnętrznych największy spadek na 30 czerwca 2005 roku w stosunku do 31 grudnia 2004 roku, Bank zanotował w grupie klientów indywidualnych o 300,2 mln zł (5,5%). Wynika to ze wzmożonej konkurencyjności alternatywnych ofert lokowania środków na rynku kapitałowym przy spadających stopach procentowych, popularyzacji funduszy inwestycyjnych oraz dobrej koniunktury na giełdzie papierów wartościowych, dodatkowo zachęcającej do inwestycji.

Źródłem spadków, wynoszących 218,1 mln zł (2,0%) zanotowanych w depozytach od niefinansowych podmiotów gospodarczych na 30 czerwca 2005 roku w stosunku do 31 grudnia 2004 roku były głównie depozyty terminowe, które w części zostały przesunięte do rachunków bieżących. Głównym powodem była wspomniana tendencja spadkowa stóp procentowych.

Zobowiązania wobec klientów niebankowych

w tys. zł	Wg stanu na dzień		Zmiana	
	30/06/2005	31/12/2004	tys. zł	%
<u>Zobowiązania wobec:</u>				
Osób prywatnych	5 189 642	5 489 847	(300 205)	(5,5%)
Niefinansowych podmiotów gospodarczych	10 531 645	10 749 745	(218 100)	(2,0%)
Instytucji niekomercyjnych	459 755	424 038	35 717	8,4%
Niebankowych podmiotów finansowych	2 490 909	2 247 722	243 187	10,8%
Sektora budżetowego	490 123	531 212	(41 089)	(7,7%)
Zobowiązania na przejściowej ewidencji	77 810	48 543	29 267	60,3%
Razem	19 239 884	19 491 107	(251 223)	(1,3%)
Złotowe	14 236 557	14 529 334	(292 777)	(2,0%)
Walutowe	5 003 327	4 961 773	41 554	0,8%
Razem	19 239 884	19 491 107	(251 223)	(1,3%)

3. Segment Bankowości Komercyjnej i Inwestycyjnej**3.1 Bankowość Transakcyjna**

Bank posiada bogatą, kompleksową i nowoczesną ofertę produktową w zakresie obsługi finansowej i transakcyjnej przedsiębiorstw. Równolegle ze świadczeniem tradycyjnych usług – takich jak np. prowadzenie rachunków bieżących, przelewy krajowe i zagraniczne, przyjmowanie depozytów, udzielanie kredytów w rachunku bieżącym – Bank prowadzi intensywną rozbudowę oferty i akwizycję klientów w grupie bardziej wyrafinowanych produktów bankowości transakcyjnej, w tym zwłaszcza bankowości elektronicznej i internetowej. Rozwój tej działalności w znacznym stopniu ułatwia dostęp do światowej klasy dorobku technologicznego Citigroup.

3.1.1 Obsługa transakcyjna

Nowoczesna i bogata oferta w zakresie bankowości transakcyjnej to efekt ciągłych starań o dostarczenie usług najlepiej odpowiadających potrzebom klientów Banku. Rozwój gospodarczy i nowe pomysły na biznes naszych klientów motywują do praktycznie ustawicznego wdrażania nowych rozwiązań.

Istotnym elementem oferty Banku jest zarządzanie gotówką klientów. Bank oferuje szereg rozwiązań poczynwszy od standardowych produktów prowadzenia rachunków i obsługi transakcji gotówkowych i bezgotówkowych, poprzez bankowość elektroniczną i obsługę płatności masowych, skończywszy na zaawansowanych rozwiązaniach rachunków skonsolidowanych do zarządzania płynnością między różnymi jednostkami klienta i obsłudze należności z wykorzystaniem zaawansowanych rozwiązań w oparciu o platformę SpeedCollect.

W wyniku prac nad ograniczeniem ilości zleceń papierowych, realizowanych w Banku, opracowane zostało rozwiązanie o nazwie ZetaFax czyli "elektroniczny formularz przelewu manualnego". Podstawowym celem wprowadzenia tego rozwiązania, jest zwiększenie liczby zleceń przetwarzanych elektronicznie, jak również ograniczenie błędów oraz pomyłek klientów, poprzez wprowadzenie narzędzi sprawdzających informacje wypełniane przez klienta w instrukcji przelewu.

Bank wprowadził do swojej oferty rozwiązanie umożliwiające rozliczanie masowych płatności (za wszelkiego rodzaju rachunki, np.: za gaz, telefon, prąd, czynsz, itp.) w Punktach Obsługi Płatności prowadzonych przez osoby trzecie, na rzecz wierzycieli, którzy nie zawarli z Bankiem odrębnych umów.

W I kwartale 2005 roku Bank wdrożył projekt Zarządzania Kapitałem Obrotowym, w czasie którego zostało przygotowanych blisko 100 analiz klientów uwzględniających ich specyfikę działalności, wielkość i stadium rozwoju. Przeprowadzone analizy posłużyły przygotowaniu zindywidualizowanych ofert mających przyczynić się do optymalizacji zarządzania środkami finansowymi.

Kolejnym istotnym produktem zarządzania należnościami jest Polecenie Zapłaty. Jedną z inicjatyw Banku w odniesieniu do produktu była współpraca w ramach Koalicji na rzecz Polecenia Zapłaty i przeprowadzenie ogólnopolskiej kampanii promującej Polecenie Zapłaty. Równocześnie Bank aktywnie pozyskuje nowych klientów. Do największych sukcesów zaliczyć można rozpoczęcie współpracy z Cyfrą+ oraz Wielkopolską Spółką Gazownictwa Sp z o.o., którzy dołączyli do grona podmiotów oferujących swoim klientom wygodny sposób płacenia rachunków za pomocą Polecenia Zapłaty Banku.

W I połowie 2005 roku Bank zanotował dalszy dynamiczny rozwój produktu płatności rachunków „Unikasa”. Uruchomiono szereg nowych placówek agencyjnych, zarówno w ramach sieci obecnych klientów oraz pozyskano nowych wystawców regionalnych.

Podjęta została również decyzja o zmianie brandingu produktu. Dotychczasowy branding, utrzymany w tonacji kolorów pomarańczowych, zastąpiony został kolorem zielonym. Ma to służyć tzw. "odświeżeniu marki" oraz wpłynąć na rozpoznawalność produktu w kontekście jego aktywnej promocji na terenie kraju. Zmiana koloru pozwala wyróżnić nasze rozwiązanie od konkurencji.

Bank uruchomił również infolinię dla produktu Unikasa, ułatwiając dostęp do informacji klientom indywidualnym i instytucjonalnym (wystawcom i agentom). Równocześnie Bank ma możliwość wydajniejszego monitorowania zgłaszanych reklamacji i szybszego wyjaśniania zgłaszanych spraw.

W I połowie 2005 roku Bank rozpoczął również prace nad podniesieniem jakości i rozszerzeniem funkcjonalnym oferowanych obecnie produktów gotówkowych. Nowe podejście do zarządzania tymi produktami oraz wykorzystanie dostępnych technologii informatycznych wpłynie na podniesienie jakości oferowanych produktów i rozszerzenie dotychczasowej oferty produktowej.

Celem jest również znaczna automatyzacja raportowania oraz przetwarzania dokumentacji przy równoczesnym utrzymaniu bezpieczeństwa procesów.

Wśród produktów zarządzania środkami finansowymi klienta znajdują się emitowane przez Bank karty kredytowe, płatnicze i przedpłacone. Są one wygodnym narzędziem rozliczania wydatków służbowych pracowników klienta. Poszukując nowych zastosowań dla istniejących produktów, w I połowie 2005 roku Bank wprowadził innowacyjny sposób wykorzystania kart VISA Electron do wypłaty pieniężnych świadczeń socjalnych. Nowy typ karty przedpłaconej służy do dystrybucji środków z funduszy zasiłkowych oraz stypendialnych.

Na początku 2005 roku Bank wprowadził Automatycznego Bankiera dla klientów korzystających z kart korporacyjnych. Usługa ta daje możliwość uzyskania w sposób automatyczny dostępu, przy pomocy telefonu, do informacji dotyczącej kart. Wprowadzenie Automatycznego Bankiera stanowi istotne udogodnienie dla użytkowników kart korporacyjnych.

Jednocześnie Bank kontynuuje aktywne pozyskiwanie klientów korzystających z Kart Debetowych Citibank Business, których liczba w pierwszej połowie roku wzrosła o 18%, a liczba wydanych kart wzrosła o 26%.

Wychodząc naprzeciw potrzebom klientów, na początku 2005 roku zostało powołane Biuro ds. Unii Europejskiej, w którym przygotowano specjalny pakiet „Europa przedsiębiorstw” w ramach, którego Klienci ubiegający się o wsparcie ze środków UE mogą skorzystać z przyjaznego programu kredytowego. Oferta adresowana jest do wszystkich przedsiębiorstw oraz jednostek samorządu terytorialnego, które chcą wykorzystać szansę na rozwój, jaką daje Unia Europejska i możliwość konkurowania na rynkach międzynarodowych. Oprócz programu kredytowego, Biuro przygotowało szereg produktów usprawniających finansowanie wymiany handlowej oraz pozwalających efektywnie rozliczać i zarządzać środkami uzyskanymi z dotacji.

W ramach programów unijnych Bank zawarł umowę o współpracy z Bankiem Gospodarstwa Krajowego oraz Polską Agencją Rozwoju Przedsiębiorczości, co umożliwiło znaczne rozszerzenie oferty Programu.

Dodatkowo, Biuro ds. UE nawiązało współpracę z wieloma firmami doradczymi, które klientom naszego Banku pomogą przygotować dokumentację niezbędną do złożenia wniosku o uzyskanie dotacji i przejść krok po kroku przez skomplikowany proces pozyskiwania funduszy. Firmy doradcze świadczą usługi dla naszych klientów na preferencyjnych warunkach.

W celu usprawnienia przepływu informacji o programach unijnych pomiędzy Biurem a klientami stworzono dedykowaną Infolinię oraz rozpoczęto działania marketingowe (artykuły prasowe, strona www, konferencje itp.) mające na celu zapoznanie się z ofertą Banku.

Rozwijając wprowadzony w 2004 roku projekt biura „Italian Desk” – wspierającego Bank oraz jego włoskiego partnera w finansowaniu handlu polskich i włoskich przedsiębiorstw, rozpoczęto wdrażanie nowego rozwiązania pod hasłem projektu „Borderless Banking”, polegającego na aktywnym współdziałaniu przy sprzedaży produktów Banku poprzez inne instytucje finansowe.

Proponowany model współpracy ma na celu przyniesienie wspólnych korzyści dla Banku oraz dla kooperujących instytucji finansowych poprzez rozszerzenie gamy produktowej, optymalizację kosztów oraz zwiększenie zasięgu działalności banków.

3.1.2 *Produkty finansowania handlu*

Kluczowym zadaniem Banku jako wiodącej instytucji w obszarze obsługi i finansowania handlu była kontynuacja wdrożeń nowych rozwiązań, jak również rozwój elektronicznych platform obsługi. Specyfiką oferty było wprowadzanie innowacyjnych strukturyzacji rozwiązań celem spełnienia konkretnych potrzeb klientów oraz stworzenie możliwości szerszej obsługi wniosków składanych do Banku za pomocą elektronicznych środków transmisji danych.

Tradycyjnie, głównymi produktami cieszącymi się największą popularnością pośród klientów Banku były wystawiane przez Bank gwarancje i akredytywy, obsługa inkasa dokumentowego oraz dyskonto wierzytelności udokumentowanych weksłami oraz fakturami (faktoring).

Dbając o konkurencyjność oferty Banku w dziedzinie finansowania handlu, wprowadzono nowe produkty - finansowanie wierzytelności handlowych w obrocie krajowym i udokumentowanych fakturami w oparciu o polisę ubezpieczeniową Korporacji Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych Spółka Akcyjna oraz akredytywy „pokryte z góry”.

Ponadto, oprócz nowych produktów istotnym jest również poszerzanie dostępnych wariantów w dotychczasowej ofercie Banku. M.in. Bank rozpoczął wystawianie gwarancji wymaganych w ramach programu Unii Europejskiej, PHARE oraz Banku Światowego. Wprowadzono możliwość generowania raportów, które pomogą klientom monitorować wpływy i realizować tzw. miękką windykację. Bank uruchomił także opcję elektronicznego składania wniosków: o otwarcie akredytyw importowych, wniosków o wystawienia gwarancji, oraz zleceń zapłaty za inkaso importowe.

W obszarze obsługi transakcji, do katalogu znaczących transakcji należy zaliczyć szereg gwarancji dobrego wykonania kontraktów wystawionych przez Bank, których to kwota pojedynczego instrumentu przekraczała kwotę 5 mln zł. Do istotnych należy również zaliczyć szereg wystawionych gwarancji celnych, których pojedyncza wartość przekraczała kwotę 10 mln zł.

Ważnym osiągnięciem Banku w I połowie 2005 roku było wdrożenie programu finansowania dostawców jednej z największych sieci hipermarketów w Polsce na łączną kwotę 8 mln zł. Łączna kwota udzielonego finansowania w ramach programów dyskonta faktur (bez programów opartych o polisę KUKE SA) wyniosła w I połowie 2005 równowartość 197 mln USD.

3.1.3 *Usługi powiernictwa papierów wartościowych*

Bank prowadzi działalność powiernictwa papierów wartościowych na podstawie przepisów prawa polskiego i zgodnie z międzynarodowymi standardami usług powierniczych, oferowanych inwestorom i pośrednikom działającym na międzynarodowych rynkach papierów wartościowych. Dzięki temu Bank spełnia wymogi największych i najbardziej wymagających klientów instytucjonalnych.

Bank jest liderem na rynku banków depozytariuszy w Polsce. Oferuje zarówno usługi powiernicze dla zagranicznych inwestorów instytucjonalnych, jak i usługi depozytariusza przeznaczone dla krajowych podmiotów finansowych, szczególnie funduszy emerytalnych, inwestycyjnych i kapitałowych funduszy ubezpieczeniowych.

W ramach regulaminowej działalności, na podstawie zezwolenia Komisji Papierów Wartościowych i Giełd, Bank prowadzi rachunki papierów wartościowych, rozlicza transakcje w obrocie papierami wartościowymi, zapewnia obsługę wypłat dywidend i odsetek, wycenę portfela aktywów, indywidualne raporty, a także aranżuje reprezentowanie klientów w walnych zgromadzeniach akcjonariuszy spółek publicznych. Ponadto, Bank świadczy usługi prowadzenia rejestru zagranicznych papierów wartościowych, w ramach których pośredniczy w rozliczaniu transakcji klientów krajowych na rynkach zagranicznych.

W dniu 30 czerwca 2005 roku Bank prowadził 8274 rachunki papierów wartościowych. Bank był depozytariuszem dla następujących otwartych funduszy emerytalnych: Commercial Union OFE BPH CU WBK, AIG OFE, SAMPO OFE, OFE Pocztylion, Pekao OFE, Generali OFE, ING Nationale Nederlanden Polska OFE. Bank był także depozytariuszem dla następujących funduszy inwestycyjnych: BZ WBK AIB TFI S.A., SEB TFI S.A, PIONEER PEKAO TFI S.A.

3.2 *Rynki Kapitałowe oraz Bankowość Komercyjna i Inwestycyjna*

3.2.1 *Bankowość Korporacyjna*

Bankowość Korporacyjna i Inwestycyjna to kompleksowa obsługa dla ponad 140 największych klientów, którzy oprócz potrzeb w zakresie podstawowego wachlarza produktów potrzebują doradztwa w zakresie inżynierii finansowej. Poszczególne departamenty w Pionie zapewniają koordynację oferowanych produktów z zakresu skarbu i zarządzania środkami finansowymi oraz przygotowują ofertę kredytową, finansowania kapitałem dłużnym oraz obsługi w zakresie fuzji i przejęć.

Bank aktywnie wspiera rozwój największych przedsiębiorstw w Polsce, udzielając finansowania samodzielnie, jak również organizując lub uczestnicząc w konsorcjach, a także organizując pozyskiwanie funduszy z rynku kapitałowego. W I połowie 2005 roku do największych transakcji należały:

- Zawarcie umowy 5-letniego kredytu konsorcjalnego dla jednej z sieci handlowych w Polsce na kwotę 106 mln EUR. Udział Banku w transakcji wynosi 30 mln EUR. W transakcji Bank pełni rolę upoważnionego głównego organizatora oraz agenta kredytu;
- Zawarcie umowy 5-letniego kredytu konsorcjalnego dla wiodącego dostawcy usług telekomunikacyjnych w Polsce na kwotę 900 mln EUR. Udział Banku w transakcji wynosi 50 mln EUR, Bank pełni w nim funkcję upoważnionego głównego organizatora i agenta kredytu;
- Zawarcie umowy 2-letniego kredytu konsorcjalnego dla kluczowego podmiotu na rynku przewozów kolejowych na kwotę 130 mln EUR. Udział Banku w transakcji kształtował się na poziomie 15 mln EUR. Bank pełnił w transakcji funkcję upoważnionego głównego organizatora i agenta kredytu;
- Podpisanie umowy zlecenia na organizację programu emisji obligacji przychodowych dla spółki wodociągowo-kanalizacyjnej z limitem zadłużenia do 400 mln zł. W ramach programu Bank pełni rolę współorganizatora transakcji;
- Podpisanie umów programu emisji obligacji dla jednego z operatorów sieci komórkowych na kwotę 1 mld zł. W ramach transakcji bank pełni funkcję organizatora, dealera oraz agenta ds. płatności i depozytariusza. Umowy zostały zawarte w czerwcu 2005 roku na okres 5-ciu lat;

- Podpisanie umowy zlecenia na organizację programu emisji obligacji średnioterminowych na kwotę 250 mln zł dla spółki z branży spożywczej. Bank pełni rolę organizatora transakcji oraz dealera.

Ponadto Bank podpisał umowę o doradztwo związane z restrukturyzacją zadłużenia dla klienta z branży paliwowo-energetycznej. Bank pełnił rolę koordynatora procesu uzyskiwania zwolnień, współpracując ze wszystkimi instytucjami finansowymi oferującymi swoje usługi klientowi.

Na koniec I połowy 2005 Bank posiadał wiodący udział w rynku emisji krótkoterminowych papierów dłużnych na poziomie 23% oraz obsługiwał 26 programów emisji papierów dłużnych.

3.2.2 Bankowość przedsiębiorstw

Wyodrębniony w 2004 roku Pion Bankowości Komercyjnej obsługuje mniejsze i średnie podmioty gospodarcze, oferując im lokalny dostęp do produktów i usług Banku. Model obsługi klientów obejmuje sieć dogodnie zlokalizowanych placówek oraz doradców bankowych, którzy koordynują relację klientów z Bankiem. Dodatkowo, Bank oferuje nowoczesne rozwiązania bankowości elektronicznej, umożliwiając klientom szybki i wygodny dostęp do szeregu rozwiązań.

Oferta dla małych i średnich przedsiębiorstw obejmuje całe spektrum rozwiązań, od produktów standardowych Banku do zaawansowanych rozwiązań, dopasowanych do indywidualnych potrzeb klientów, w tym organizacja finansowania z rynku kapitałowego, zarządzanie płynnością i ryzykami rynkowymi.

Istotą pomyślnej współpracy Banku z klientami segmentu małych i średnich przedsiębiorstw jest dostarczenie możliwie kompleksowej oferty rozwiązań, pozwalającej wykorzystać klientom lokalne podejście i globalne zaplecze wiedzy i doświadczeń Banku.

W I połowie 2005 roku utrzymała się struktura oferowanych rozwiązań, ze znaczną przewagą produktów zarządzania gotówką i finansowania handlu. Poza standardowymi produktami rynku walutowego i pieniężnego, systematycznie rośnie zainteresowanie klientów ofertą instrumentów pochodnych, które skutecznie pomagają konkurować poprzez zarządzanie ryzykiem wobec istotnych wahań kursów walutowych i stóp procentowych.

3.2.3 Działalność Pionu Skarbu

Bank kontynuował działalność na rynkach finansowych zarówno w imieniu klientów, jak i własnym. Oprócz prostych produktów wymiany walutowej i pośrednictwa w handlu instrumentami rynku pieniężnego i kapitałowego, Bank oferuje klientom kompleksowe rozwiązania w zakresie zarządzania ryzykiem kursu walutowego i stopy procentowej, dostosowując je do potrzeb obsługiwanego podmiotu.

W I połowie 2005 roku Bank umacniał pozycję na rynku produktów pochodnych. W szczególności dużym popytem cieszyły się instrumenty opcyjne. Bank zanotował również dobre rezultaty w sprzedaży Depozytów Powiązanych z Rynkiem (MLD, ang. Market Linked Deposit). Przyczyniły się do tego wprowadzone w I kwartale 2005 roku dodatkowe funkcjonalności produktu MLD.

Dzięki wzrostowi bazy klientowskiej, I połowa 2005 roku był dla Banku kolejnym okresem silnego zaangażowania w pośrednictwie handlu na wtórnym rynku papierów dłużnych, notując historycznie wysokie wolumeny obrotów. Wahaniami na rynku walutowym przyczyniły się również do wysokiego udziału Banku w transakcjach walutowych na rynku międzybankowym.

4. Segment Bankowości Detalicznej

4.1 Karty kredytowe

I połowa 2005 roku to kolejny okres nasilającej się konkurencji na rynku kart kredytowych. Bank, dzięki aktywnej sprzedaży i stale unowocześnianej ofercie, utrzymał pozycję lidera. Na koniec I połowy 2005 roku portfel obsługiwanych kart kredytowych osiągnął liczbę 550 tys. co przekłada się na 8,5% wzrost w stosunku do analogicznego okresu ubiegłego roku.

W I kwartale 2005 roku Bank osiągnął najlepsze wyniki akwizycyjne w swojej historii, głównie dzięki utrzymującemu się znacznemu popytowi na kartę kredytową Citibank Visa Silver oraz MasterCard Silver.

W II kwartale 2005 roku Bank dokonał znaczących zmian w ofercie Kart Kredytowych Citibank. Na rynek polski została wprowadzona nowa, najbardziej prestiżowa z kart oferowanych przez Citibank Handlowy - Karta Kredytowa Citibank Platinum (VISA i MC) uprawniającą jej posiadacza do korzystania z wielu dodatkowych usług i przywilejów oraz najwyższego z dostępnych limitu kredytowego. Rozszerzono również kryteria rynku docelowego dla kart Gold i Silver.

Poza wdrożeniem nowej karty Platinum innym istotnym dla kart wydarzeniem było obniżenie oprocentowania kart kredytowych, dzięki czemu nasza oferta stała się bardziej konkurencyjna. Oprocentowanie karty Silver ustalono na poziomie 25,80%, karty Gold na poziomie 23,88% a karty Platinum 21,84%. Nowe oprocentowanie dotyczy transakcji dokonanych po 20 czerwca 2005 r. Dotychczasowe saldo klient może rozłożyć na okres 24 miesięcy przy koszcie kredytu 14,99%.

II kwartał 2005 był również rekordowy pod względem sprzedaży Planów Spłat Ratalnych „Komfort”. Sukcesem okazał się także nowo wdrożony produkt: Przelew Gotówki z Karty Kredytowej Citibank z możliwością spłaty w ramach Planu Spłat Ratalnych „Komfort”.

4.2 Bankowość Detaliczna

4.2.1 Kredyty Detaliczne

Rynek kredytów detalicznych wykazuje wysoką i niesłabnącą dynamikę wzrostu. Bank, pragnąc partycypować w perspektywnym rynku, wzmacnia procesy akwizycyjne wspierane przez kampanię reklamową w mediach i akcje promocyjne, a także poszerza rynek docelowy klientów. W pierwszej połowie 2005 Bank osiągnął najwyższe w historii wyniki sprzedaży Kredytu Citibank, udzielając prawie dwukrotnie więcej kredytów niż w analogicznym okresie roku 2004. W zakresie kredytów hipotecznych Bank kontynuował współpracę z GE Money Bank i Nykredit Bank Hipoteczny S.A.

4.2.2 Produkty inwestycyjne

Spadek stóp procentowych przyczynia się do wzrostu atrakcyjności alternatywnych form oszczędzania z wykorzystaniem instrumentów rynku kapitałowego. Wzrasta również konkurencja o oszczędności klientów. Kluczem do sukcesu jest różnorodna i stale dostosowywana oferta produktowa.

W I kwartale 2005 roku Bank wprowadził do sprzedaży System Akumulacji Kapitału (SAK) z funduszami Union Investment TFI. Jest to kolejny plan systematycznego oszczędzania w ofercie Banku. W ramach SAK można inwestować w fundusz obligacji, fundusz zrównoważony oraz trzy fundusze akcyjne.

W marcu 2005 Bank, poprzez sieć oddziałów CitiGold, uruchomił sprzedaż funduszy zagranicznych - otwartych funduszy inwestycyjnych zarejestrowanych w Luksemburgu. W ramach oferty dostępne są trzy rodzaje funduszy zarządzanych przez Citigroup Asset Management Ltd. (CAM): Citi FCP, CitiMoney FCP oraz CitiSicav. W ofercie znajduje się łącznie 51 subfunduszy, dostępnych w EUR, USD i GBP, należących do wymienionych powyżej trzech rodzajów funduszy.

Dodatkowo, w ramach funduszy zagranicznych, na uwagę zasługuje możliwość inwestycji w tzw. fundusz-funduszy (CitiChoice Multi-Manager). Nowo wprowadzone europejskie przepisy prawne po raz pierwszy umożliwiają funduszom inwestycyjnym w UE inwestować środki bezpośrednio w inne fundusze - na takich samych zasadach, jakie obowiązują przy inwestycjach w akcje czy obligacje. CAM jest jedną z pierwszych instytucji finansowych, która korzysta z tych nowych rozwiązań prawnych. Poprzez dostęp do oferowanych przez CAM funduszy-funduszy, klienci Banku mają możliwość inwestycji w najlepsze, dostępne fundusze i zarządzania nimi jak pojedynczym portfelem inwestycji.

W I połowie 2005 odbyło się 19 subskrypcji Lokat Inwestycyjnych Citibank (MLD) oraz 14 subskrypcji Obligacji Strukturyzowanych. W czerwcu po raz pierwszy została zawarta transakcja Obligacji Strukturyzowanych w funtach brytyjskich.

W I połowie 2005 roku Bank zorganizował również liczne seminaria poświęcone produktom inwestycyjnym dla obecnych i potencjalnych klientów Banku.

Jednocześnie z rozwojem produktów inwestycyjnych, Bank modeluje ofertę tradycyjnych produktów lokacyjnych, w szczególności nowoczesnych depozytów dostępnych przez Internet, T-lokat. W I połowie 2005 roku do istniejącego, szerokiego wachlarza terminów dodano kolejny – lokatę 3-tygodniową.

Bank prowadził też liczne kampanie promocyjne w celu pozyskania klientów depozytowych i kontowych wśród klientów korzystających z innych produktów, np. kart kredytowych.

4.2.3 *Produkty ubezpieczeniowe*

Oprócz produktów inwestycyjnych, oferta Banku zawiera cieszące się dużym zainteresowaniem produkty ubezpieczeniowe łączące cechy polisy ubezpieczeniowej i produktu lokacyjnego. Przykładem są oferowane przez Bank programy inwestycyjne z ubezpieczeniem na życie, program oszczędnościowy z ubezpieczeniem na życie Plus czy polisa gwarancyjna, w której klient partycypuje w korzyściach zainwestowania części składki w obligacje Skarbu Państwa. Kolejnym produktem tego typu jest wprowadzone w lutym 2005 roku ubezpieczenie na życie Hospitalizacja Profit. Ubezpieczenie to jest przeznaczone dla posiadaczy kart kredytowych Citibank oraz ich małżonków posiadających kartę dodatkową.

4.2.4 *Rachunki bankowe*

Klienci zamożni i średnio zamożni pozostają główną grupą docelową dla rachunków osobistych – w ramach oferty CitiGold, CitiOne i CitiKonto. Należy nadmienić, iż w marcu 2005 roku konto CitiGold już po raz drugi otrzymało tytuł najlepszej oferty w rankingu dziennika Rzeczpospolita. Ranking dotyczył oferty dla osób zamożnych i podkreślał prestiż i wygodę oferty CitiGold.

Atrybutami Banku w uzyskaniu najlepszych ocen za ofertę CitiGold były nowoczesne produkty bankowe oraz indywidualne podejście do wymagającego klienta.

Na koniec I połowy 2005 roku segment Bankowości Detalicznej prowadził 403 tys. rachunków bieżących, w porównaniu z 345,5 tys. na początku roku.

4.2.5 *Elektroniczne kanały dystrybucji*

Szerokiej ofercie produktowej towarzyszy wykorzystywanie i rozbudowa nowoczesnych kanałów dystrybucyjnych.

Liczba użytkowników Citibank Online na koniec I połowy 2005 roku przekroczyła 282 tys. i tym samym wzrosła o 54% w stosunku do analogicznego okresu roku ubiegłego. Liczba transakcji inicjowanych poprzez Citibank Online stanowiła ponad 75% ogółu transakcji segmentu Bankowości Detalicznej. Aktywizacja tego kanału dystrybucji wspierana jest poprzez odpowiednią politykę cenową oraz oferty specjalne, np. atrakcyjnie oprocentowana T-Lokata dostępna wyłącznie przez Internet.

Bank aktywnie promuje także usługę Wyciąg Online rejestrując stały przyrost użytkowników, tym samym generując znaczące oszczędności. Na koniec I połowy 2005 roku 8% posiadaczy kont korzystało z tej usługi. Liczba klientów CitiGSM powiadamiana o saldzie SMSem na koniec I połowy 2005 wzrosła o 34% w stosunku do analogicznego okresu roku poprzedniego.

Od stycznia 2005, w segmencie Bankowości Detalicznej działa System Zarządzania Relacjami z klientem (CRM). System CRM wykorzystywany jest we wszystkich oddziałach. Głównym celem wdrożenia Systemu jest wspomaganie i zarządzanie kampaniami marketingowymi w Banku oraz nowoczesne wsparcie dla sprzedaży. Wdrożenie Systemu CRM umożliwiło m.in. jednolity sposób obsługi klienta, bez względu na miejsce jego kontaktu z Bankiem.

4.3 *Bankowość małych przedsiębiorstw Citibusiness*

W I połowie 2005 roku CitiBusiness kontynuował sprzedaż produktów i usług w postaci pakietów produktowych. Po dniu bilansowym Bank podjął decyzję o przeprowadzeniu restrukturyzacji modelu biznesowego, dla dotychczasowych klientów CitiBusiness - małych i średnich przedsiębiorstw, których przychody ze sprzedaży nie przekraczają 8 mln zł.

5. **CitiFinancial**

Strategicznym celem CitiFinancial jest być najszybciej rosnącym i najbardziej zyskowym przedsięwzięciem na polskim rynku kredytów detalicznych. Realizowane jest to poprzez ustanowienie i utrzymanie silnych relacji klientowskich, których najważniejszym elementem będzie priorytetowe traktowanie potrzeb klientów przy jednoczesnej kontroli rentowności produktów i klientów. Główną zasadą jest indywidualne podejście w stosunku do każdego klienta, z którym zamierzamy zbudować korzystną dla obu stron długookresową współpracę.

Rynkiem docelowym CitiFinancial jest 15,5 mln osób fizycznych – ponad 7 mln gospodarstw domowych. To znaczący rynek do którego dostęp gwarantuje posiadana przez Bank oferta kredytowa. W pierwszej kolejności CitiFinancial koncentruje się na klientach, którzy nie znaleźli w tradycyjnych bankach oferty produktowej dostosowanej do swoich potrzeb. Większość z nich to klienci o średnich lub niższych miesięcznych dochodach, ceniący sobie dostępność placówek Banku. W tym celu rozwijana jest dynamicznie sieć oddziałów zlokalizowanych w centrach handlowych i w pobliżu osiedli. Na 30 czerwca 2005 roku Bank dysponował 52 oddziałami, co oznacza przyrost 13 placówek w I połowie 2005 roku.

Oferta produktowa CitiFinancial obejmuje kredyty detaliczne (zabezpieczone i niezabezpieczone) oraz sprzedaż produktów ubezpieczeniowych. Udzielone kredyty są dla Banku istotnym elementem do budowania współpracy i zaoferowania innych produktów z posiadanej oferty, którą Bank zamierza rozwijać i dostosowywać do potrzeb klientów.

Stworzona i opisana wyżej grupa produktów sprzedawana pod szyldem CitiFinancial cechuje się silną, ponad dziewięciokrotną dynamiką wzrostu sprzedaży, co dowodzi słuszności wdrożonego modelu penetracji rynku.

6. Sieć placówek

W I połowie 2005 roku Bank kontynuował rozbudowę i reorganizację sieci placówek mającą na celu optymalizację z punktu widzenia kosztów oraz dostępności dla klientów detalicznych i korporacyjnych. Sieć Banku w I połowie 2005 roku zwiększyła się o 18 placówek, głównie dzięki rozbudowie sieci CitiFinancial. Łączna liczba placówek Banku na koniec I półrocza 2005 roku wynosiła 185, na co składały się:

1. 42 oddziały i filie Pionu Bankowości Korporacyjnej, wśród których 27 obsługuje również klientów detalicznych.
2. 91 oddziałów Pionu Bankowości Detalicznej, w tym 1 Centrum Inwestycyjne, 12 placówek dedykowanych dla klientów CitiGold Wealth Management. 10 oddziałów Pionu Bankowości Detalicznej obsługuje również klientów Pionu Bankowości Korporacyjnej.
3. 52 oddziały CitiFinancial, ulokowane w centrach handlowych i w pobliżu osiedli mieszkaniowych.

Zarówno placówki Pionu Bankowości Korporacyjnej jak i Pionu Bankowości Detalicznej mają możliwość obsługi klientów CitiBusiness.

Powyższa struktura w swojej różnorodności rozwiązań ma na celu zapewnienie optymalnego dostępu do usług dla wszystkich obecnych i przyszłych klientów Banku.

7. Zmiany w zakresie technologii informatycznych

Celem przedsięwzięć z zakresu technologii informatycznych jest optymalizacja procesów przy zapewnieniu ich ciągłości i bezpieczeństwa danych oraz wdrażanie nowych rozwiązań odzwierciedlających postęp technologiczny, potrzeby produktowe oraz otoczenie regulacyjne Banku.

Do rozwiązań przyczyniających się do rozbudowy nowoczesnej oferty produktowej, poprawy jakości i sprawności oferowanych produktów, a także działań zmniejszających koszty należą:

- Wdrożenie nowej wersji oprogramowania klienckiego Goniec, zawierającego rozszerzenia wymagane przez regulatorów.
- Zakończenie procesu wdrażania systemu 'Interactive Voice Response' dla Biura Zarządzania Produktami Kartowymi.
- Wdrożenie dystrybucji raportu na temat szczegółów płatności dla ZUS.
- Instalacja infrastruktury teleinformatycznej w nowych oddziałach CitiFinancial.
- Wdrożenie w bankowości transakcyjnej nowej aplikacji typu Customer Relationship Management (CRM), w celu automatyzacji zarządzania relacjami z klientami, kontroli realizacji polityki przeciwdziałania „praniu brudnych pieniędzy” (AML), agregowania i prezentacji danych finansowych i operacyjnych.

- Rozszerzenie funkcjonalności aplikacji CitiGateway obsługującej rozliczenia złotowe w związku z wprowadzeniem nowych reguł dla płatności do Urzędów Skarbowych.
- Implementacja systemu zapisu rozmów telefonicznych dla obsługi Departamentu Windykacji w segmencie Bankowości Detalicznej

Przeprowadzono też szereg usprawnień oraz rozszerzono funkcjonalności systemów, którymi posługuje się segment Bankowości Detalicznej.

W celu obniżenia kosztów, Bank wykorzystuje osiągnięcia techniki wdrażając ideę elektronicznego biura. Zakończono realizację inicjatywy Elektroniczne Biuro (Digital Office). Dostosowano wewnętrzne procesy do pracy „bez papieru”, co umożliwiło redukcję kosztów zużywanych materiałów. Dodatkowo, w ramach wdrażania koncepcji uruchomiono elektroniczną platformę do zgłaszania i akceptacji wniosków urlopowych (eUrlopy).

Ponadto Bank dokłada starań, aby optymalizować wykonywanie obowiązków regulacyjnych. Wdrożono metodologię efektywnej stopy oprocentowania (EIM) dla kredytów, depozytów, papierów wartościowych i operacji dokumentowych, zgodnie z obowiązującymi standardami rachunkowości.

8. Działalność maklerska

8.1 Rynek wtórny papierów wartościowych

Bank prowadzi działalność maklerską na rynku kapitałowym za pośrednictwem spółki zależnej Dom Maklerski Banku Handlowego S.A. („DMBH”), w której posiada 100-procentowy udział. DMBH powstał 1 kwietnia 2001 roku w wyniku przeniesienia majątku Centrum Operacji Kapitałowych Banku (COK) na rzecz spółki zależnej Citibrokerage S.A. oraz zmiany nazwy.

W I połowie 2005 roku bardzo dobra koniunktura na rynku papierów wartościowych wynikała między innymi z poprawy nastrojów inwestycyjnych w regionie Europy Centralnej i Wschodniej, zwłaszcza w maju i czerwcu 2005 roku. Utrzymało się duże zainteresowanie inwestorów zagranicznych polskim rynkiem kapitałowym, przejawiające się aktywnym uczestnictwem w inwestycjach na warszawskiej giełdzie. DMBH w pełni wykorzystał dobrą koniunkturę na rynku akcji. Mając silne zespoły sprzedaży, analiz oraz obsługi transakcji giełdowych specjalizujące się w obsłudze dużych klientów instytucjonalnych, których aktywa przechowywane są w bankach powiernikach, DMBH utrzymał pozycję lidera na giełdowym rynku akcji zwiększając udział w całości obrotu zrealizowanego przez wszystkie domy maklerskie na rynku akcji z 17,6% (30 czerwca 2004 roku) do 21,6 % (30 czerwca 2005 roku).

8.2 Rynek pierwotny papierów wartościowych

DMBH przeprowadził transakcję wprowadzenia do obrotu giełdowego akcji spółki Opoczno S.A. o wartości 455,6 mln zł, co stanowiło 10,09% wartości debiutów zorganizowanych w I połowie 2005 roku na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie.

8.3 Działalność DM BH jako Animatora

Działalność na GPW na rachunek własny DMBH rozpoczął w 1994 roku, najpierw w funkcji Członka Giełdy - Specjalisty a następnie jako Animator. Ponadto od początku powstania rynku terminowego na GPW, DMBH pełni funkcję Animatora dla kontraktów terminowych na

WIG 20. DMBH jest ponadto Organizatorem rynku na Centralnej Tabeli Ofert, który w zasadzie działania jest podobny do „Animatora”.

Do zadań Animatora jak i Organizatora należy zamieszczanie i utrzymywanie ofert kupna i sprzedaży o stałej wartości w karnetach zleceń dla poszczególnych spółek. Daje to inwestorom gwarancję realizacji zleceń. Jest to szczególnie istotne dla spółek o małej płynności.

Na koniec pierwszego półrocza 2005 roku pełniliśmy funkcję Animatora dla 44 akcji spółek, co stanowi 18,03 % wszystkich akcji notowanych na GPW, jednej obligacji zamiennej i kontraktów terminowych na indeks WIG20. Warto zaznaczyć, że wśród animowanych spółek znalazły się trzy spółki zagraniczne notowane równoległe na macierzystych rynkach.

Na CTO jako Organizator DMBH wykonywał zadania dla certyfikatu inwestycyjnego CitiObligacji Dolarowych Funduszu Inwestycyjnego Mieszanego.

Wartość obrotu, jaka została zrealizowana przez DMBH jako Animatora, plasuje DMBH w czołówce najlepszych domów maklerskich. W I półroczu 2005 roku udział w tym segmencie rynku wyniósł 20,23 % (I kw - 20,9%, II kw - 19,45%) całości obrotu zrealizowanego przez wszystkie domy maklerskie, które pełnią funkcję Animatora Rynku dla akcji.

9. Działalność leasingowa

Bank prowadzi działalność leasingową za pośrednictwem spółek zależnych: Handlowy-Leasing S.A. i Citileasing Sp. z o.o. W I półroczu 2005 r, spółki kontynuowały swoją działalność w segmencie transakcji średniej i większej wartości (tzw. middle/big-ticket leasing) jak również we wspieraniu producentów sprzętu (vendor financing). Szczególny nacisk położono na ofertę kierowaną do klientów Banku, ale również aktywnie pozyskiwano klientów poprzez kontakty z siecią dealerów.

Oferta produktowa spółki obejmuje struktury w zakresie leasingu operacyjnego, finansowego i zwrotnego. Zakres przedmiotowy oferty został rozszerzony i oprócz dotychczas obsługiwanych programów finansowania środków transportu drogowego i maszyn poligraficznych (maszyny drukujące i intrologatorskie oraz sprzęt Pre-Press), dodano leasing następujących grup środków trwałych:

- wózki widłowe,
- maszyny do przetwórstwa tworzyw sztucznych (wtryskarki, wylączarki, rozdmuchiarki oraz wyposażenie dodatkowe),
- obrabiarki (do obróbki skrawaniem, obróbki plastycznej oraz niekonwencjonalne wraz z wyposażeniem dodatkowym).

W kwietniu 2005 roku został wdrożony system elektroniczny „Egeria”, który obecnie jest najnowocześniejszym systemem do obsługi transakcji leasingowych na rynku. Jest to system w pełni transparentny i kompleksowy. Wiele przeprowadzanych w I półroczu 2005 roku działań przyniesie efekty w drugiej połowie roku. Wśród nich są:

- przeprowadzenie intensywnej akwizycji w ramach nowych programów produktowych,
- uruchomienie telesprzedaży oraz przeprowadzenie akcji mailingowych skierowanych do potencjalnych klientów nowych programów,
- uruchomienie strony www.handlowyleasing.pl wraz z elektronicznym formularzem leasingowym, na który wpłynęły pierwsze zapytania ofertowe,

- określenie zasad współpracy i rozpoczęcie współpracy z profesjonalnymi firmami doradczymi – celem działań jest ułatwienie naszym klientom obsługi w uzyskaniu dotacji UE (główne działania: SPO-WKP 2.3, 2.2.1 i ZPORR 3.4).

10. Zarządzanie aktywami

Wartość aktywów powierzonych w zarządzanie spółce Handlowy Zarządzanie Aktywami S.A. (HanZA) na dzień 30 czerwca 2005 roku wynosiła 3 337,4 mln złotych. Wielkość ta okazała się wyższa o ponad 115% w porównaniu do stanu na koniec I półrocza 2004, kiedy to HanZA zarządzała aktywami na poziomie 1 551,68 mln zł, przy czym dynamika przyrostu aktywów w I półroczu 2005 roku wynosiła blisko 37% przy przyroście wielkości 14% w analogicznym okresie roku 2004.

Aktywa klientów indywidualnych wynosiły na koniec czerwca 2005 roku 1 230,1 mln zł, z przeważającym udziałem aktywów CitiFunduszy należących do Towarzystwa Funduszy Inwestycyjnych Banku Handlowego S.A., a zarządzanych przez HanZA – 1 022,2 mln zł. Aktywa klientów instytucjonalnych wynosiły ponad 2 107 mln zł, w tym 662,5 mln zł to aktywa CitiFunduszy, a pozostałe środki pochodziły w większości od firm ubezpieczeniowych i innych instytucji finansowych.

Zanotowany przyrost aktywów HanZA w okresie styczeń – czerwiec 2005 roku spowodowany był głównie systematycznym dopływem nowych środków od obecnych klientów instytucjonalnych, jak również wysoką popularnością CitiFunduszy, głównie wśród klientów indywidualnych, którzy zwiększyli aktywa o blisko 75%.

W pierwszych sześciu miesiącach 2005 roku portfele zarządzane przez HanZA osiągnęły wyniki zbliżone do odpowiadających im wyników odniesienia (tzw. benchmarków). Najwyższą stopę zwrotu na bardzo zmiennym w I połowie 2005 roku rynku akcyjnym przyniosły portfele o strategii zrównoważonej, inwestujące średnio połowę aktywów w akcje notowane na Warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych i drugą połowę w papiery dłużne - 9,84%. Z kolei portfele papierów dłużnych, które są najczęściej wybieranym produktem wśród klientów instytucjonalnych, przyniosły stopę zwrotu na poziomie 6,34% co należy uznać za bardzo dobry wynik w odniesieniu do benchmarku na poziomie 5,25%.

11. Zarządzanie funduszami inwestycyjnymi

Wartość aktywów funduszy zarządzanych przez Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych Banku Handlowego S.A. (TFI BH) wynosiła na dzień 30 czerwca 2005 roku 1 684,7 mln złotych, w porównaniu ze stanem aktywów na poziomie 1 046,1 mln zł na koniec analogicznego okresu 2004 roku.

Największym funduszem pod względem aktywów okazał się CitiZrównoważony Środkowoeuropejski Fundusz Inwestycyjny Otwarty, którego aktywa na przestrzeni całego I półrocza 2005 roku wzrosły bardzo dynamicznie (ponad 93%) i wyniosły na koniec okresu ponad 447 mln zł (w porównaniu do niewiele ponad 121 mln zł na koniec I półrocza 2004). Należy przy tym zauważyć, że niemal 100% aktywów tego funduszu to aktywa pochodzące od osób fizycznych, co dowodzi ogromnej popularności wśród polskich inwestorów indywidualnych zmienionej począwszy od września 2004 roku strategii inwestycyjnej tego funduszu, polegającej na rozszerzeniu spektrum możliwości inwestycyjnych o rynki akcji krajów Europy Środkowej. Mimo upływu 10 miesięcy od zmian w strategii inwestycyjnej, jest to wciąż najbardziej popularny fundusz w ofercie TFI BH, jednocześnie legitymujący się jednymi z najlepszych wyników w ostatnim okresie wśród wszystkich funduszy o strategii zrównoważonej, obecnych na rynku polskim.

Fundusz CitiZrównoważony Środkowoeuropejski FIO mimo osiągnięcia tak spektakularnego przyrostu aktywów nie był najbardziej dynamicznie wzrastającym funduszem w ofercie TFI BH – podobny procentowy przyrost aktywów w pierwszym półroczu 2005 roku (blisko 94%) zanotował CitiObligacji Fundusz Inwestycyjny Otwarty, a największy – blisko 120% - CitiPieniężny Fundusz Inwestycyjny Otwarty. Jednakże w przypadku tego drugiego funduszu istnieje duża zmienność wielkości aktywów, wynikająca z charakterystyki tego rodzaju funduszu, który jest przeznaczony w dużej mierze dla inwestorów chcących uzyskać zwrot z inwestycji w krótkim terminie.

Drugim co do wielkości funduszem na koniec czerwca 2005 roku okazał się CitiSenior Specjalistyczny Fundusz Inwestycyjny Otwarty – jego aktywa wzrosły w I półroczu 2005 roku o ponad 46% i wynosiły na dzień 30 czerwca 2005 roku blisko 368,4 mln złotych. Fundusz ten systematycznie osiąga bardzo wysokie przyrosty aktywów. Wzrost osiągnięty w analogicznym okresie roku 2004 (ponad 41%) niewiele odbiegał od wzrostu zanotowanego w I połowie 2005 roku. Jednakże w tym przypadku blisko 60% aktywów stanowią środki klientów instytucjonalnych, głównie instytucji, dla których TFI BH prowadzi Pracownicze Programy Emerytalne, ale należy zaznaczyć, że z okresu na okres zwiększa się przyrost aktywów klientów indywidualnych tego funduszu.

Podsumowując należy zwrócić uwagę, że w dwóch funduszach TFI BH o strategiach mieszanych (zrównoważona i stabilna) było na koniec czerwca 2005 roku ulokowanych blisko 50% wszystkich środków zgromadzonych we wszystkich CitiFunduszach, co wskazuje na niegasnącą popularność wśród polskich inwestorów strategii inwestycyjnych opartych jednocześnie na rynku akcji, jak i papierów dłużnych.

Pomimo licznych wahań na rynku wszystkie fundusze otwarte zarządzane przez TFI BH przyniosły w I półroczu 2005 roku zyski inwestorom. Najwyższy wynik osiągnął bardzo wysoko plasujący się pod tym względem wśród konkurencji CitiZrównoważony Środkowoeuropejski FIO – 8,09%. CitiObligacji FIO przyniósł zwrot inwestorom na poziomie 5,41%, CitiSenior SFIO – 4,64%, CitiAkcji FIO – 1,50%, CitiPłynnościowy SFIO – 2,97%, CitiPieniężny FIO – 2,91% oraz Fundusz Własności Pracowniczej PKP SFIO – 4,88%.

12. Celowe spółki inwestycyjne

Oprócz zaangażowań strategicznych do których należą: Dom Maklerski Banku Handlowego S.A., Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych Banku Handlowego S.A., Handlowy Zarządzanie Aktywami S.A., Handlowy Leasing S.A., Citileasing Sp. z o. o., Handlowy Heller S.A., w I połowie 2005 roku Bank prowadził operacje kapitałowe za pośrednictwem trzech celowych spółek inwestycyjnych, których działalność finansowana była przez Bank, poprzez zwrotne dopłaty do kapitału spółki, pożyczki podporządkowane oraz z wyników finansowych spółek.

Poza spółkami strategicznymi, portfel pozostałych zaangażowań Banku należy do portfela restrukturyzowanego - skupia zaangażowania kapitałowe bez określonej z góry stopy zwrotu, które Bank przeznaczył do sprzedaży w dogodnym momencie.

13. Inne informacje o Banku

13.1 Rating

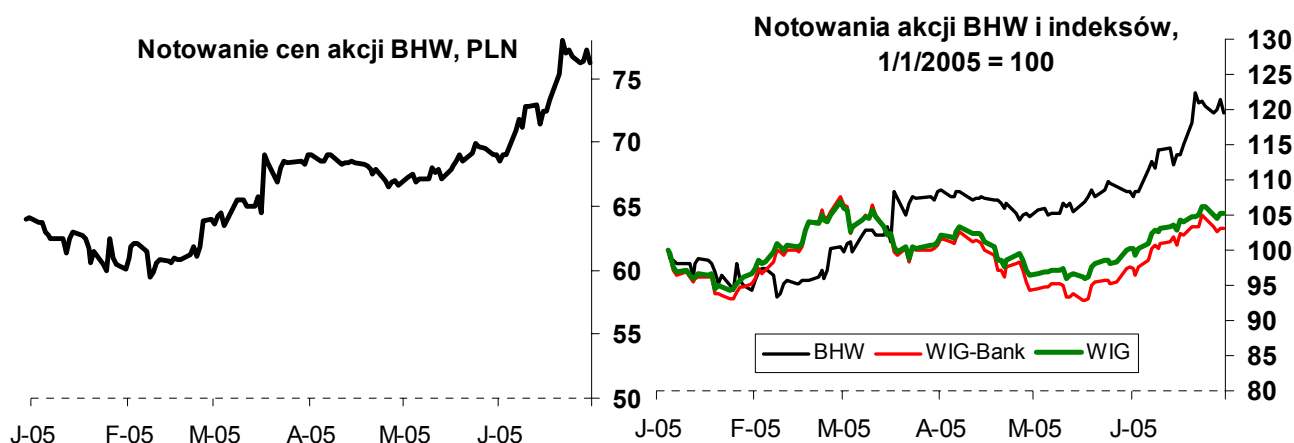
Bank posiada pełny rating od międzynarodowej agencji ratingowej Moody's Investors Service.

Od stycznia 2003 roku agencja Moody's utrzymuje dla Banku rating A2 dla depozytów długoterminowych (ocena 6-ta od góry w 21-stopniowej skali, przedział ocen inwestycyjnych) oraz Prime-1 dla depozytów krótkoterminowych (ocena 1-sza od góry w 4-stopniowej skali). Są to ratingi na najwyższym poziomie z dostępnych dla podmiotu z siedzibą w Polsce.

Dodatkowo, 31 października 2004 roku agencja Moody's podniosła perspektywę zmiany ratingu siły finansowej Banku, obecnie na poziomie D+, ze stabilnej na pozytywną, uzasadniając to wiodącą pozycją rynkową Banku w kartach kredytowych, bankowości korporacyjnej i inwestycyjnej, kompetencjom na rynku kapitałowym i usług bankowości transakcyjnej oraz rozpoczętą ekspansją na rynku masowym bankowości detalicznej pod marką CitiFinancial.

13.2 Notowania akcji Banku na Warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych

W I półroczu 2005 roku kurs akcji Banku na Warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych (WGPW) wzrósł z 64,1 zł (31 grudnia 2004 roku) do 76,20 zł (30 czerwca 2005 roku), tj. o 18,9%. Dla porównania indeks sektora bankowego WIG-BANKI w tym okresie wzrósł znacznie mniej bo o 8,1%, a główny indeks giełdy WIG o 6,4%.



13.3 Nagrody i wyróżnienia Banku

Nagrody i wyróżnienia Banku Handlowego w Warszawie SA w I połowie 2005 roku

- **Citibank Handlowy** uhonorowany tytułem **Mecenasa Roku 2005** Filharmonii Narodowej w Warszawie.
- **Citibank Handlowy** wyróżniony tytułem **Superbrands Polska**.
Citibank Handlowy zdobył trzecie miejsce w rankingu „Pracodawca marzeń” sektora finansów przygotowanym przez Studenckie Koło Naukowe Konsultingu SGH we współpracy z SMG/KRC Millward Brown Company i redakcją Rzeczpospolitej.
- **Konto CitiGold** zajęło pierwsze miejsce w rankingu **Rzeczpospolitej** w kategorii konta osobistego dla osób zamożnych i wymagających.
- **Karta kredytowa Citibank Handlowy** uznana za **najbezpieczniejszą kartę** w rankingu **Rzeczpospolitej**.

- Godło promocyjne **Bank Przyjazny dla Przedsiębiorców** dla Citibank Handlowy za rok 2004.
- **Dom Maklerski Banku Handlowego S.A.** otrzymał **nagrodę Prezesa Zarządu Giełdy Papierów Wartościowych** w Warszawie SA za największy udział w obrotach akcjami w 2004 roku.

13.4 Mecenat sztuki i nauki

- Sponsor strategiczny wystawy fotografii **“Jedna pasja, dwie wizje” Davida Michaela Kennedy i Tomka Niewiadomskiego** w czerwcu br. w Fabryce Trzciny w Warszawie.
- Bank sponsorował **koncert charytatywny Orkiestry Akademii Beethovenowskiej** z okazji Dnia Dziecka 4 czerwca 2005 roku w Krakowie **na rzecz sierocińca w Cholpon Ata w Kirgizji**.
- Bank był sponsorem koncertu **Al Di Meola Group** w ramach festiwalu **Wrocław Non Stop Citibank Handlowy** w czerwcu 2005 roku.
- Bank był sponsorem **“Dni Morza”** organizowanych przez Gminę Miasto Szczecin w czerwcu 2005 roku.
- Bank był sponsorem **“Dni Gorzowa”** organizowanych przez Miejskie Centrum Kultury w Gorzowie Wielkopolskim w czerwcu br.
- W kwietniu 2005 r. Bank był sponsorem koncertu nadzwyczajnego orkiestry **Academy of St. Martin-in-the-Fields** w Filharmonii Narodowej w Warszawie.

IV. Istotne czynniki ryzyka związane z działalnością Banku Handlowego w Warszawie SA

1. Istotne czynniki ryzyka i zagrożenia związane z otoczeniem Banku Handlowego w Warszawie SA

1.1 Gospodarka

Prognozy Banku przewidują, że w drugiej połowie roku dynamika wzrostu gospodarczego przyspieszy, czemu sprzyjać będzie stopniowe ożywienie popytu krajowego. Wzrost PKB w 2005 roku ukształtuje się na niższym poziomie niż w 2004 roku i wyniesie 3,3%, wobec 5,4% rok wcześniej. Pozytywne tendencje wzrostowe będą również kontynuowane w 2006 roku.

Do wzrostu dynamiki popytu krajowego przyczyni się ożywienie po stronie inwestycji, stymulowane przez wyjątkowo niski poziom stóp procentowych. Wzrostowi nakładów inwestycyjnych sprzyjać również będzie rozpoczynanie przez firmy i samorządy nowych projektów, współfinansowanych środkami pochodzącymi z Unii Europejskiej.

Wzrost zatrudnienia i przyspieszenie dynamiki realnych wynagrodzeń przyczynią się w III oraz IV kwartale do szybszego wzrostu konsumpcji. W rezultacie dynamika konsumpcji w 2005 r. osiągnie poziom 2,4%, wobec 3,4% w 2004 r. Do wyraźnego ożywienia popytu konsumpcyjnego dojdzie dopiero na początku 2006 roku za sprawą planowanej waloryzacji rent i emerytur.

Głównym źródłem zagrożeń dla scenariusza ożywienia popytu krajowego jest niepewność polityczna dotycząca kierunku i kształtu polityki gospodarczej rządu uformowanego po wyborach parlamentarnych. Program nowego rządu będzie stanowił dla inwestorów wskazówkę dotyczącą tempa i skali zacieśnienia polityki fiskalnej w kolejnych latach. Ze względu na konieczność

wypełnienia kryteriów z Maastricht – w tym również kryterium fiskalnego – zmiany deficytu sektora finansów publicznych będą decydować o możliwym terminie wstąpienia Polski do Unii Gospodarczej i Walutowej. Brak strategii polskiej drogi do strefy euro może zmniejszyć skłonność części inwestorów do rozpoczynania nowych projektów inwestycyjnych Polsce.

Prognozy Banku zakładają, że niepewność dotycząca stanu finansów publicznych w 2006 i 2007 roku utrzyma się również po wyborach parlamentarnych, co powstrzyma trend aprecjacyjny złotego. Nie można jednak wykluczyć, że w przypadku wprowadzenia przez nowy rząd reformy finansów publicznych, wzrost wartości polskiej waluty stanie się jednym z czynników zagrażających konkurencyjności polskich przedsiębiorstw na rynkach światowych. Ewentualne wyhamowanie dynamiki eksportu negatywnie wpłynęłoby na wyniki finansowe eksporterów, zmniejszając skłonność klientów do korzystania z oferowanych przez Bank usług.

Silna aprecjacja złotego zwiększyłaby obawy władz monetarnych związane z możliwością wzrostu gospodarczego i głębokiego spadku inflacji w 2006 roku. Nie można wykluczyć, że w takim przypadku Rada Polityki Pieniężnej podjęłaby decyzje o dalszym rozluźnianiu polityki monetarnej, co doprowadziłoby do spadku stóp procentowych do rekordowo niskich poziomów.

Silny wpływ na sytuację gospodarczą w kraju mogą mieć czynniki zewnętrzne – zmiany cen ropy naftowej oraz wahania koniunktury u głównych partnerów handlowych Polski. Dynamiczny wzrost cen ropy naftowej w pierwszych trzech kwartałach 2005 roku nie przełożył się w pełni na zmiany inflacji oraz na tempo wzrostu gospodarczego. Gdyby jednak trend wzrostowy cen ropy naftowej utrzymał się w kolejnych miesiącach 2005 i 2006 roku, ryzyko gwałtownego przyspieszenia inflacji oraz osłabienia wzrostu gospodarczego istotnie zwiększyłoby się.

1.2 Ryzyka związane z regulacjami prawnymi

Wszelkie zmiany w polityce gospodarczej i systemie prawnym mogą mieć znaczny wpływ na sytuację finansową Banku. Z punktu widzenia regulacji działalności sektora bankowego, szczególne znaczenie mają ustawy, a także regulacje wykonawcze Ministra Finansów, uchwały Zarządu NBP oraz zarządzenia Prezesa NBP, a także uchwały KNB.

Wśród wspomnianych regulacji jako najważniejsze można wymienić:

- dopuszczalny stopień koncentracji kredytów i sumy wierzytelności (Prawo Bankowe),
- maksymalny poziom kapitałów własnych, jakie mogą być przeznaczone na inwestycje na rynku kapitałowym (Prawo Bankowe),
- określenie standardów płynności oraz standardów ryzyka kredytowego (uchwały KNB),
- tworzenie i odprowadzanie rezerw obowiązkowych (Ustawa o NBP, Prawo Bankowe, uchwały KNB oraz uchwały Zarządu NBP),
- podatki i inne świadczenia o podobnym charakterze.

1.3 Konkurencja w sektorze bankowym

Na polskim rynku usług bankowych można zaobserwować wysoką konkurencję pomiędzy bankami w różnych segmentach rynku. Przewidujemy, że przedsiębiorstwa silniej zaczną wykorzystywać alternatywne, w stosunku do kredytów bankowych, źródła finansowania, takie jak emisje krótkoterminowych papierów dłużnych, obligacji i akcji czy też leasing. Oczekujemy również, że presja ze strony przedsiębiorstw będących w dobrej sytuacji finansowej na dalszy spadek marż kredytowych i pozakredytowych nie ustanie w najbliższym okresie. Istnieje duże prawdopodobieństwo, że na skutek wzrostu zagranicznych inwestycji w sektorze bankowym, a

także tworzącego się jednolitego europejskiego rynku usług finansowych, nastąpi wzrost konkurencji na rynku usług bankowych, również w takich segmentach rynku, jak operacje dewizowe, rozliczenia transakcji handlu zagranicznego i bankowość inwestycyjna. Polska cieszy się dużym zainteresowaniem zagranicznych instytucji finansowych planujących rozpoczęcie działalności transgranicznej w naszym kraju. Pomimo dużej ilości instytucji, które zgłosiły swoją chęć rozpoczęcia działalności w Polsce nie należy się jednak spodziewać istotnych zmian w strukturze sektora bankowego. Instytucje zainteresowane polskim rynkiem i dla których jest on atrakcyjny, są na nim obecne już od kilku lat. W rezultacie, oferta banków działających w Polsce jest często podobna do oferty banków z UE. Konkurencja będzie miała miejsce głównie w sferze jakości świadczonych usług i związanej z tym sprawności i szybkości obsługi klienta. Na obniżenie konkurencji, mogłyby ewentualnie wpłynąć dalsze procesy konsolidacyjne w sektorze. Wzrośnie również znaczenie elektronicznych kanałów dostępu do rachunków bankowych.

Bank jest dobrze przygotowany do konkurowania w europejskich warunkach, nie mniej jednak istnieje ryzyko, że nasilająca się konkurencja w sektorze bankowym może mieć negatywny wpływ na osiągnięte przez Bank wyniki.

2. Istotne czynniki ryzyka i zagrożenia związane z Bankiem Handlowym w Warszawie SA i jego działalnością

2.1 Ryzyko płynności

Niezgodność w terminach zapadalności aktywów i finansujących je pasywów jest typowa dla działalności bankowej i występuje również w Banku. Może ona powodować potencjalne problemy z bieżącą płynnością w przypadku skumulowania się większych wypłat klientów. Za zarządzanie aktywami i pasywami Banku, w tym regulację i kontrolę ryzyka płynności odpowiada Komitet Aktywów i Pasywów, którego strategię realizuje Departament Skarbu. Baza depozytowa Banku jest stabilna i zdywersyfikowana. Ponadto Bank posiada dobrą dostępność do środków na rynku międzybankowym oraz wysokie fundusze własne. Poziom ryzyka płynności jest niski.

2.2 Ryzyko walutowe

Bank dokonuje operacji walutowych w imieniu klientów oraz na rachunek własny, utrzymując się w ramach ustalonych limitów na otwarte pozycje walutowe. Materialne pozycje ryzyka stóp procentowych Bank otwiera w trzech podstawowych walutach tzn. w PLN, USD i EUR. Ponadto okresowo Bank otwiera znaczące pozycje w walutach krajów Europy Środkowo-Wschodniej (Czechy, Słowacja, Węgry). Za zarządzanie ryzykiem walutowym odpowiedzialny jest Departament Skarbu, podejmujący ryzyko w ramach procedur i limitów ustalanych przez Komitet Zarządzania Aktywami i Pasywami, kontrolowanych niezależnie przez Departament Ryzyka Rynkowego. Ryzyko walutowe jest ograniczane za pomocą limitów wrażliwości pozycji w każdej z walut dopuszczonych do obrotu, limitu wartości narażonej na ryzyko (VaR) oraz prógu ostrożnościowy maksymalnej, miesięcznej straty. Limit wartości narażonej na ryzyko (VaR) z tytułu otwartych pozycji walutowych ustalony jest na poziomie poniżej 1% kapitałów własnych Banku. Podejmowany obecnie poziom ryzyka walutowego jest umiarkowany, a poziom potencjalnego ryzyka, określony wielkością limitów pozycyjnych może być określony jako umiarkowanie wysoki. W związku z tym Bank ponosi ryzyko kursowe i nie ma pewności, że przyszłe zmiany kursów wymiany walut nie będą mieć negatywnego wpływu na jego sytuację finansową.

2.3 Ryzyko stopy procentowej

Bank zarządza ryzykiem stóp procentowych w podziale na portfele handlowe i portfele bankowe. Portfele handlowe obejmują dłużne papiery wartościowe zakwalifikowane jako przeznaczone do obrotu oraz transakcje pochodne (transakcje zamiany stóp procentowych - IRS, transakcje przyszłych stóp procentowych - FRA, transakcje futures, odsetkowy element walutowych transakcji terminowych). Wycena portfela handlowego dokonywana jest codziennie według cen rynkowych i wszelkie zmiany wartości tego portfela na skutek zmian rynkowych stóp procentowych są odzwierciedlane bezpośrednio w rachunku zysków i strat. Wynik odsetkowy z działalności Banku w zakresie portfela bankowego, do którego zaliczone są wszystkie pozycje aktywów i pasywów nie zaliczone do portfela przeznaczonego do obrotu, liczony jest według zasady zamortyzowanego kosztu (naliczone odsetki, rozliczone dyskonto/premia), przy czym wynik z wyceny papierów wartościowych dostępnych do sprzedaży koryguje wartość kapitałów własnych Banku.

W zakresie portfela handlowego Bank podejmuje ryzyko stóp procentowych w celu realizacji zysków z krótkoterminowych zmian w poziomie oraz kształcie krzywych stóp procentowych oraz relacji pomiędzy stopami procentowymi dla różnych instrumentów finansowych (retowność obligacji w stosunku do stóp transakcji wymiany stóp procentowych). Materialne pozycje ryzyka stóp procentowych Bank otwiera w trzech podstawowych walutach tzn. w PLN, USD i EUR. Ryzyko stóp procentowych portfeli handlowych jest ograniczane za pomocą limitów wrażliwości pozycji w każdej z walut dopuszczonych do obrotu, progów ostrożnościowych dla pozycji stóp procentowych w poszczególnych przedziałach czasowych, limitu wartości narażonej na ryzyko (VaR) oraz prógu ostrożnościowego maksymalnej, miesięcznej straty. Limit wartości narażonej na ryzyko (VaR) z tytułu otwartych pozycji w stopach procentowych ustalony jest na poziomie poniżej 1% kapitałów własnych Banku. Za zarządzanie ryzykiem stóp procentowych portfeli handlowych odpowiedzialny jest Departament Skarbu, podejmujący ryzyko w ramach procedur i limitów ustalanych przez Komitet Zarządzania Aktywami i Pasywami, kontrolowanych niezależnie przez Departament Ryzyka Rynkowego. Podejmowany obecnie przez Bank poziom ryzyka stóp procentowych portfeli handlowych jest umiarkowany, a poziom potencjalnego ryzyka, określony wielkością limitów pozycyjnych może być określony jako umiarkowanie wysoki. W związku z tym nie ma pewności, że przyszłe zmiany stóp procentowych nie będą mieć negatywnego wpływu na jego sytuację finansową.

W zakresie portfeli bankowych, podobnie jak inne polskie banki, Bank jest narażony na ryzyko wynikające z niedopasowania terminów zmian stóp procentowych aktywów i finansujących je pasywów. Ryzyko stopy procentowej może wystąpić w przypadku braku możliwości zrekompensowania spadku dochodów z tytułu obniżki stóp procentowych naliczanych od udzielonych kredytów oraz zakupionych papierów wartościowych dostępnych do sprzedaży poprzez obniżenie poziomu odsetek wypłacanych deponentom. Analogicznie ryzyko takie dotyczy także sytuacji, gdy nie jest możliwe rekompensowanie wzrostu oprocentowania naliczanego deponentom poprzez podniesienie stóp oprocentowania naliczanych kredytobiorcom czy też inwestycji pozyskanych funduszy w portfele dłużnych papierów wartościowych. Ryzyko stóp procentowych portfeli bankowych jest ograniczane za pomocą limitów potencjalnego spadku marży odsetkowej w horyzoncie roku oraz pięciu i dziesięciu lat przy założeniu zmiany krzywej stóp procentowych o 100 punktów bazowych dla każdej z walut, w których Bank otwiera materialne pozycje ryzyka. Ponadto Bank stosuje progi ostrożnościowe dla całkowitego zwrotu na portfelu (memoriałowy wynik z odsetek skorygowany o wynik zrealizowany na sprzedaży dłużnych papierów wartościowych oraz zmianę ekonomicznej wyceny całego portfela

bankowego w określonym przedziale czasu) oraz osobne limity wrażliwości i progi ostrzegawcze niezrealizowanej straty na portfelu dłużnych papierów wartościowych dostępnych do sprzedaży. Za zarządzanie ryzykiem stóp procentowych portfeli bankowych odpowiedzialny jest Departament Skarbu, podejmujący ryzyko w ramach procedur i limitów ustalanych przez Komitet Zarządzania Aktywami i Pasywami, kontrolowanych niezależnie przez Departament Ryzyka Rynkowego. Ryzyko stóp procentowych portfeli bankowych określone wielkością limitów stosowanych przez Bank może być uznany za wysokie. Nie ma pewności, że przyszłe zmiany stóp procentowych nie będą mieć negatywnego wpływu na sytuację finansową Banku. Obecny poziom ryzyka stopy procentowej jest umiarkowany.

2.4 Ryzyko związane z działalnością kredytową

Prowadzenie działalności polegającej na udzielaniu kredytów i gwarancji jest nierozzerwalnie związane z ryzykiem nieterminowej spłaty kredytu (rat kapitałowych i odsetek), a także z ryzykiem nieodzyskania należności z tytułu udzielonego kredytu lub gwarancji. Bank na bieżąco monitoruje aktywa objęte ryzykiem i tworzy wszystkie wymagane przepisami rezerwy na pokrycie nieregularnych należności kredytowych. Zarząd Banku uważa, że obecny poziom rezerw jest właściwy. W związku z możliwością zmiany warunków zewnętrznych lub zaistnienia innych okoliczności, które mogłyby negatywnie wpłynąć na klientów Banku, nie ma pewności, że w przyszłości konieczność tworzenia rezerw stosownych do istniejącego portfela nie będzie miała negatywnego wpływu na sytuację finansową Banku, oraz że istniejące rezerwy i zabezpieczenia okażą się wystarczające dla pokrycia możliwych strat z działalności kredytowej.

2.5 Ryzyko związane z inwestycjami kapitałowymi

Inwestycje kapitałowe dzielą się na dwie kategorie: strategiczne i restrukturyzacyjne. Portfel inwestycji strategicznych zawiera akcje i udziały Banku w polskich instytucjach finansowych o strategicznym znaczeniu dla Banku ze względu na prowadzone przez niego operacje. Zaangażowania restrukturyzacyjne pochodzą z operacji polegających na konwersji wierzytelności na udziały kapitałowe. Inwestycje realizowane są bezpośrednio przez Bank lub pośrednio przez spółki inwestycyjne Banku (ze 100% udziałem Banku). Wartość inwestycji kapitałowych netto wraz z pożyczkami podporządkowanymi i obligacjami zamiennymi dla spółek inwestycyjnych Banku wyniosła 323,5 mln zł na koniec I półrocza 2005 roku, w porównaniu do 332,5 mln zł na koniec 2004 roku. W przypadku części inwestycji kapitałowych ich wycena opiera się na założeniu znalezienia inwestora strategicznego dla spółki, w której Bank Handlowy jest udziałowcem. Dlatego też utrzymanie się wysokiego poziomu inwestycji zagranicznych może być kluczowe z punktu widzenia wyceny tych inwestycji. Ponadto ze względu na szereg zjawisk makroekonomicznych, sytuację na rynku kapitałowym i inne czynniki mające wpływ na działalność spółek, w których Bank jest udziałowcem, cena sprzedaży posiadanych udziałów może okazać się niższa od spodziewanej, a nawet niższa od ich wartości w księgach Banku, co może niekorzystnie wpłynąć na wycenę akcji Banku. Bank poczynił już znaczące rezerwy związane ze swoimi inwestycjami kapitałowymi, stąd poziom ryzyka związany z dalszym spadkiem wartości portfela inwestycyjnego Banku jest niski.

2.6 Ryzyko operacyjne

Bank definiuje ryzyko operacyjne jako ryzyko wynikające z niewłaściwych lub zawodnych procesów wewnętrznych lub systemów, bądź też błędów ludzi lub zdarzeń zewnętrznych.

Od kilku lat bank zarządza ryzykiem operacyjnym przy użyciu różnych narzędzi i technik (w tym przede wszystkim procesu samooceny, list kontrolnych, limitów, planów awaryjnych), które mają zastosowanie także do podmiotów zależnych Banku. Po opublikowaniu zaleceń Komitetu

Bazyłejskiego, a także Rekomendacji M wydanej przez Komisję Nadzoru Bankowego Zarząd Banku zintensyfikował pomiary jakościowe i ilościowe ryzyka operacyjnego.

Podstawowe zasady zarządzania ryzykiem oraz role i zakresy odpowiedzialności na różnych poziomach kierownictwa Banku zostały uregulowane w „Polityce zarządzania ryzykiem operacyjnym”. Za bieżące monitorowanie ryzyka operacyjnego w Banku odpowiada Komitet ds. Ryzyka, Systemu Kontroli i Zgodności. Uchybienia kontrolne, zdarzenia operacyjne i wskaźniki związane z ryzykiem operacyjnym są przedmiotem regularnych raportów przedstawianych Komitetowi. Jednocześnie jakość procesu zarządzania ryzykiem operacyjnym (w tym proces samooceny) w poszczególnych jednostkach organizacyjnych Banku są przedmiotem kontroli i oceny przez audyt wewnętrzny.

Ogólny poziom ryzyka operacyjnego oceniany jest jako średni, typowy dla skali działalności Banku.

2.7 Wpłaty na rzecz Bankowego Funduszu Gwarancyjnego

Na mocy Ustawy o Bankowym Funduszu Gwarancyjnym, Bank objęty jest obowiązkowym systemem gwarantowania depozytów ludności. Banki objęte systemem gwarancji depozytów mają obowiązek dokonywania określonych wpłat na rzecz funduszu.

Wskutek ogólnego pogorszenia się sytuacji w sektorze lub upadłości czy pogorszenia się kondycji finansowej jednego z banków należących do Bankowego Funduszu Gwarancyjnego, może zaistnieć konieczność wysokiej wpłaty na rzecz funduszu przez Bank Handlowy jak i innych uczestników Bankowego Funduszu Gwarancyjnego, w wysokości proporcjonalnej do wysokości utworzonego funduszu ochrony środków gwarantowanych w danym podmiocie. Może się to wiązać z negatywnymi skutkami dla wyników finansowych Banku.

V. Perspektywy rozwoju Banku Handlowego w Warszawie SA

1. Ogólne cele rozwoju Banku

Celem Banku jest systematyczne podnoszenie wartości dla akcjonariuszy poprzez zapewnienie odpowiedniego zwrotu z kapitału oraz podnoszenie udziału banku w kluczowych segmentach rynku. W nadchodzących latach intencją Banku będzie dalsze aktywne pozyskiwanie nowych klientów we wszystkich segmentach rynku.

W perspektywie kilku lat Bank aspiruje do osiągnięcia dwucyfrowego udziału rynkowego, mierzonego udziałem w wyniku na działalności bankowej sektora. W I połowie 2005 roku udział ten wyniósł 7,3%. Wzrost udziału rynkowego zostanie osiągnięty poprzez utrzymanie wiodącej pozycji Banku w bankowości korporacyjnej i usługach dla osób fizycznych o najwyższych dochodach oraz poprzez rozwój bankowości detalicznej. Dynamicznie rozwijane będą obszary działalności o dużym potencjale wzrostu czyli obsługa dużych i średnich przedsiębiorstw krajowych (Pion Bankowości Przedsiębiorstw) oraz pożyczki gotówkowe dla osób fizycznych (CitiFinancial).

Jednocześnie Bank będzie kładł w przyszłości duży nacisk na politykę zarządzania kosztami. Udział Banku w kosztach sektora w I połowie 2005 roku wyniósł 8,6% wobec 8,1% w I połowie 2004 roku. W nadchodzących latach Bank położy duży nacisk na wysoką dyscyplinę w zakresie kosztów tak, aby wskaźnik dochody/koszty w sposób trwały kształtował się na poziomie przekraczającym wartość 2,0. Udział Banku w wyniku netto sektora wyniósł w I połowie 2005 roku 5,2% wobec 3,2% w I połowie 2004 roku.

Jednym z priorytetów Banku w najbliższych latach jest dalszy rozwój Regionalnego Centrum Rozliczeniowego w Olsztynie, które świadczy usługi rozliczeniowe dla Banku oraz zagranicznych banków należących do Citigroup.

1.1 Bankowość przedsiębiorstw

Bank jest liderem bankowości przedsiębiorstw w Polsce. Jego udział w kredytach dla firm (spółki prywatne i państwowe oraz spółdzielnie) na koniec I połowy 2005 roku wyniósł 6,8% wobec 8,7% na koniec I połowy 2004 roku, natomiast w depozytach firm wyniósł odpowiednio 11,4% wobec 13,6% na koniec I połowy 2004 roku. Udział Banku w emisji krótkoterminowych papierów dłużnych, mierzony wielkością zadłużenia, wyniósł 23,0% na koniec I połowy 2005 roku wobec 16,4% na koniec I połowy 2004 roku.

W 2005 roku Bank działa w oparciu o nowy, bardziej efektywny model obsługi przedsiębiorstw. W konsekwencji wprowadzenia nowego modelu obsługi klienta poszerzona została oferta produktowa dla dużych i średnich przedsiębiorstw. W pełni zindywidualizowaną obsługą objęta jest grupa największych klientów Banku.

W bankowości przedsiębiorstw potencjalnymi klientami Banku są wszystkie firmy działające w Polsce, za wyjątkiem sektorów trwale wyłączonych ze względu na ogólną politykę Banku oraz firm, które znajdują się na ściśle określonych listach restrykcyjnych ze względu na międzynarodowe lub amerykańskie sankcje.

Pozycja Banku jest szczególnie silna w obsłudze międzynarodowych korporacji oraz największych polskich przedsiębiorstw. Bank posiada także wiodącą pozycję w obsłudze transakcji na rynku pieniężnym i walutowym. Celem Banku jest utrzymanie pozycji w tych segmentach rynku. W obsłudze największych klientów silnym atutem Banku jest jego przynależność do Citigroup. Bank jest w stanie zaoferować klientom unikalne usługi, łączące jego znajomość krajowego otoczenia gospodarczego z międzynarodowym doświadczeniem i globalnym zasięgiem Citigroup.

Większość przychodów Banku generowana będzie z zarządzania środkami finansowymi, obsługi handlu oraz produktów departamentu skarbu. Rozwiązania i innowacje w tych grupach produktowych będą zasadniczym czynnikiem przewagi konkurencyjnej Banku, w szczególności przy współpracy z najbardziej wymagającymi klientami międzynarodowymi i czołowymi firmami krajowymi. Bank będzie również dążył do tego, by w znacznie większym zakresie wykorzystać możliwości sprzedaży tych produktów w segmencie dużych i średnich przedsiębiorstw krajowych.

1.2 Bankowość detaliczna

Usługi dla klientów bankowości detalicznej są postrzegane jako posiadające największy potencjał wzrostowy w perspektywie średnioterminowej.

Udział Banku w kredytach osób fizycznych ogółem wyniósł 2,4% na koniec I połowy 2005 roku, wobec 2,1% na koniec I połowy 2004 roku, zaś w depozytach udział na koniec I połowy 2005 roku wyniósł 2,5% w porównaniu do 3,0% na koniec I połowy 2004 roku.

Bank jest zainteresowany przede wszystkim obsługą klientów o dochodach średnich i wyższych, mieszkających w miastach powyżej 100 tysięcy mieszkańców. Pod ich kątem jest opracowywana oferta Banku.

Kluczowe dla Banku jest utrzymanie pozycji lidera w rynku kart kredytowych - rynku na którym jest światowym liderem. Zaoferowane zostaną nowe typy kart jak również programy

lojalnościowe. Poszerzona zostanie grupa docelowa klientów, którym Bank będzie oferował swoje karty.



Bank posiada bardzo silną pozycję w obsłudze osób zamożnych. Usługi oferowane tym klientom mają zasięg ogólnopolski, co wyróżnia Bank na tle konkurencji.

W I połowie 2005 roku stopniowo Bank umacniał pozycję w tym segmencie rynku dzięki usłudze CitiGold Zarządzanie Majątkiem. Najważniejszym elementem wyróżniającym usługę zarządzania majątkiem jest plan oszczędnościowo-inwestycyjny obejmujący zarówno produkty inwestycyjne i ubezpieczeniowe, jak i bankowe. Produkty dostępne w ramach Zarządzania Majątkiem obejmują rachunki bieżące, lokaty terminowe, lokaty inwestycyjne i dwuwalutowe, fundusze inwestycyjne, bony skarbowe, obligacje krajowe i zagraniczne, usługi maklerskie, linie kredytowe, karty kredytowe oraz produkty ubezpieczeniowe. Zarządzanie środkami klientów jest oparte na indywidualnym konstruowaniu portfela inwestycyjnego, w oparciu o potrzeby i preferencje klienta. Polska jest pierwszym krajem w Europie, gdzie Citigroup wprowadziła ofertę CitiGold Zarządzanie Majątkiem.

Ponadto, rozbudowywana jest również oferta dla średnio zamożnych klientów, posiadających rachunki CitiOne oraz CitiKonto. Oprócz rozwoju tradycyjnych usług depozytowych i zwiększania funkcjonalności transakcyjnej rachunku, szczególny nacisk położony zostanie na rozwój oferty inwestycyjnej i ubezpieczeniowej. Wraz z rosnącym zapotrzebowaniem klientów na nowe możliwości lokowania oszczędności Bank będzie systematycznie poszerzał ofertę funduszy inwestycyjnych.

Bank kontynuuje również udzielanie kredytów gotówkowych klientom o niższych dochodach. Działalność ta została wyodrębniona biznesowo i jest prowadzona pod szyldem CitiFinancial, części Citigroup specjalizującej się w działalności kredytowej dla osób fizycznych. Bank oczekuje dynamicznego rozwoju tej działalności.

1.3 Sieć dystrybucji

Bank działa na rynku wykorzystując dwie marki -  dla dystrybucji bankowości detalicznej oraz komercyjnej i inwestycyjnej oraz  dla kanałów dystrybucji CitiFinancial. Priorytetem Banku jest zbudowanie świadomości znaku wśród obecnych i przyszłych klientów docelowych danego segmentu działalności.

Obsługa klientów oparta jest o sieć: placówek, doradców bankowych, zewnętrznych agentów sprzedaży bezpośredniej oraz zdalnych kanałów dystrybucji takich jak bankowość internetowa, centrum obsługi telefonicznej, IVR (automatyczna obsługa telefoniczna) i wielofunkcyjne bankomaty.

Prowadzona jest racjonalizacja sieci oddziałów poprzez optymalizację powierzchni użytkowej, zamykanie najmniej zyskowych placówek oraz łączenie placówek korporacyjnych i detalicznych. W przypadku klientów bankowości korporacyjnej i inwestycyjnej oraz CitiGold zasadniczym elementem sieci dystrybucji są doradcy bankowi. Dynamiczna rozbudowa sieci CitiFinancial będzie kontynuowana.

Wykorzystanie sieci dystrybucji Banku uwzględnia plany zwiększenia skali działalności na rynku bankowości detalicznej oraz synergie z bankowością przedsiębiorstw. W nadchodzących latach Bank dążyć będzie do zminimalizowania pracy operacyjnej w placówkach oraz przekształcenia ich w centrum świadczenia usług. Priorytetem jest zwiększanie funkcjonalności i dostępności zdalnych kanałów dystrybucji oraz dalsze doskonalenie kwalifikacji doradców bankowych, szczególnie obsługujących duże podmioty, zgłaszające zapotrzebowanie na bardziej skomplikowane produkty. W przypadku bankowości detalicznej duży nacisk zostanie położony

na dalszy wzrost wykorzystania Internetu (Citibank Online). Docelowo Internet ma być podstawowym źródłem realizowania transakcji dla klientów indywidualnych.

Utrzymywana będzie wysoka funkcjonalność i wysokie parametry jakości dostępu do centrum obsługi telefonicznej poprzez centra telefoniczne CitiPhone dla klientów detalicznych oraz centra telefoniczne CitiService/DOK dla dużych i średnich przedsiębiorstw.

2. Synergie

Atutem Banku są rozległe doświadczenie i różnorodna działalność. Bank oferuje klientom kompleksowe rozwiązania przy wykorzystaniu możliwości płynących z synergii występujących między obsługą bankową przedsiębiorstw i bankowością detaliczną, między usługami bankowymi i zarządzaniem aktywami oraz usługami maklerskimi, etc.

Największym przedsiębiorstwom oferowane są pakiety produktów depozytowo-kredytowych dla ich pracowników. W skład typowego pakietu wchodzi rachunki oszczędnościowo-rozliczeniowe (np. CitiKonto) wraz z obsługą listy płac, karty kredytowe oraz produkty kredytowe. Oprócz zachęt cenowych w uzasadnionych przypadkach istnieje także możliwość przeprowadzenia finansowych seminariów edukacyjnych dla pracowników.

Kontynuowana będzie również sprzedaż produktów bankowości korporacyjnej dla klientów bankowości detalicznej z segmentu CitiGold. Oferowane im będą specjalistyczne produkty Departamentu Skarbu, biura maklerskiego oraz zarządzania aktywami. Wszystkim grupom klientów w dalszym ciągu oferowane będą produkty inwestycyjne, w tym w szczególności jednostki uczestnictwa funduszy inwestycyjnych.

3. Dobre praktyki korporacyjne

Bank pragnie być wzorową korporacją w Polsce, o wysokim poczuciu odpowiedzialności społecznej. Bank będzie aktywnie wspierał różnorodną działalność kulturalną, edukacyjną i dobroczynną – zarówno w skali ogólnokrajowej, jak i w wymiarze lokalnych społeczności - w szczególności poprzez Fundację Kronenberga. Ponadto Bank będzie aktywnie uczestniczył w dialogu pomiędzy organami władzy państwowej a środowiskiem biznesu odnośnie regulacji mających wpływ na atmosferę i warunki prowadzenia działalności gospodarczej w kraju.

VI. Dobre praktyki w spółkach publicznych

1. Zasady ładu korporacyjnego

Zgodnie z oświadczeniem Zarządu Banku przyjętym uchwałą z dnia 19 maja i zawartym w raporcie bieżącym nr 22/2005 z dnia 6 czerwca 2005 roku Bank przestrzega zasad ładu korporacyjnego określonych w „Dobrych praktykach w spółkach publicznych 2005”

Oświadczenie zostało pozytywnie zaopiniowane przez Radę Nadzorczą Banku uchwałą z dnia 24 maja 2005 roku, a następnie zaakceptowane Uchwałą nr 11 Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia Banku w dniu 21 czerwca 2005 roku.

2. Prawdziwość i rzetelność prezentowanych sprawozdań

Zgodnie z najlepszą wiedzą Zarządu Banku, półroczne dane finansowe oraz dane porównywalne zaprezentowane w „Półrocznym sprawozdaniu finansowym Banku Handlowego w Warszawie

SA 2005” zostały sporządzone zgodnie z obowiązującymi zasadami rachunkowości i odzwierciedlają w sposób prawdziwy, rzetelny i jasny sytuację majątkową i finansową Banku Handlowego w Warszawie SA oraz osiągnięty przez nią wynik finansowy. Zawarte w niniejszym dokumencie półroczne sprawozdanie zarządu zawiera prawdziwy obraz rozwoju, osiągnięć oraz sytuacji (wraz z opisem podstawowych ryzyk) Banku Handlowego w Warszawie SA w I połowie 2005 roku.

3. Wybór podmiotu uprawnionego do badania sprawozdań finansowych

Podmiot uprawniony do badania sprawozdań finansowych, dokonujący przeglądu półrocznego sprawozdania finansowego Banku Handlowego w Warszawie SA, został wybrany zgodnie z przepisami prawa. Podmiot ten oraz biegli rewidenci spełnili warunki konieczne do wydania bezstronnego i niezależnego raportu z przeglądu, zgodnie z właściwymi przepisami prawa polskiego.

Podpisy wszystkich Członków Zarządu

26.09.2005 roku

Sławomir Sikora

Prezes Zarządu

.....
Data

.....
Imię i nazwisko

.....
Stanowisko/funkcja

.....
Podpis

26.09.2005 roku

Philip Vincent King

Wiceprezes Zarządu

.....
Data

.....
Imię i nazwisko

.....
Stanowisko/funkcja

.....
Podpis

26.09.2005 roku

Reza Ghaffari

Wiceprezes Zarządu

.....
Data

.....
Imię i nazwisko

.....
Stanowisko/funkcja

.....
Podpis

26.09.2005 roku

Lidia Jabłonowska-Luba

Członek Zarządu

.....
Data

.....
Imię i nazwisko

.....
Stanowisko/funkcja

.....
Podpis

26.09.2005 roku

Michał H. Mrozek

Członek Zarządu

.....
Data

.....
Imię i nazwisko

.....
Stanowisko/funkcja

.....
Podpis