



SPRAWOZDANIE Z DZIAŁALNOŚCI
BANKU HANDLOWEGO W WARSZAWIE S.A.
W 2006 ROKU

MARZEC 2007

SPIS TREŚCI

I. GOSPODARKA POLSKA W 2006 ROKU	4
1. GŁÓWNE TENDENCJE MAKROEKONOMICZNE	4
2. RYNEK PIENIĘŻNY I WALUTOWY	4
3. RYNEK KAPITAŁOWY	5
4. SEKTOR BANKOWY	6
II. PODSTAWOWE DANE BILANSOWE I WYNIKI FINANSOWE BANKU HANDLOWEGO W WARSZAWIE S.A.	6
1. SYNTETYCZNE ZESTAWIENIE PODSTAWOWYCH DANYCH FINANSOWYCH BANKU.....	6
2. WYNIKI FINANSOWE BANKU W 2006 ROKU	7
III. DZIAŁALNOŚĆ BANKU HANDLOWEGO W WARSZAWIE SA W 2006 ROKU	14
1. KREDYTY I INNE ZAANGAŻOWANIA OBCIĄŻONE RYZYKIEM	14
2. FUNDUSZE ZEWNĘTRZNE.....	17
3. SEGMENT BANKOWOŚCI KOMERCYJNEJ I INWESTYCYJNEJ	19
4. SEGMENT BANKOWOŚCI DETALICZNEJ	27
5. SIEĆ PLACÓWEK	31
6. ZMIANY W ZAKRESIE TECHNOLOGII INFORMATYCZNYCH.....	32
7. ZAANGAŻOWANIA KAPITAŁOWE BANKU.....	33
8. INNE INFORMACJE O BANKU.....	34
IV. ISTOTNE CZYNNIKI RYZYKA ZWIĄZANE Z DZIAŁALNOŚCIĄ BANKU.....	37
1. ISTOTNE CZYNNIKI RYZYKA I ZAGROŻENIA ZWIĄZANE Z OTOCZENIEM BANKU	37
2. ISTOTNE CZYNNIKI RYZYKA I ZAGROŻENIA ZWIĄZANE Z BANKIEM I JEGO DZIAŁALNOŚCIĄ	39
V. PERSPEKTYWY ROZWOJU BANKU	40
1. OGÓLNE CELE ROZWOJU BANKU	40
2. SYNERGIE.....	43
VI. DOBRE PRAKTYKI ORAZ ZASADY ZARZĄDZANIA BANKIEM	43
1. DOBRE PRAKTYKI W BANKU	43
2. WŁADZE BANKU I ZASADY ZARZĄDZANIA	44
3. INNE ZASADY	49
VII. UMOWY ZAWARTE Z PODMIOTEM UPRAWNIONYM DO BADANIA I PRZEGLĄDU SPRAWOZDAŃ FINANSOWYCH	49

I. Gospodarka polska w 2006 roku

1. Główne tendencje makroekonomiczne

W 2006 roku wzrost gospodarczy wyniósł 5,8% r/r, wobec 3,2% odnotowanych w 2005 roku. Najwyraźniejsze przyspieszenie odnotowano w przypadku nakładów inwestycyjnych na środki trwałe. Po latach wyjątkowo słabej aktywności inwestycyjnej, przedsiębiorstwa zaczęły zwiększać wydatki na zakup maszyn i urządzeń oraz realizowały projekty współfinansowane z funduszy unijnych. W rezultacie inwestycje wzrosły o 16,7% r/r, wobec wzrostu o 6,5% rok wcześniej.

Pozytywne tendencje w nakładach na środki trwałe oraz dynamiczny wzrost konsumpcji indywidualnej (związany z ożywieniem na rynku pracy oraz indeksacją rent i emerytur) oznacza, że ciężar wzrostu gospodarczego spoczął na popycie krajowym. Zmniejszenie znaczenia handlu zagranicznego dla wzrostu gospodarczego wynikało jednak nie tyle z osłabienia eksportu, lecz przede wszystkim z umocnienia importu.

W 2006 roku największą poprawę odnotowano w przypadku sytuacji na rynku pracy. Dynamiczny wzrost gospodarczy spowodował, że przedsiębiorstwa stopniowo zwiększały zapotrzebowanie na nowych pracowników. Ponieważ towarzyszyła temu emigracja zarobkowa do krajów UE, stopa bezrobocia spadła w grudniu 2006 roku do 14,9%, najniższego poziomu od 2000 roku. Jednocześnie zatrudnienie w sektorze przedsiębiorstw rosło w rekordowym tempie, zwiększając się nawet o 4,1% r/r w grudniu. Pomimo dynamicznej poprawy na rynku pracy, presja płacowa w 2006 roku pozostała pod kontrolą. Średni wzrost wynagrodzeń w 2006 roku wyniósł 5,1% r/r, wobec 3,2% r/r w analogicznym okresie 2005 roku.

Pomimo ożywienia na rynku pracy i silnego wzrostu gospodarczego presja inflacyjna pozostała relatywnie słaba. Chociaż okres suszy przyczynił się do wyraźnego wzrostu cen żywności w drugiej połowie roku, wskaźnik CPI w grudniu wyniósł zaledwie 1,4% r/r. Niski poziom inflacji skłonił Radę Polityki Pieniężnej do dwóch obniżek stóp procentowych w styczniu i lutym 2006 roku, w wyniku których stopa referencyjna osiągnęła najniższy w historii poziom 4,00%. Kolejne miesiące minęły jednak pod znakiem stabilizacji w polityce monetarnej.

Dobra koniunktura gospodarcza uwidoczniła się również w sferze monetarnej. Po stronie składowych podaży pieniądza najwyraźniejsza zmiana dotyczyła ożywienia w depozytach dla gospodarstw domowych. Pod koniec grudnia 2006 roku ich wartość była o 9,6% wyższa niż w listopadzie 2005 roku. Utrzymała się również wysoka dynamika depozytów przedsiębiorstw.

W 2006 roku odnotowano wyraźne ożywienie w kredytach dla firm. Ich wartość wzrosła w grudniu 2006 roku o 14,1% r/r, najszybciej od 2000 roku. Do wzmocnienia popytu na kredyt dla firm przyczyniło się dynamiczne ożywienie inwestycyjne. Z kolei szybki wzrost konsumpcji oraz ożywienie na rynku mieszkaniowym doprowadziły do wzrostu kredytów dla gospodarstw domowych o 33,4% r/r.

2. Rynek pieniężny i walutowy

W 2006 roku bardzo dobra kondycja polskiej gospodarki oraz stały napływ funduszy z UE i inwestycji bezpośrednich sprzyjały aprecjacji krajowej waluty. Fundamenty makroekonomiczne znalazły jednak niewielkie odzwierciedlenie w przebiegu notowań kursów walut obcych, które, szczególnie w pierwszej połowie roku, podlegały znacznym wahaniom.

Najważniejszym, wewnętrznym czynnikiem ryzyka w 2006 roku była niestabilna sytuacja polityczna. Inwestorzy szczególnie nerwowo reagowali na pojawiające się raz po raz doniesienia o możliwym skróceniu kadencji parlamentu, natomiast spokojnie przyjęli powstanie większościowego rządu z udziałem Samoobrony i LPR, które zakończyło męczący okres politycznej niepewności. Czynniki polityczne znalazły się ponownie w centrum uwagi pod koniec września, kiedy złoty stracił na wartości w wyniku przejściowego konfliktu koalicyjantów.

Sytuacja na zagranicznych rynkach przez większą część roku sprzyjała wzrostowi wartości krajowej waluty poza krótkim okresem pod koniec II kwartału, kiedy gwałtowne spadki na giełdach całego świata dały sygnał do dramatycznej ucieczki inwestorów z rynków wschodzących. W rezultacie złoty znacząco stracił na wartości pomimo tego, iż fundamenty gospodarcze nie uległy większej zmianie i nie uzasadniały tak gwałtownej reakcji międzynarodowych inwestorów. Złoty na dobre powrócił do wzrostowego trendu dopiero w IV kwartale 2006, kiedy dobra koniunktura na głównych rynkach akcji, którą wiązano ze

spadającymi cenami surowców i dobrymi wynikami przedsiębiorstw, zachęcała inwestorów do lokowania kapitału w bardziej ryzykowne aktywa.

Dla rynku obligacji rok 2006 był zdecydowanie trudniejszy niż rok poprzedni. Oczekiwanie obniżek stóp procentowych, które przyciągały zagraniczny kapitał i przyczyniały się do wzrostu cen papierów w 2005 roku, wygasły już w marcu, kiedy, pomimo spadającej inflacji, stało się jasne, że RPP nie jest skłonna do dalszego łagodzenia polityki pieniężnej w sytuacji coraz liczniejszych oznak rosnącej aktywności ekonomicznej. W pierwszej połowie 2006 roku notowania polskich papierów były ponadto bardzo wrażliwe na przebieg wydarzeń na scenie politycznej. Najgorszym miesiącem dla rynku długu był czerwiec, kiedy dymisja minister finansów zbiegła się w czasie z osłabieniem złotego oraz wzrostem oczekiwań na podwyżki stóp procentowych w Polsce. Zdecydowana poprawa nastrojów miała miejsce dopiero w ostatnim kwartale 2006 roku. Utrzymywanie się wskaźnika CPI na relatywnie niskim poziomie oraz seria łagodnych wypowiedzi członków RPP mogła wśród uczestników rynku wytworzyć wrażenie, iż presja inflacyjna przestaje być problemem dla władz monetarnych. Inwestorzy chętnie kupowali polskie papiery również dlatego, iż napływające z Ministerstwa Finansów optymistyczne informacje o niższym od przewidywań wykonaniu budżetu w 2006 roku sugerowały mniejszą podaż papierów w ostatnich miesiącach roku.

3. Rynek kapitałowy

Miniony rok był bardzo udany dla rynku akcji. Główny indeks rynku WIG wzrósł z 35 600 pkt. na koniec 2005 roku do 50 412 pkt. na koniec 2006 roku (wzrost o 42%). Indeks najpłynniejszych spółek WIG20 wzrósł o 24%.

W 2006 roku rynek kontynuował trend wzrostowy zapoczątkowany w 2003 roku. Na przełomie drugiego kwartału rynek przeszedł ponad 20-procentową korektę i od początku czerwca rozpoczęła się kolejna fala wzrostów, która wyniosła główny indeks rynku WIG do nowych historycznych szczytów.

Do istotnych wydarzeń należy zaliczyć udany debiut największej spółki naszego regionu – czeskiego koncernu energetycznego CEZu, a także wejście na parkiet kilkudziesięciu mniejszych spółek. Na koniec 2005 roku liczba notowanych spółek wyniosła 255. Na koniec 2006 roku wzrosła do 284. Na rynku zadebiutowały kolejne spółki zagraniczne. W ciągu 2006 roku ich liczba wzrosła z 7 do 12. Dzięki debiutom nowych spółek wyraźnie wzrosła kapitalizacja rynku akcji. Na koniec 2006 roku wartość rynkowa spółek krajowych wyniosła 437,7 mld zł (wzrost o 42% z poziomu 308,4 mld zł). Natomiast kapitalizacja ogółem (liczona z uwzględnieniem spółek zagranicznych) wzrosła z 424,9 mld zł w 2005 do 635,9 mld zł w 2006.

Giełdowe indeksy rynku akcji według stanu na dzień 31 grudnia 2006 roku

Indeks	2006	Zmiana (%)	2005	Zmiana (%)	2004
WIG	50 411,82	41,6	35 600,80	33,7	26 636,20
WIG-PL	50 361,39	42,8	35 277,70	32,9	26 540,10
WIG20	3 285,49	23,7	2 654,95	35,4	1 960,60
MIDWIG	3 733,26	69,1	2 207,74	27,6	1 730,10
TECHWIG	1 201,5	42,3	844,41	26,7	666,30
WIRR	12 716,59	132,4	5 471,33	15,5	4 738,60
Subindeksy sektorowe					
Banki	70 858,39	51,4	46 787,80	32,0	35 454,40
Budownictwo	77 034,96	148,4	31 007,30	63,1	19 014,60
Informatyka	17 565,84	34,8	13 032,90	0,3	12 996,50
Przemysł spożywczy	38 323,98	50,6	25 444,10	7,1	23 761,60
Telekomunikacja	13 400,1	8,2	12 382,00	20,9	10 242,90

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

Wzrost poziomu indeksów był dodatnio skorelowany z aktywnością inwestorów na rynku kapitałowym. Wartość obrotu akcjami wzrosła o 83% ze 175,4 mld zł do 320,3 mld zł, kontynuując trend wzrostowy zapoczątkowany w 2003 roku.

Wartość obrotów na rynku obligacji wzrosła o 8,5% i wyniosła 5,5 mld zł w porównaniu z 5,06 mld zł w 2005 roku.

Wzrost indeksów i kontynuacja hossy na rynku akcji pozytywnie wpłynęła na wolumen obrotu kontraktów terminowych. W 2006 roku aktywność inwestorów na rynku terminowym była o 19% wyższa niż w 2005 roku.

Wartość obrotu akcjami i obligacjami oraz wolumeny obrotów instrumentami pochodnymi na GPW na dzień 31 grudnia 2006 roku

	2006	Zmiana (%)	2005	Zmiana (%)	2004
Akcje (mln zł)	320 291	82,6	175 403	59,8	109 775
Obligacje (mln zł)	5 488	8,5	5 059	-35,3	7 820
Kontrakty terminowe (szt)	6 386	18,7	5 378	51,4	3 552

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

4. Sektor bankowy

Wynik finansowy netto sektora bankowego za 2006 rok wyniósł 10,7 mld zł i był o 16,0% większy niż w 2005 roku. Tak dobry wynik sektora bankowego jest odzwierciedleniem dobrej sytuacji gospodarczej. Na wzroście rentowności sektora zaważyły przede wszystkim wzrost wyniku na działalności bankowej (wzrost wyniku z tytułu odsetek oraz wyniku z tytułu prowizji, pozostałe elementy wyniku na działalności bankowej łącznie ukształtowały się na nieznacznie niższym poziomie), niższy aniżeli wzrost wyniku na działalności bankowej wzrost kosztów oraz stosunkowo niższy w porównaniu do poprzednich lat koszt tworzenia rezerw.

W 2006 roku dynamika kredytów dla osób prywatnych ukształtowała się na poziomie 37,5% r/r, w tym kredytów hipotecznych 54,7% r/r. W tym samym okresie depozyty osób prywatnych wzrosły o 6,2% r/r. Był to głównie efekt małej atrakcyjności lokat bankowych – w związku z niskimi stopami procentowymi oraz kontynuacja zmiany struktury oszczędności osób prywatnych – napływ środków do funduszy inwestycyjnych.

Portfel kredytów dla przedsiębiorstw wzrósł o 14,0% w stosunku do końca 2005 roku. Utrzymała się również dobra sytuacja na rynku depozytów przedsiębiorstw, które wzrosły o 26,0% r/r. Tendencja na rynku kredytów i depozytów dla podmiotów gospodarczych jest odzwierciedleniem nadpłynności przedsiębiorstw wynikającej z ich bardzo dobrych wyników finansowych, nakłady inwestycyjne w znacznej mierze finansowane są z wypracowanych zysków.

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

1. Syntetyczne zestawienie podstawowych danych finansowych Banku

mln zł	2006	2005
Suma bilansowa	35 095,9	32 669,4
Kapitał własny	5 304,6	5 171,5
Kredyty*	9 468,1	8 941,0
Depozyty*	18 361,8	16 959,2
Wynik finansowy netto	620,4	589,2
Zysk na jedną akcję zwykłą (w zł)	4,75	4,51
Dywidenda na jedną akcję zwykłą (w zł)	4,10	3,60
Współczynnik wypłacalności	13,40%	13,37%

* Należności i zobowiązania od sektora niefinansowego i budżetowego.

2. Wyniki finansowe Banku w 2006 roku

2.1 Rachunek zysków i strat

Zysk netto Banku w 2006 roku wyniósł 620,4 mln zł i był o 31,1 mln zł (tj. 5,3%) wyższy niż w analogicznym okresie roku poprzedniego. Wypracowany przez Bank zysk brutto za 2006 rok osiągnął poziom 800,8 mln zł, co oznacza wzrost o 52,2 mln zł (tj. 7%) w stosunku do ubiegłego roku.

W 2006 roku przychody z działalności operacyjnej Banku były niższe o 38 mln zł (tj. 1,7%) w porównaniu z analogicznym okresem ubiegłego roku, które obejmowały wynik z tytułu odsetek i prowizji, przychody z tytułu dywidend, wynik na handlowych instrumentach finansowych i rewaluacji, wynik na inwestycyjnych dłużnych papierach wartościowych i instrumentach kapitałowych, wynik na pozostałych przychodach i kosztach operacyjnych oraz wynik z tytułu zbycia aktywów trwałych.

Osiągniętym przychodom towarzyszył jednocześnie spadek kosztów działania Banku i kosztów ogólnego zarządu oraz amortyzacji o 27,3 mln zł (tj. 1,8%) w stosunku do 2005 roku.

Na kształtowanie się wyniku netto Banku za 2006 rok dodatni wpływ miało zmniejszenie odpisów netto na utratę wartości aktywów finansowych, które wyniosło w 2006 roku 98,1 mln zł, wobec 35,2 mln zł w roku 2005.

Na zmniejszenie dynamiki wyniku finansowego duży wpływ miało wyższe obciążenie wyniku brutto podatkiem dochodowym o 21,0 mln zł tj. 13,2%.

Wybrane pozycje z rachunku zysków i strat

w tys. zł	2006	2005	Zmiana	
			tys. zł	%
Wynik z tytułu odsetek	1 004 234	988 454	15 780	1,6%
Wynik z tytułu prowizji	572 098	509 660	62 438	12,3%
Przychody z tytułu dywidend	34 202	21 094	13 108	62,1%
Wynik na handlowych instrumentach finansowych i rewaluacji	313 351	463 889	(150 538)	(32,5%)
Wynik na inwestycyjnych dłużnych papierach wartościowych	36 571	121 841	(85 270)	(70,0%)
Wynik na inwestycyjnych instrumentach kapitałowych	44	15 544	(15 500)	(99,7%)
Wynik na pozostałych przychodach i kosztach operacyjnych	89 187	76 707	12 480	16,3%
Koszty działania Banku i koszty ogólnego zarządu	(1 333 863)	(1 351 035)	17 172	1,3%
Amortyzacja środków trwałych oraz wartości niematerialnych	(129 167)	(139 312)	10 145	7,3%
Wynik z tytułu zbycia aktywów trwałych	116 064	6 589	109 475	1661,5%
Zmiana stanu odpisów (netto) na utratę wartości	98 097	35 214	62 883	178,6%
Zysk brutto	800 818	748 645	52 173	7,0%
Podatek dochodowy	(180 426)	(159 400)	(21 026)	(13,2%)
Zysk netto	620 392	589 245	31 147	5,3%

2.1.1 Przychody

Na odnotowany w 2006 roku poziom przychodów z działalności operacyjnej wynoszący 2 165,8 mln zł, będący rezultatem o 1,7% niższym wobec osiągniętego poziomu 2 203,8 mln zł w 2005 roku, miał w szczególności wpływ:

- wzrost wyniku z tytułu odsetek o 15,8 mln zł (tj. 1,6%), który bez uwzględnienia korekty związanej z wprowadzeniem zmian udoskonalających system służący do wyliczania utraty wartości byłby wyższy o 15,2 mln zł (tj. 3,1%). Niższa dynamika wzrostu została spowodowana także niższym poziomem rynkowych stóp procentowych oraz obniżeniem oprocentowania kart kredytowych w lipcu 2005 roku. Spadek ten został częściowo skompensowany istotnym wzrostem przychodów odsetkowych w segmencie Bankowości Detalicznej związanym ze wzrostem wolumenu kredytów oraz wzrostem przychodów odsetkowych od instrumentów dłużnych dostępnych do sprzedaży w wyniku znaczącego wzrostu portfela tych papierów. Negatywny wpływ na kształtowanie się wyniku odsetkowego miały także wprowadzone z dniem 14 lutego 2006 roku znaczące zmiany w strukturze cen, podyktowane ustawą z dnia 7 lipca 2005r. o zmianie ustawy – Kodeks cywilny oraz o zmianie niektórych innych ustaw ograniczające maksymalne oprocentowanie. Na wynik odsetkowy miał również niewątpliwie wpływ wzrost kosztów odsetkowych od depozytów przyjętych na rynku międzybankowym.
- wzrost wyniku z tytułu prowizji o 62,4 mln zł (tj. 12,3%) przede wszystkim za sprawą prowizji od produktów ubezpieczeniowych i inwestycyjnych w segmencie Bankowości Detalicznej, pomimo braku przychodów prowizyjnych generowanych przez sprzedane na początku 2006 roku spółki zależne HanZA i TFI BH.
- wzrost przychodów z tytułu dywidend o 13,1 mln zł (tj. 62,1%) przede wszystkim z powodu wypłaty wyższej dywidendy przez Dom Maklerski Banku Handlowego S.A., jednostkę zależną Banku. W 2006 roku Bank otrzymał z tego źródła dywidendę w łącznej kwocie 29,1 mln zł, natomiast w analogicznym okresie poprzedniego roku – 16,8 mln zł,
- wzrost wyniku z tytułu zbycia aktywów trwałych o 109,5 mln zł w porównaniu do 6,6 mln zł w roku 2005, głównie za sprawą wpływu ze sprzedaży aktywów przeznaczonych na koniec 2005 roku do sprzedaży, obejmujących aktywa i związane z nimi zobowiązania jednostek: Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych Banku Handlowego w Warszawie S.A. i Handlowy Zarządzanie Aktywami S.A., udziały w jednostce stowarzyszonej Handlowy Heller S.A. oraz zorganizowaną część przedsiębiorstwa Banku obejmującą prowadzenie działalności w zakresie rozliczeń transakcji kartowych w ramach Sektora Bankowości Detalicznej,
- wzrost wyniku na pozostałych kosztach i przychodach operacyjnych o 12,5 mln zł (tj. 16,3%) w efekcie osiągnięcia niższych kosztów rezerw na sprawy sporne przy jednoczesnym wzroście przychodów operacyjnych z tytułu świadczenia przez Bank na rzecz jednostek CitiGroup Inc. usług związanych z przetwarzaniem danych oraz odnotowania przychodów dotyczących akcji przyznanych przez MasterCard,
- spadek wyniku na handlowych instrumentach finansowych i rewaluacji o 150,1 mln (tj. 32,5%), głównie w efekcie spadku stóp procentowych w 2006 roku, które przyczyniły się do zrealizowania straty na instrumentach finansowych przeznaczonych do obrotu w wyniku pogorszonej wyceny instrumentów pochodnych na stopę procentową zabezpieczających pozycje na instrumentach dłużnych dostępnych do sprzedaży. Dodatkowy wpływ na spadek wyniku miała ujemna rewaluacja sald bilansowych,
- spadek wyniku na inwestycyjnych dłużnych papierach wartościowych oraz instrumentach kapitałowych o 100,8 mln zł (tj. 73,3%). Pomimo tak dużego spadku rezultat osiągnięty na tej kategorii instrumentów finansowych w warunkach rynkowych 2006 roku należy uznać za bardzo dobry. Porównanie bowiem odbywa się w stosunku do 2005 roku, w którym rezultaty osiągnięte przez Bank wynikały z wykorzystania wyjątkowo dobrej koniunktury na rynku operacji dłużnymi papierami wartościowymi.

2.1.2 Koszty

w tys. zł	2006	2005	Zmiana	
			tys. zł	%
Koszty pracownicze	679 959	660 011	19 948	3,0%
Koszty ogólno-administracyjne, w tym m.in.	653 904	691 024	(37 120)	(5,4%)
Koszty opłat telekomunikacyjnych i sprzętu komputerowego	174 197	182 257	(8 060)	(4,4%)
Koszty wynajmu i utrzymania nieruchomości	110 192	113 979	(3 787)	(3,3%)
Koszty usług doradczych, audytorskich, konsultacyjnych i innych zewnętrznych	106 324	136 604	(30 280)	(22,2%)
Koszty działania Banku i koszty ogólnego zarządu	1 333 863	1 351 035	(17 172)	(1,3%)
Amortyzacja	129 167	139 312	(10 145)	(7,3%)
Koszty ogółem	1 463 030	1 490 347	(27 317)	(1,8%)

W roku 2006 widać już wyraźnie efekty działań restrukturyzacyjnych przeprowadzanych w latach ubiegłych mających na celu poprawę rentowności instytucji poprzez optymalizację kosztów. Spadek dotyczy praktycznie wszystkich ich kategorii. Wyjątkiem są wydatki pracownicze, które wzrosły o 19,9 mln zł (tj. o 3%) w stosunku do analogicznego okresu ubiegłego roku, co wiąże się między innymi z rocznymi podwyżkami wynagrodzeń oraz wzrostem kosztów programów motywacyjnych związanych z bardzo dobrymi wynikami Banku, a także ze wzrostem zatrudnienia w rozwijającej się sieci Banku CitiFinancial obejmującej 99 oddziałów i 12 mniejszych placówek wobec 61 na koniec grudnia 2005 roku. Biorąc pod uwagę wzrost zatrudnienia w sieci CitiFinancial, liczby oddziałów oraz znacznie wyższe koszty z tytułu działalności marketingowej w 2006 roku, tym bardziej zasługuje na podkreślenie fakt spadku kosztów ogólno-administracyjnych o 37,1 mln zł (tj. 5,4%).

Na ten pozytywny trend nałożył się dodatkowo spadek kosztów amortyzacji związany ze zmniejszonymi zakupami w roku 2006 oraz dużą wartością środków zlikwidowanych jeszcze w roku 2005.

2.1.3 Odpisy netto na utratę wartości aktywów finansowych i różnica wartości rezerw na zobowiązania pozabilansowe

Odpisy netto

w tys. zł	2006	2005	Zmiana	
			tys. zł	%
Odpisy netto na poniesione niezidentyfikowane straty (IBNR)	17 198	20 650	(3 452)	(16,7%)
Odpisy netto na należności i zobowiązania pozabilansowe	78 438	1 276	77 162	6047,2%
oceniane indywidualnie	79 103	124 645	(45 542)	(36,5%)
oceniane portfelowo	(665)	(123 369)	122 704	99,5%
Utrata wartości inwestycji kapitałowych	2 191	11 219	(9 028)	(80,5%)
Inne	270	2 069	(1 799)	(87,0%)
Razem różnica utraty wartości	98 097	35 214	62 883	178,6%

Na łączną wartość kwoty odpisów netto na utratę wartości wynoszącą na koniec 2006 roku 98,1 mln zł największy wpływ miało odwrócenie odpisów na pożyczki podporządkowane w portfelu należności ocenianych indywidualnie udzielone spółce zależnej Banku w kwocie 80,9 mln zł w związku z ich spłatą.

Niewielki wartościowo wpływ na wynik odpisów netto na pozostałe należności kredytowe w kwocie 14,7 mln zł świadczy o stabilnym poziomie jakości portfela kredytowego i tym samym ograniczeniu dynamiki tworzenia rezerw, efektywnej działalności restrukturyzacyjnej i windykacyjnej oraz sprzyjających warunkach makroekonomicznych. Dodatkowo odpisy na utratę wartości w 2006 roku zostały zwiększone o kwotę 21,4 mln zł w wyniku wdrożenia udoskonalonego systemu służącego do wyliczania utraty wartości uwzględniającego dodatkowe czynniki w prognozowaniu przepływów finansowych. Dokonano również corocznego przeglądu wskaźników ustalonych dla poszczególnych grup ryzyka oraz wprowadzono bardziej szczegółowy podział portfeli homogenicznych.

2.1.4 Analiza wskaźnikowa

Wskaźniki rentowności i efektywności kosztowej Banku

	2006	2005
Stopa zwrotu z kapitału (ROE)*	12,0%	10,9%
Stopa zwrotu z aktywów (ROA)**	1,8%	1,8%
Marża odsetkowa netto (NIM)***	2,9%	3,0%
Zysk netto na 1 akcję zwykłą w zł	4,75	4,51
Koszty / dochody (Cost/Income)****	67,6%	67,6%

* Iloraz zysku netto i średniego stanu kapitałów własnych (łącznie z zyskiem netto bieżącego okresu) liczonego na bazie kwartalnej;

** Iloraz zysku netto i średniego stanu sumy bilansowej liczonego na bazie kwartalnej;

*** Iloraz wyniku z tytułu odsetek i średniego stanu sumy bilansowej liczonego na bazie kwartalnej;

**** Relacja sumy kosztów działania i amortyzacji do przychodów działalności operacyjnej

Wskaźnik rentowności aktywów ROA, kształtowany pod wpływem zmian zysku netto i sumy bilansowej, utrzymał się na tym samym poziomie, co w roku poprzednim. Na wyższą wartość wskaźnika ROE miał wpływ głównie wzrost wyniku netto o 31,1 mln zł (5,3 %).

2.2 Bilans

Według stanu na dzień 31 grudnia 2006 roku suma bilansowa Banku wyniosła 35 095,9 mln zł i była o 7,4% wyższa niż na koniec 2005 roku.

Bilans

w tys. zł	Wg stanu na dzień		Zmiana	
	31.12.2006	31.12.2005	tys. zł	%
AKTYWA				
Kasa, operacje z Bankiem Centralnym	535 623	922 649	(387 026)	(41,9%)
Aktywa finansowe przeznaczone do obrotu	4 551 094	5 878 624	(1 327 530)	(22,6%)
Dłużne papiery wartościowe dostępne do sprzedaży	8 247 313	7 171 157	1 076 156	15,0%
Inwestycje kapitałowe	300 534	284 304	16 230	5,7%
Kredyty, pożyczki i inne należności	19 030 974	15 839 648	3 191 326	20,1%
Od sektora finansowego	9 562 908	6 898 665	2 664 243	38,6%
Od sektora niefinansowego	9 468 066	8 940 983	527 083	5,9%
Rzeczowe aktywa trwałe	626 481	687 894	(61 413)	(8,9%)
nieruchomości i wyposażenie	617 095	646 946	(29 851)	(4,6%)
nieruchomości stanowiące inwestycje	9 386	40 948	(31 562)	(77,1%)

w tys. zł	Wg stanu na dzień		Zmiana	
	31.12.2006	31.12.2005	tys. zł	%
Wartości niematerialne	1 284 883	1 313 418	(28 535)	(2,2%)
Aktywa z tytułu podatku dochodowego	273 216	300 162	(26 946)	(9,0%)
Inne aktywa	233 237	199 221	34 016	17,1%
Aktywa trwale przeznaczone do sprzedaży	12 539	72 348	(59 809)	(82,7%)
A k t y w a r a z e m	35 095 894	32 669 425	2 426 469	7,4%
PASYWA				
Zobowiązania wobec Banku Centralnego	250 113	-	250 113	-
Zobowiązania finansowe przeznaczone do obrotu	3 316 847	3 420 219	(103 372)	(3,0%)
Zobowiązania finansowe wyceniane według zamortyzowanego kosztu	25 529 437	23 223 955	2 305 482	9,9%
depozyty	24 843 591	22 768 006	2 075 585	9,1%
sektora finansowego	6 481 772	5 808 791	672 981	11,6%
sektora niefinansowego	18 361 819	16 959 215	1 402 604	8,3%
pozostałe zobowiązania	685 846	455 949	229 897	50,4%
Rezerwy	47 023	57 245	(10 222)	(17,9%)
Zobowiązania z tytułu podatku dochodowego	-	162 788	(162 788)	(100,0%)
Inne zobowiązania	647 910	629 354	18 556	2,9%
Zobowiązania przeznaczone do sprzedaży	-	4 370	(4 370)	(100,0%)
Z o b o w i ą z a n i a r a z e m	29 791 330	27 497 931	2 293 399	8,3%
KAPITAŁY				
Kapitał zakładowy	522 638	522 638	-	0,0%
Kapitał zapasowy	2 944 585	2 944 585	-	0,0%
Kapitał z aktualizacji wyceny	(81 501)	(64 554)	(16 947)	(26,3%)
Pozostałe kapitały rezerwowe	1 297 175	1 101 418	195 757	17,8%
Zyski zatrzymane	621 667	667 407	(45 740)	(6,9%)
K a p i t a ł y r a z e m	5 304 564	5 171 494	133 070	2,6%
P a s y w a r a z e m	35 095 894	32 669 425	2 426 469	7,4%

2.2.1 Aktywa

Należności brutto *

w tys. zł	Wg stanu na dzień		Zmiana	
	31.12.2006	31.12.2005	tys. zł	%
Banki i inne monetarne instytucje finansowe	8 891 294	6 021 425	2 869 869	47,7%
Niebankowe instytucje finansowe	770 075	1 028 167	(258 092)	(25,1%)
Niefinansowe podmioty gospodarcze	7 034 289	7 651 842	(617 553)	(8,1%)
Osoby prywatne	3 630 587	2 725 742	904 845	33,2%
Jednostki budżetowe	286 361	244 480	41 881	17,1%
Pozostałe należności niefinansowe	3 581	8 291	(4 710)	(56,8%)
Razem	20 616 187	17 679 947	2 936 240	16,6%

* należności z odsetkami należnymi

Rok 2006 nie przyniósł znaczących zmian w poziomie należności kredytowych Banku. Warto jednak zauważyć, że był pierwszym od dłuższego czasu okresem, w którym Bank zanotował wzrost portfela kredytowego w niefinansowym sektorze klientów. Nie był on wprawdzie wysoki przede wszystkim za sprawą podmiotów gospodarczych, których należności spadły o 617,6 mln zł tj. 8,1%, co było związane ze

znacznie mniejszym w 2006 roku zapotrzebowaniem na finansowanie największych podmiotów gospodarczych, jednak w tym samym czasie, Bank zanotował znaczny wzrost akcji kredytowej w grupie klientów indywidualnych o 904,8 mln zł (33,2 %). Na koniec 2006 roku portfel należności od osób prywatnych wynosił 3 630,6 mln zł. W tym przypadku można się spodziewać, że koniunktura panująca na rynku oraz związany z nią duży optymizm kredytobiorców, co do swoich przyszłych możliwości płatniczych, oraz plany Banku wprowadzenia na rynek nowych produktów kredytowych, w szczególności kredytów mieszkaniowych i hipotecznych, spowoduje dalszy wzrost portfela kredytowego.

Drugim największym składnikiem aktywów pozostaje portfel dłużnych papierów wartościowych. Jego bardzo wysoki poziom (przede wszystkim portfela obligacji skarbowych) podyktowany jest dążeniem do odniesienia korzyści ze stabilnej koniunktury panującej na rynku tych instrumentów oraz koniecznością zagospodarowania środków pieniężnych, jakimi Bank dysponuje po zmniejszającym się w latach ubiegłych portfelu kredytowym przedsiębiorstw.

Portfel dłużnych papierów wartościowych

w tys. zł	Wg stanu na dzień		Zmiana	
	31.12.2006	31.12.2005	tys. zł	%
Obligacje skarbowe	9 149 123	7 076 515	2 072 608	29,3%
Obligacje NBP	378 413	386 934	(8 521)	(2,2%)
Bony skarbowe	73 153	40 002	33 151	82,9%
Certyfikaty depozytowe i obligacje banków	125 679	30 136	95 543	317,0%
Emitowane przez podmioty niefinansowe	54 476	30 553	23 923	78,3%
Emitowane przez podmioty finansowe	43 834	35 604	8 230	23,1%
Bony pieniężne NBP	-	1 871 225	(1 871 225)	(100,0%)
Razem	9 824 678	9 470 969	353 709	3,7%

2.2.2 Pasywa

Zobowiązania finansowe wyceniane według zamortyzowanego kosztu

w tys. zł	Wg stanu na dzień		Zmiana	
	31.12.2006	31.12.2005	tys. zł	%
Zobowiązania wobec sektora finansowego	6 437 813	5 782 132	655 681	11,3%
- środki na rachunkach banków i innych monetarnych instytucji finansowych	3 659 554	2 349 433	1 310 121	55,8%
- depozyty niebankowych podmiotów finansowych	2 778 259	3 432 699	(654 440)	(19,1%)
Zobowiązania wobec sektora niefinansowego, w tym:	18 342 094	16 940 201	1 401 893	8,3%
- klientów korporacyjnych	12 635 065	11 086 223	1 548 842	14,0%
- osób prywatnych	4 212 787	4 489 733	(276 946)	(6,2%)
Pozostałe zobowiązania (w tym odsetki naliczone):	749 530	501 622	247 908	49,4%
Razem	25 529 437	23 223 955	2 305 482	9,9%

Główną pozycję finansującą aktywa Banku stanowią zobowiązania wobec klientów z sektora niefinansowego. W porównaniu z końcem 2005 roku wielkość zobowiązań wobec klientów korporacyjnych wzrosła o 1 548,8 mln zł (tj.14,0%), a wobec sektora finansowego o 655,7 mln zł tj. o 11,3%, z których największy wzrost miały środki na rachunkach podmiotów bankowych - wzrost o 1 310,1 mln zł tj. 55,8%.

Największy spadek zobowiązań w 2006 roku, w porównaniu z analogicznym okresem roku ubiegłego, Bank zanotował w grupie niebankowych podmiotów finansowych o 654,4 mln zł tj. 19,1% oraz osób prywatnych. Spadek w tej ostatniej kategorii podmiotów wyniósł 276,9 mln zł tj. 6,2% i był związany z przesunięciem części środków finansowych klientów do korzystniejszych pod względem przychodowości produktów inwestycyjnych.

Zobowiązania wobec banków, stanowiące na koniec 2006 roku 56,8% zobowiązań wobec sektora finansowego, a na koniec 2005 roku 40,6%, wzrosły w opisywanym okresie z 2 349,4 mln zł do 3 659,6 mln zł, czyli o 1 310,1 mln zł (tj. 55,8%). Zobowiązania te w trakcie 2006 roku utrzymywały się na poziomie poniżej należności od banków.

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

2.2.3 Źródła pozyskiwania funduszy i ich wykorzystanie

Fundusze pozyskane	31.12.2006	31.12.2005
Fundusze banków i innych monetarnych instytucji finansowych	3 849 661	2 506 054
Fundusze klientów i sektora budżetowego	21 679 776	20 717 901
Fundusze własne łącznie z wynikiem finansowym	5 304 564	5 171 494
Pozostałe fundusze	4 261 893	4 273 976
Ogółem fundusze pozyskane	35 095 894	32 669 425
Wykorzystanie funduszy		
Należności od banków i innych monetarnych instytucji finansowych	8 881 722	6 010 093
Należności od klientów i sektora budżetowego	10 149 252	9 829 555
Papiery wartościowe, udziały i inne aktywa finansowe	13 098 941	13 334 085
Pozostałe wykorzystanie	2 965 979	3 495 692
Razem wykorzystanie funduszy	35 095 894	32 669 425

2.3 Kapitały własne i współczynnik wypłacalności

W porównaniu z 2005 rokiem wartość kapitałów własnych w roku 2006 zwiększyła się o 101,9 mln zł (tj. o 2,2%). Spowodowane to było przede wszystkim:

- zwiększeniem kapitału rezerwowego o kwotę 117,6 mln pochodzącą z podziału zysku za 2005 rok oraz odniesienia na ten kapitał korekty wyniku z lat ubiegłych 78,16 mln zł związanej z przyjęciem przez Bank z dniem 1 stycznia 2005 roku Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej,
- zmniejszeniem kapitału z aktualizacji wyceny o 16,9 mln zł przede wszystkim z tytułu przeniesienia wyceny sprzedanych aktywów finansowych dostępnych do sprzedaży na wynik finansowy w kwocie minus 36,6 mln zł oraz zwiększeniem wyceny aktywów finansowych dostępnych do sprzedaży o 15,6 mln zł.

Kapitały własne

w tys. zł	Wg stanu na dzień		Zmiana	
	31.12.2006	31.12.2005	tys. zł	%
Kapitał zakładowy	522 638	522 638	-	0,0%
Kapitał zapasowy	2 944 585	2 944 585	-	0,0%
Kapitał rezerwowy	907 175	711 418	195 757	27,5%
Kapitał z aktualizacji wyceny	(81 501)	(64 554)	(16 947)	(26,3%)
Fundusz ogólnego ryzyka bankowego	390 000	390 000	-	0,0%
Zysk (strata) z lat ubiegłych	1 275	78 162	(76 887)	(98,4%)
Kapitały własne ogółem	4 684 172	4 582 249	101 923	2,2%
Fundusze podstawowe	4 764 398	4 568 641	195 757	4,3%
Fundusze uzupełniające	(81 501)	(64 554)	(16 947)	(26,3%)
Zysk z lat ubiegłych	1 275	78 162	(76 887)	(98,4%)

Poziom kapitałów jest w pełni wystarczający do zachowania bezpieczeństwa finansowego instytucji, zgromadzonych w niej depozytów, a także całkowicie zapewniający możliwości rozwoju firmy. Na dzień 31 grudnia 2006 roku współczynnik wypłacalności wyniósł 13,4% i był o 0,03 pkt. proc. wyższy niż na koniec 2005 roku. Pomimo wzrostu wymogów kapitałowych o 135,4 mln zł, na który największy wpływ miał wzrost wymogu kapitałowego z tytułu ryzyka kredytowego o 97,7 mln zł związanego ze wzrostem aktywów i zobowiązań pozabilansowych ważonych ryzykiem o 1 222,4 mln zł, współczynnik wypłacalności utrzymał się na tym samym poziomie, dzięki wzrostowi regulacyjnych funduszy własnych Banku o 234,6 mln zł.

2.3.1 Współczynnik wypłacalności

w tys. zł	31.12.2006	31.12.2005
Bilansowa wartość funduszy własnych	4 684 172	4 582 249
Pomniejszenia, z tego:	1 557 497	1 690 181
- wartość firmy	1 245 976	1 245 976
- inne wartości niematerialne i prawne	38 907	67 442
- udziały w podporządkowanych jednostkach finansowych	272 614	376 763
Fundusze własne do wyliczenia współczynnika wypłacalności	3 126 675	2 892 068
 Aktywa i zobowiązania pozabilansowe ważne ryzykiem (portfel bankowy)	 14 622 331	 13 399 925
 Całkowity wymóg kapitałowy, z tego:	 1 866 531	 1 731 032
- wymóg kapitałowy z tytułu ryzyka kredytowego	1 169 786	1 071 994
- wymóg kapitałowy z tytułu przekroczenia limitu koncentracji zaangażowań i limitu dużych zaangażowań	332 146	334 654
- suma wymogów kapitałowych z tytułu ryzyka rynkowego	248 415	227 780
- inne wymogi kapitałowe	116 184	96 604
Współczynnik wypłacalności	13,40%	13,37%

III. Działalność Banku Handlowego w Warszawie S.A. w 2006 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 działań naprawczych. W 2006 roku Bank kontynuował udoskonalanie zasad polityki kredytowej oraz oferty kredytowej dla małych i średnich przedsiębiorstw.

Portfel należności od klientów indywidualnych jest zarządzany przy pomocy modeli, które uwzględniają ryzyko i przychodowość poszczególnych grup kredytów w portfelu. Poszerzono zakres wykorzystywania informacji uzyskiwanych z Biura Informacji Kredytowej do procesu oceny ryzyka kredytowego w przypadku niezabezpieczonych pożyczek osobistych oraz oceny punktowej (scorecard). W 2006 roku

Bank wdrożył modele oceny punktowej (scorecard) dla portfeli kredytów gotówkowych oraz linii kredytowych niezabezpieczonych. Wykorzystywanie modeli oceny punktowej, uprzednio ograniczone do analizy jakości portfela, zostało obecnie rozszerzone o zastosowanie w procesie podejmowania decyzji kredytowych dla klientów indywidualnych. Bank rozważa obecnie przyznawanie klientom limitu linii w karcie kredytowej w oparciu o zdolność kredytową uzależnioną od oceny jakości klienta na podstawie informacji zawartych w Biurze Informacji Kredytowej, w odróżnieniu od dotychczasowego modelu, w którym limit był przyznawany na podstawie oceny zdolności kredytowej, na podstawie danych demograficznych oraz historii współpracy klienta z Bankiem.

Należności kredytowe brutto od klientów z sektora niebankowego

w tys. zł	Wg stanu na dzień		Zmiana	
	31.12.2006	31.12.2005	tys. zł	%
Należności złotowe	10 363 246	9 763 568	599 678	6,1%
Należności walutowe	1 361 646	1 894 954	(533 308)	(28,1%)
Razem	11 724 892	11 658 522	66 370	0,6%
Należności od sektora niefinansowego	10 668 456	10 385 875	282 581	2,7%
Należności od sektora finansowego	770 075	1 028 167	(258 092)	(25,1%)
Należności od sektora budżetowego	286 361	244 480	41 881	17,1%
Razem	11 724 892	11 658 522	66 370	0,6%
Niefinansowe podmioty gospodarcze	7 034 288	7 651 842	(617 554)	(8,1%)
Osoby prywatne	3 630 587	2 725 742	904 845	33,2%
Niebankowe instytucje finansowe	770 075	1 028 167	(258 092)	(25,1%)
Sektor budżetowy	286 361	244 480	41 881	17,1%
Pozostałe należności niefinansowe	3 581	8 291	(4 710)	(56,8%)
Razem	11 724 892	11 658 522	66 370	0,6%

Na dzień 31 grudnia 2006 roku ekspozycja kredytowa wobec sektora niebankowego wyniosła 11 724,9 mln zł, co stanowiło wzrost o 0,6% w stosunku do 31 grudnia 2005 roku. Największą część portfela kredytowego sektora niebankowego stanowią kredyty udzielone podmiotom gospodarczym (60%), które odnotowały w 2006 roku spadek o 8,1%, jako skutek poprawy płynności największych klientów korporacyjnych. Należności od osób fizycznych wzrosły w porównaniu do 2005 roku o 33,2% do poziomu 3 630,6 mln zł. Wzrost portfela kredytów dla klientów indywidualnych był efektem połączenia zarówno ekspansji sieci punktów sprzedaży działających pod marką CitiFinancial, jak i rozszerzenia rynku docelowego klienta indywidualnego oraz obniżenia minimalnego poziomu wymaganych przychodów przy uzyskaniu kredytu.

Struktura walutowa kredytów na koniec grudnia 2006 roku uległa nieznacznej zmianie w porównaniu z końcem 2005 roku. Udział kredytów w walutach obcych, wynoszący w grudniu 2005 roku 16,2%, spadł do 11,63% w grudniu 2006 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 swojej kondycji finansowej. Jedynie zabezpieczone gotówką kredyty w rachunku bieżącym w walucie obcej były świadczone selektywnie indywidualnym pożyczkobiorcom.

Znaczną część zaangażowania kredytowego w niebankowy sektor finansowy stanowią kredyty udzielone jednostkom zależnym od Banku. Na dzień 31 grudnia 2006 roku największe zaangażowanie kredytowe, wynoszące 487,9 mln zł, stanowiło finansowanie jednostki zależnej Banku: Handlowy-Leasing Sp. z o.o.

Bank monitoruje na bieżąco koncentrację ekspozycji kredytowych, starając się uniknąć sytuacji, w której portfel jest uzależniony od niewielkiej liczby klientów. Na koniec grudnia 2006 roku zaangażowanie

kredytowe Banku w jednostki niebankowe nie przekroczyło limitu koncentracji wymaganego przez prawo.

Koncentracja zaangażowań – klienci niebankowi

	31.12.2006			31.12.2005		
	Zaangażowanie bilansowe *	Zaangażowanie pozabilansowe	Łączne zaangażowanie	Zaangażowanie bilansowe*	Zaangażowanie pozabilansowe	Łączne zaangażowanie
Grupa 1	180 299	360 088	540 387	209 183	261 334	470 517
Klient 2	292 447	195 460	487 907	447 722	98 454	546 176
Grupa 3	327 613	144 832	472 445	234 461	113 661	348 122
Klient 4	127 231	302 773	430 004	15	55 211	55 226
Klient 5	241 001	159 164	400 165	241 396	160 000	401 396
Grupa 6	255 437	130 836	386 273	257 342	286 903	544 245
Grupa 7	106 960	260 442	367 402	112 108	75 540	187 648
Grupa 8	60 792	274 310	335 102	18	60 914	60 932
Grupa 9	5	309 856	309 861	6	211 303	211 309
Grupa 10	38 568	244 209	282 777	38 848	212 455	251 303
Razem 10	1 630 353	2 381 970	4 012 323	1 541 099	1 535 775	3 076 874

*) Nie obejmuje zaangażowań z tytułu posiadanych akcji i innych papierów wartościowych

1.2 Jakość portfela kredytowego

Począwszy od 1 stycznia 2005 roku Bank dokonuje oceny należności pod względem trwałej utraty wartości oszacowanej zgodnie z MSR 39.

Należności Banku przypisywane są do dwóch 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 grudnia 2006 roku udział kredytów zagrożonych utratą wartości stanowił 15,9% całego portfela, podczas gdy na dzień 31 grudnia 2005 roku stanowił 19,6%. Spadek dotyczył portfela klientów podlegającego ocenie indywidualnej i związany był ze spłatą należności w tej grupie klientów.

Należności brutto od podmiotów niebankowych według jakości zaangażowania

w tys. zł	Wg stanu na dzień			
	31.12.2006		31.12.2005	
Należności brutto od podmiotów niebankowych				
		Udział %		Udział %
Niezagrożone utratą wartości	9 861 135	84,1%	9 370 722	80,4%
Zagrożone utratą wartości	1 863 757	15,9%	2 287 800	19,6%
oceniane indywidualnie	1 402 386	12,0%	1 706 293	14,6%
oceniane portfelowo	461 371	3,9%	581 507	5,0%
Razem należności od sektora niebankowego	11 724 892	100,0%	11 658 522	100,0%

Zdaniem Zarządu obecne rezerwy na należności są najlepszym szacunkiem w zakresie utraty 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 31 grudnia 2006 roku utrata wartości portfela wynosiła 1 575,6 mln zł, w porównaniu do grudnia 2005 roku, w kwocie - 1 829,0 mln zł, spadek ten jest głównie rezultatem zaległych spłat oraz spisania części nieściągalnych należności.

Utrata wartości na należności kredytowe od klientów sektora niebankowego

w tys. zł	Wg stanu na dzień		Zmiana	
	31.12.2006	31.12.2005	tys. zł	%
Utrata wartości na poniesione niezidentyfikowane straty (IBNR)	58 485	64 317	(5 832)	(9,1%)
Utrata wartości na należności	1 517 155	1 764 649	(247 495)	(14,0%)
oceniane indywidualnie	1 133 919	1 346 759	(212 840)	(15,8%)
oceniane portfelowo	383 236	417 890	(34 654)	(8,3%)
Razem utrata wartości	1 575 640	1 828 966	(253 326)	(13,9%)
Wskaźnik pokrycia rezerwami należności ogółem	13,4%	15,7%		
Wskaźnik pokrycia rezerwami należności zagrożonych	81,4%	77,1%		

1.3 Zaangażowania pozabilansowe

Na dzień 31 grudnia 2006 roku, zaangażowanie pozabilansowe wyniosło 12 679,3 mln zł, co oznacza wzrost o 6,7% w stosunku do dnia 31 grudnia 2005 roku. Największa zmiana dotyczyła niewykorzystanych linii kredytowych, które stanowiły 74,6% udzielonych zobowiązań pozabilansowych, a które wzrosły o 526,7 mln zł (5,9%). Jest to rezultatem wzrostu linii kredytów odnawialnych i kredytów w rachunkach bieżących.

Zobowiązania pozabilansowe warunkowe udzielone

w tys. zł	Wg stanu na dzień		Zmiana	
	31.12.2006	31.12.2005	tys. zł	%
Gwarancje	2 781 785	2 781 872	(87)	(0,0%)
Akredytywy własne	155 677	137 423	18 254	13,3%
Akredytywy obce potwierdzone	40 270	17 465	22 805	130,6%
Kredyty przyrzucone	9 459 737	8 933 061	526 676	5,9%
Gwarantowanie emisji	217 000	-	217 000	-
Lokaty do wydania	24 860	15 439	9 421	61,0%
Razem	12 679 329	11 885 260	794 069	6,7%
Rezerwy na zobowiązania pozabilansowe	27 684	38 939	(11 255)	(28,9%)
Wskaźnik pokrycia rezerwami	0,22%	0,33%	-	-

Łączna kwota zabezpieczeń ustanowionych na rachunkach lub aktywach kredytobiorców Banku wyniosła na dzień 31 grudnia 2006 roku 5 032 mln zł, natomiast na dzień 31 grudnia 2005 roku 4 631,0 mln zł.

W 2006 roku Bank wystawił 4 246 tytułów egzekucyjnych o łącznej wartości 118,7 mln zł, podczas gdy w 2005 wystawił 4 241 tytułów egzekucyjnych o łącznej wartości 139,1 mln zł.

2. Fundusze zewnętrzne

Według stanu na koniec 2006 roku łączna wartość funduszy zewnętrznych Banku wynosiła 25 529,4 mln zł i była o 2 305,5 mln zł (9,9%) wyższa niż na koniec 2005 roku. Największy udział w zmianach źródeł

finansowania zewnętrznego działalności Banku miały zobowiązania wobec sektora niefinansowego, które wzrosły o 1 402,6 mln zł (8,3%), co w znacznej mierze wynika ze wzrostu depozytów terminowych.

Fundusze zewnętrzne				
w tys. zł	Wg stanu na dzień		Zmiana	
	31.12.2006	31.12.2005	tys. zł	%
Zobowiązania wobec sektora finansowego	6 481 772	5 808 791	672 981	11,6%
Środki na rachunkach bieżących, w tym:	1 365 733	942 547	423 186	44,9%
- środki na rachunkach bieżących banków	1 196 869	724 947	471 922	65,1%
Depozyty terminowe, w tym:	5 072 080	4 839 585	232 495	4,8%
- depozyty terminowe banków	2 462 685	1 624 486	838 199	51,6%
Odsetki naliczone	43 959	26 659	17 300	64,9%
Zobowiązania wobec sektora niefinansowego	18 361 819	16 959 215	1 402 604	8,3%
Środki na rachunkach bieżących, w tym:	5 595 423	5 402 290	193 133	3,6%
- klientów korporacyjnych	3 353 436	3 370 841	(17 405)	(0,5%)
- osób prywatnych	1 718 548	1 456 282	262 266	18,0%
Depozyty terminowe, w tym:	12 746 671	11 537 911	1 208 760	10,5%
- klientów korporacyjnych	9 281 629	7 715 382	1 566 247	20,3%
- osób prywatnych	2 494 239	3 033 451	(539 212)	(17,8%)
Odsetki naliczone	19 725	19 014	711	3,7%
Pozostałe zobowiązania, w tym:	685 846	455 949	229 897	50,4%
Zobowiązania z tytułu sprzedanych papierów wartościowych z udzielonym przyrzeczeniem odkupu	223 329	8 174	215 155	2632,2%
Odsetki naliczone	3 484	3 056	428	14,0%
Razem fundusze zewnętrzne	25 529 437	23 223 955	2 305 482	9,9%

Spośród wszystkich segmentów, pod względem dynamiki funduszy zewnętrznych największy wzrost na koniec 2006 roku w stosunku do 2005 roku, o około 13,6%, Bank zanotował w grupie niefinansowych podmiotów gospodarczych, natomiast największy spadek, o 655,8 mln zł (19,1%), w grupie niebankowych podmiotów finansowych. Nastąpił wzrost depozytów terminowych klientów korporacyjnych, przy jednoczesnym spadku depozytów terminowych osób prywatnych. Zaznaczyć należy, że spadek depozytów w grupie klientów indywidualnych kompensowany jest sprzedażą produktów inwestycyjnych, co jest efektem wzmożonej konkurencyjności alternatywnych ofert lokowania środków przy spadających stopach procentowych, popularyzacji funduszy inwestycyjnych oraz dobrej koniunkturze na giełdzie papierów wartościowych, dodatkowo zachęcającej do inwestycji.

Zobowiązania wobec klientów niebankowych

w tys. zł	Wg stanu na dzień		Zmiana	
	31.12.2006	31.12.2005	tys. zł	%
Zobowiązania wobec:				
Osób prywatnych	4 284 044	4 581 213	(297 169)	(6,5%)
Niefinansowych podmiotów gospodarczych	13 290 396	11 699 126	1 591 270	13,6%
Instytucji niekomercyjnych	442 064	471 382	(29 318)	(6,2%)
Niebankowych podmiotów finansowych	2 779 472	3 435 239	(655 767)	(19,1%)
Sektora budżetowego	561 534	430 852	130 682	30,3%
Inne zobowiązania	68 173	57 177	10 996	19,2%
Razem	21 425 683	20 674 989	750 694	3,6%
Złotowe	16 333 807	15 638 870	694 937	4,4%
Walutowe	5 091 876	5 036 118	55 758	1,1%
Razem	21 425 683	20 674 989	750 694	3,6%

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, przelewów krajowych i zagranicznych, przyjmowania depozytów, udzielania 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.

3.1.1 Obsługa transakcyjna

a) Produkty Zarządzania Płynnością

Rachunki bieżące oraz lokaty terminowe

W 2006 roku Bank zachował pozycję lidera pod względem środków zgromadzonych na rachunkach bieżących przedsiębiorstw przy wzroście sald - w porównaniu z rokiem poprzednim - o 25% i udziałem w rynku wynoszącym 15,3%. To prawie 40% przewaga nad bankiem zajmującym drugą pozycję na rynku. Pod względem sald na rachunkach bieżących powiększonych o depozyty terminowe Bank zajmował na rynku wysoką, trzecią pozycję, zwiększając poziom sald o 15% w porównaniu z 2005 rokiem i przy udziale w rynku wynoszącym 9,5%.

W obsłudze ubezpieczycieli i funduszy emerytalnych Bank w 2006 roku ponownie i niezmiennie od kilku lat uplasował się na pierwszej pozycji z ponad 100% przewagą nad kolejnym bankiem na liście.

Rachunki zastrzeżone

W 2006 roku Bank zintensyfikował działania mające na celu zwiększenie liczby transakcji w dynamicznie rozwijającym się sektorze nieruchomości. Dzięki tym działaniom w 2006 roku liczba umów w tym sektorze wzrosła o 100% przy jednoczesnym wzroście przychodów z tego tytułu o 132% w porównaniu z 2005 rokiem.

b) Produkty Gotówkowe

W 2006 roku w ramach grupy produktów gotówkowych zostało wdrożonych szereg nowych rozwiązań, które gwarantują większe bezpieczeństwo obrotu gotówkowego oraz podnoszą jakość i funkcjonalność oferowanych produktów. Jednocześnie zanotowano wzrost liczby przeliczanych wpłat gotówkowych o 10% w porównaniu z 2005 rokiem.

Do oferty wpłat gotówki została dodana usługa szkoleń przeznaczonych dla pracowników firm będących klientami Banku z zakresu rozpoznawania fałszywych znaków pieniężnych. Szkolenie ma na celu przekazanie klientom wiedzy w zakresie rozpoznawania autentyczności wprowadzonych do obiegu banknotów i monet (PLN, EUR). Szkolenia są przeznaczone dla kasjerów w jednostkach usługowych i handlowych oraz dla innych pracowników klientów Banku, którzy w ramach wykonywania obowiązków służbowych przyjmują gotówkę od kontrahentów. Bank Handlowy w Warszawie S.A. jest pierwszym bankiem na rynku polskim, który oferuje tego typu usługi klientom.

Do oferty wpłat gotówkowych w placówkach Poczty Polskiej (Wpłaty PLUS) została wprowadzona możliwość połączenia usługi wpłaty z konwojowaniem gotówki od klienta do najbliższej placówki pocztowej.

Dla klientów korzystających z wpłat gotówki w formie zamkniętej Bank uruchomił nową usługę dostarczania bezpiecznych kopert pod wskazany przez klienta adres. Klienci mogą składać zamówienia na bezpieczne koperty za pomocą poczty elektronicznej.

W celu usprawnienia realizacji usługi zasileń gotówkowych dla klientów Banku, zostały wprowadzone ułatwienia w procesie zamawiania wypłat zamkniętych – zasileń. Czek gotówkowy, który był podstawą do wydania zasilenia został zastąpiony formularzem podpisywanym zgodnie z kartą wzorów podpisów. Dzięki temu klienci Banku mogą w prosty i efektywny sposób dokonywać zamówień na zasilenia gotówkowe.

c) Bankowość Elektroniczna

W 2006 roku wzrosła liczba klientów obsługiwanych poprzez platformę internetową CitiDirect o około 11% w stosunku do roku poprzedniego. Klienci używający systemu internetowego CitiDirect stanowią obecnie 99,2% wszystkich klientów Banku korzystających z systemów bankowości elektronicznej, dla porównania, w poprzednim roku było to około 72% klientów. Tym samym, internetowy system CitiDirect stał się głównym systemem bankowości elektronicznej Banku.

Spotkało się to z uznaniem niezależnego gremium oceniającego usługi finansowe. Bank zwyciężył w rankingu najlepszych banków internetowych organizowanym przez międzynarodowy miesięcznik finansowy „Global Finance” w kategorii najlepsza oferta internetowa dla przedsiębiorstw i klientów instytucjonalnych w Polsce w 2006 roku.

Bank dążąc do sprawniejszej obsługi klientów przykładając znaczną wagę do automatyzacji procesów. Wynikiem tego jest osiągnięcie wysokich wskaźników w obszarze elektronicznego przetwarzania transakcji i dostarczania klientom wyciągów bankowych. Liczba przelewów przyjmowanych elektronicznie sięgnęła 99,4% całego wolumenu.

Wzrosła również liczba wyciągów dostarczanych do klientów wyłącznie w formie elektronicznej i sięgnęła 83% całego wolumenu wyciągów, dla porównania w roku poprzednim było to 74%.

Dzięki automatyzacji procesów i przejściu na systemy elektroniczne Bank uzyskał znaczące oszczędności kosztów w zakresie przetwarzania transakcji oraz wydruku wyciągów.

d) Płatności i Należności

Na koniec 2006 roku liczba przelewów zagranicznych wychodzących wzrosła o 20% w stosunku do zleceń zrealizowanych na koniec roku poprzedniego. W roku 2006 odnotowano również 44% wzrost przychodów w zakresie przelewów zagranicznych w porównaniu z rokiem ubiegłym.

W zakresie rozliczeń w dolarach amerykańskich wprowadzone zostało rozwiązanie jakościowo wspierające rozliczenia w pełnych kwotach ograniczające ryzyko potrąceń kosztowych przez banki trzecie. Zmiana ta wprowadziła nową jakość i spotkała się z pozytywnym przyjęciem na rynku rozliczeniowym.

Liczba instrukcji Polecenia Zapłaty na koniec 2006 roku wzrosła o 20% w stosunku do poziomu z końca 2005 roku. W obszarze produktu Polecenia Zapłaty prowadzone były promocje produktowe, mające na celu popularyzację usługi wśród klientów w zakresie wykorzystania tego nowoczesnego instrumentu płatniczego wspierającego rozliczenia.

Liczba Elektronicznych Przekazów Pocztowych w 2006 roku wyniosła 155 tysięcy, co stanowi wzrost o 72% w stosunku do liczby zleceń zrealizowanych w 2005 roku.

e) Unikasa

Unikasa to Sieć Obsługi Płatności stanowiąca uzupełnienie oferty pakietu należności, która jest skierowana do masowych wystawców faktur (klientów korporacyjnych).

Mając na uwadze dobro klientów detalicznych i korporacyjnych Bank podjął decyzję o modernizacji systemu informatycznego na przełomie 2005 i 2006 roku w celu podniesienia efektywności rozliczania przyjętych płatności w sieci Unikasa. Wprowadzona modyfikacja usprawniła procesy operacyjne po stronie Banku, skracając do dwóch dni okres od momentu przyjęcia płatności w sieci Unikasa do

przekazania ich na rachunek wystawcy. Poczynione zmiany w procesach operacyjnych Banku spotkały się z dużym uznaniem ze strony klientów.

Sieć Unikasa została także rozbudowana o możliwości akceptacji nowych rodzajów faktur emitowanych przez sektor finansowy. Liczba tych transakcji wzrasta regularnie o kilka procent miesięcznie.

Bank przeprowadził również ogólnopolską kampanię marketingową, która miała na celu wzmocnienie marki Unikasa oraz przekonanie klientów detalicznych do tej metody regulacji swoich płatności. Kampania marketingowa została pozytywnie oceniona przez prasę i gremium biznesowe. Bank prowadzi ciągłą edukację odbiorców detalicznych tej usługi, mając na celu wypromowanie i stworzenie nowoczesnego kanału regulacji należności masowych na polskim rynku.

f) Produkty kartowe

Na koniec 2006 roku liczba wydanych kart biznes wyniosła 15,3 tys., co stanowi 14% wzrost w stosunku do liczby kart wydanych na koniec 2005 roku.

Liczba wydanych kart przedpłaconych na koniec 2006 roku była wyższa o 48% w stosunku do liczby kart wydanych na koniec 2005 roku i wyniosła ponad 226 tys. kart. W 2006 roku Przedpłacone Karty Zasiłkowe i Stypendialne zostały wyróżnione prestiżową nagrodą przyznawaną przez międzynarodowe pismo „The Banker” w kategorii Investment Banking Projects. W 2006 roku produkt ten został również uhonorowany nagrodą drugiego stopnia za najbardziej innowacyjny produkt 2005 roku w sektorze korporacyjnym w Europie przyznaną przez European Payments Consulting Association (EPCA) oraz European Card Review (ECR). Bank współpracuje łącznie z 20 Ośrodkami Pomocy Społecznej w zakresie wydawania Przedpłaconych Kart Zasiłkowych.

g) Biuro ds. Unii Europejskiej

W trakcie 2006 roku odnotowano znaczący wzrost zainteresowania produktami unijnymi Banku dzięki stworzeniu specjalnej oferty dla klientów sektora małych i średnich przedsiębiorstw, a także przygotowaniu szerokiego pakietu produktowego dla samorządów. Dodatkowym bodźcem było także wdrożenie komórki usług doradztwa unijnego dla klientów. O rosnącym popycie na produkty unijne świadczy wzrost przychodów Banku w 2006 roku z tytułu świadczenia tych usług o 130% w porównaniu z rokiem ubiegłym.

W styczniu 2006 roku w ramach poszerzenia grupy docelowej klientów Banku, przygotowano zindywidualizowaną ofertę unijną skierowaną do klientów segmentu małych i średnich przedsiębiorstw.

W lutym 2006 roku została zorganizowana konferencja skierowana do Jednostek Samorządów Terytorialnych, której tematem było: „Finansowanie projektów inwestycyjnych przez Jednostki Samorządu Terytorialnego - Metody pozyskania środków własnych na realizację inwestycji współfinansowanych z Funduszy Unijnych”. Podczas konferencji uczestnicy otrzymali unikalny poradnik, przygotowany pod patronatem Banku, w zakresie zarządzania projektami finansowanymi ze środków Norweskiego Mechanizmu Finansowego oraz Mechanizmu Finansowego Europejskiego Obszaru Gospodarczego.

W II kwartale 2006 roku została wprowadzona nowa usługa doradztwa unijnego świadczonego na rzecz klientów oraz potencjalnych klientów Banku. W ramach oferty tych usług Biuro ds. Unii Europejskiej przygotowuje zestawienia dostępnych źródeł współfinansowania przedsięwzięć ze środków Unii Europejskiej oraz opracowuje dokumentację aplikacyjną oraz rozlicza projekty, a także świadczy bieżące doradztwo przed i w trakcie realizacji projektów.

W sierpniu 2006 roku kredyt inwestycyjny dla małych i średnich przedsiębiorstw, refinansowany przez Kreditanstalt für Wiederaufbau przy współudziale Komisji Europejskiej, otrzymał tytuł Europroduktu przyznawany przez Polskie Towarzystwo Handlowe pod patronatem Ministerstwa Gospodarki i Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości.

3.1.2 *Produkty finansowania handlu*

Kluczowymi zadaniami realizowanymi przez Bank w 2006 roku w zakresie produktów finansowania handlu było:

- a) uruchomienie dla klientów cyklu warsztatów „Akademia Handlu“, prowadzonych w poszczególnych regionach kraju przez specjalistów Banku, mających na celu poszerzenie wiedzy klientów odnośnie rozwiązań dotyczących produktów finansowania handlu, w szczególności poznania najnowszej oferty Banku w tym zakresie;
- b) kontynuacja działań marketingowych, w tym uruchomienie szerokiej „kampanii produktowej” w środkach masowego przekazu (m.in. poprzez sponsorowane publikacje prasowe, ogłoszenia w Internecie), aktywacja okresowej akcji promocyjnej mającej na celu zachęcenie szerszej rzeszy klientów do korzystania z proponowanej przez Bank oferty dotyczącej produktów finansowania handlu;
- c) dalszy rozwój różnych opcji rozwiązań finansowania dostawców opartych o finansowanie wierzytelności udokumentowanych fakturami (faktoring);
- d) kontynuacja współpracy z Korporacją Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych S.A., uzgodnienie nowych warunków cenowych ubezpieczenia w zakresie rozwiązania bazującego na finansowaniu wierzytelności krajowych i zagranicznych z ograniczonym regresem do klientów Banku;
- e) uzgodnienie nowych warunków kredytowych dla klientów segmentu małych i średnich przedsiębiorstw pragnących pozyskać finansowanie oparte na cesji wierzytelności oraz cesji praw z polis ubezpieczenia należności.
- f) poszerzenie oferty Banku w zakresie dotyczącym gwarancji poprzez zawarcie z Narodowym Funduszem Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej stosownej umowy w sprawie szczegółowych warunków współpracy odnośnie przyjmowania przez tę instytucję zabezpieczenia finansowego w postaci gwarancji banku zabezpieczającej sfinansowanie zbierania, przetwarzania, odzysku, w tym recyklingu, i unieszkodliwiania zużytego sprzętu elektrycznego i elektronicznego;
- g) poszerzenie funkcjonalności elektronicznego systemu transmisji danych – tzw. platformy elektronicznej przeznaczonej m.in. do obsługi wniosków klientów, pozwalającej na negocjowanie treści i warunków gwarancji;

Do istotnych transakcji i programów zrealizowanych lub wdrożonych w 2006 roku należy zaliczyć:

- uruchomienie programu finansowania dostawców opartego o dyskonto wierzytelności handlowych udokumentowanych fakturami dla jednego z kluczowych na rynku polskim inwestorów budowlanych zaangażowanego w budowę dróg i autostrad w Polsce;
- udzielenie gwarancji celnej na ponad 50 mln zł dla jednej z większych firm z branży tytoniowej w Polsce;
- udzielenie dwuletniej gwarancji zwrotu zaliczki na kwotę 111 mln zł dla jednej z kluczowych firm zaangażowanych w budowę infrastruktury kolejowej i tramwajowej w Polsce;
- udzielenie gwarancji spłaty kredytu na kwotę około 84 mln zł ze zlecenia jednego z największych zakładów elektroenergetycznych w kraju;
- udzielenie gwarancji płatności na kwotę około 82 mln dolarów ze zlecenia jednego z największych krajowych zakładów przetwórstwa paliw płynnych;
- wdrożenie innowacyjnego rozwiązania opartego o zaadoptowanie globalnego programu Citigroup dotyczącego dyskonta wierzytelności z ograniczonym regresem do cedenta dla jednej z firm sektora informatycznego.

3.1.3 *Usługi powiernicze i depozytariusza*

Bank prowadzi działalność w zakresie 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. Bank potrafi sprostać wymogom największych i najbardziej wymagających klientów instytucjonalnych.

W 2006 roku Bank utrzymał pozycję lidera na rynku banków depozytariuszy w Polsce, oferując 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 na 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.

Ponadto, Bank realizuje rozliczenia transakcji zawieranych przez klientów instytucjonalnych na elektronicznej platformie obrotu dłużnymi papierami wartościowymi, działającej pod nazwą MTS-Poland, zorganizowanej przez spółkę MTS-CeTO SA., a także rozliczenia transakcji w obrocie papierami wartościowymi dla zdalnych członków Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. i MTS-CeTO S.A. Odnotowaliśmy zauważalny wzrost zainteresowania brokerów zagranicznych produktem przeznaczonym dla zdalnych członków Giełdy, co pozwala spodziewać się wzrostu aktywności nowego segmentu klientów, a tym samym wyższych wolumenów rozliczanych przez Bank transakcji w roku przyszłym.

Bank kontynuował działania na rzecz doskonalenia regulacji prawnych rynku papierów wartościowych uczestnicząc, poprzez delegowanych przedstawicieli, w pracach Rady Banków Depozytariuszy przy Związku Banków Polskich oraz zespołu doradczego przy Krajowym Depozycie Papierów Wartościowych S.A.. Silna pozycja Banku uzasadnia przedstawianie propozycji zmian w przepisach prawnych oraz kreowania praktyk przybliżających nasz rynek do standardów międzynarodowych. Wykorzystując własne zasoby, doświadczenie i kompetencje, pracownicy Banku współpracują z Komisją Nadzoru Finansowego, Krajowym Depozytem Papierów Wartościowych S.A. i Giełdą Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. przy wprowadzaniu nowych rozwiązań systemowych.

W czerwcu specjalistyczne wydawnictwo branżowe Global Investor, prowadzące w ramach tzw. European Clearing Survey roczną ocenę jakości usług rozliczeniowych w Europie, przyznało Bankowi Handlowemu w Warszawie S.A. nagrodę „Best Bank for Settlement” za rok 2006 w kategoriach „Equities” i „Fixed Income”. Nagroda ta jest przyznawana na podstawie opinii klientów instytucjonalnych.

Na dzień 31 grudnia 2006 roku Bank prowadził 10 312 rachunków papierów wartościowych.

W 2006 roku Bank pełnił obowiązki depozytariusza dla siedmiu Otwartych Funduszy Emerytalnych:

- AIG OFE,
- Commercial Union OFE BPH CU WBK,
- Generali OFE,
- ING Nationale Nederlanden Polska OFE,
- OFE Pocztynlion,
- Pekao OFE,
- Nordea OFE

oraz dla:

- Pracowniczego Funduszu Emerytalnego „Słoneczna Jesień,”
- Pracowniczego Funduszu Emerytalnego Telekomunikacji Polskiej S.A.

W 2006 roku Bank pełnił obowiązki depozytariusza dla trzydziestu jeden funduszy i subfunduszy inwestycyjnych, zarządzanych przez następujące Towarzystwa Funduszy Inwestycyjnych:

- BZ WBK AIB TFI S.A.,

- PIONEER PEKAO TFI S.A.,
- PKO TFI S.A.,
- SEB TFI S.A.,
- LEGG MASON TFI S.A.,
- GE Debt TFI S.A.

3.2 Działalność Pionu Skarbu

W 2006 roku Bank był wiodącym uczestnikiem rynku w zakresie transakcji wymiany walutowej z klientami niebankowymi. Obroty w tym segmencie wzrosły w 2006 roku o 27% w stosunku do roku poprzedniego, a poziom zysku z tych instrumentów wzrósł w tym samym okresie o 9%.

Narzędziem wysoko ocenianym przez klientów Banku korzystających z usług w zakresie transakcji wymiany walutowej okazała się platforma internetowa. Bank będzie kontynuował strategię rozwoju tego produktu.

Na rynku złożonych produktów pochodnych, Bank dostarczał klientom korporacyjnym produkty zabezpieczające transakcje towarowe i ryzyko stopy procentowej. Zdywersyfikowana oferta produktów strukturyzowanych utrwaliła pozycję Banku na rynku. Bank dostarczał inwestorom instytucjonalnym w Polsce instrumenty strukturyzowane na stopę procentową oparte o krzywą dochodowości dolara amerykańskiego, rozszerzył także swoją ofertę o strukturyzowane obligacje z wbudowanym ryzykiem kredytowym. Spotkały się one z zainteresowaniem polskich inwestorów, jako nowatorski produkt na lokalnym rynku. Ponadto, Bank zawarł transakcję sprzedaży dwudziestoletniej obligacji zerokuponowej Europejskiego Banku Inwestycyjnego z wbudowanymi opcjami typu call.

2006 rok był okresem dalszego umacniania pozycji Banku na rynku walutowych instrumentów pochodnych, szczególnie w sektorze małych i średnich przedsiębiorstw. Poziom obrotów na opcjach walutowych zawartych z klientami niebankowymi został utrzymany na poziomie 9 miliardów złotych. 2006 rok był również dobrym okresem dla depozytów powiązanych z rynkiem. Odpowiednio zaprojektowane rynkowe struktury, przynoszące klientom pożądane stopy zwrotu, spowodowały zwiększone zainteresowanie tym produktem, co miało przełożenie na wzrost wolumenu tych transakcji o 35% w stosunku do roku poprzedniego. Wzrostom wolumenów towarzyszył znaczny wzrost przychodów. W zakresie transakcji na obligacjach skarbowych zawartych z instytucjami finansowymi, wolumen obrotów w 2006 roku stanowił odbicie sytuacji na polskim rynku. Zmiany zainteresowania inwestorów zagranicznych polskimi papierami skarbowymi miały odbicie w wolumenie ogólnych obrotów na lokalnym rynku, także wśród polskich instytucji finansowych. Jednocześnie Bank utrzymał swój udział rynkowy w tym segmencie.

W obszarze transakcji międzybankowych, rok 2006 był trudny pod względem podejmowania długookresowych decyzji inwestycyjnych. Duża zmienność nastrojów wśród inwestorów zagranicznych, spowodowana nikłymi perspektywami na decyzje Rady Polityki Pieniężnej co do zmiany wysokości obowiązujących stóp procentowych w krótkim okresie, w połączeniu ze zmienną sytuacją w otoczeniu zewnętrznym Banku, powodowały nieoczekiwane zmiany na rynku stopy procentowej, niepodparte żadnymi fundamentalnymi przesłankami. O ile trend aprecjacyjny waluty lokalnej pomógł zrealizować plany budżetowe w zakresie transakcji wymiany walutowej, to wynik finansowy uzyskany na obligacjach i instrumentach pochodnych na stopę procentową był niższy niż w roku 2005. Duży wpływ na tę sytuację miał fakt niekorzystnej wyceny portfela bankowego obligacji skarbowych, która nie pozwoliła na realizację zysków na poziomie roku 2005.

W 2006 roku Bank utrzymał rolę animatora rynku w obszarze produktów pochodnych, zarówno walutowych jak i na stopę procentową, co potwierdza jak bardzo Bank przyczynia się do płynności rynku i stabilności systemu finansowego.

3.3 *Bankowość Przedsiębiorstw*

Bank należy do liderów bankowości przedsiębiorstw w Polsce. Jego udział w kredytach dla firm na koniec 2006 roku wyniósł 4,6% wobec 5,6% na koniec 2005 roku, natomiast w depozytach firm wyniósł odpowiednio 9,5% wobec 10,4% na koniec 2005 roku. Udział Banku w emisji krótkoterminowych papierów dłużnych, mierzony wielkością zadłużenia, spadł do 16,1% na koniec 2006 roku wobec 21,4% na koniec 2005 roku.

Od połowy 2006 roku Bank działa w oparciu o nowy model obsługi przedsiębiorstw. W konsekwencji wprowadzenia nowego modelu obsługi klienta poszerzona została oferta produktowa dla dużych i średnich przedsiębiorstw. W pełni zindywidualizowaną obsługą została objęta grupa wszystkich klientów korporacyjnych 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.

3.3.1 *Bankowość Korporacyjna i Inwestycyjna*

Pion Bankowości Korporacyjnej świadczy kompleksowe usługi finansowe dla ponad 140 największych klientów, którzy, oprócz standardowych produktów, potrzebują również doradztwa w zakresie inżynierii finansowej. Poszczególne departamenty w tym obszarze zapewniają koordynację oferowanych produktów z zakresu skarbu i zarządzania środkami finansowymi, przygotowują oferty kredytowe różnorodnych form finansowania, prowadzą obsługę w zakresie fuzji i przejęć oraz innych form w ramach bankowości inwestycyjnej. Innowacyjność i konkurencyjność nowoczesnych struktur finansowania oferowanych przez ten Pion jest wynikiem połączenia lokalnej wiedzy i doświadczenia, a także współpracy w ramach globalnej struktury Citigroup.

W minionym roku Bank nie tylko skupiał się na zacieśnianiu współpracy z istniejącymi klientami, ale także rozwijał współpracę z nowymi firmami dynamicznie rozwijającymi się zarówno na rynku krajowym jak i międzynarodowym. Wspierając działalność tych przedsiębiorstw, Bank udzielał finansowania samodzielnie lub aranżował i uczestniczył w największych kredytach konsorcjalnych oraz brał udział w kluczowych transakcjach na rynku finansowym w Polsce. Warto podkreślić, że łączna kwota kredytów konsorcjalnych, dla których Bank był głównym organizatorem lub współorganizatorem przekroczyła 14 mld zł, a wyemitowanych papierów dłużnych aż 29 mld zł.

Na początku 2006 roku wyodrębniono w ramach Pionu Departament obsługujący sektor publiczny, którego głównym celem jest oferowanie różnorodnych struktur finansowania dla kluczowych projektów infrastrukturalnych realizowanych na szczeblu centralnym i lokalnym.

Do najważniejszych transakcji 2006 roku należały:

- finansowanie zorganizowane dla PKN Orlen umożliwiające realizację przejęcia litewskiej rafinerii AB Mazeikiu Nafta. Finansowanie w postaci dwóch umów kredytowych na łączną kwotę 1,6 mld Euro zapewnia konsorcjum ośmiu polskich i zagranicznych banków z udziałem Banku Handlowego w Warszawie S.A.. Finansowanie składające się z pięcioletniego kredytu odnawialnego w kwocie 800 mln Euro oraz 6-miesięcznego kredytu pomostowego w kwocie 800 mln Euro stanowi największy program finansowania w historii koncernu, a także największe jednorazowe finansowanie zorganizowane na rzecz polskiego przedsiębiorstwa;
- finansowanie zorganizowane dla Ciech SA na zakup firmy z branży chemicznej - Organika Sarzyna SA. Całkowita kwota 8-letniego finansowania to 216 mln zł, z czego udział Banku jako wiodącego współorganizatora wynosi 65 mln zł;

- transakcja z Korporacją Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych S.A. (KUKE) i jednym z rosyjskich armatorów. Jest to ubezpieczone w 90% przez KUKE finansowanie produkcji i dostawy 4 kontenerowców;
- emisja II-ej transzy obligacji przychodowych dla Miejskich Wodociągów i Kanalizacji w Bydgoszczy na kwotę 50 mln zł. Obligacje zapadające w 2024 roku są obecnie najdłuższym instrumentem dłużnym w polskich złotych emitowanym w Polsce. Inwestorzy zachęeni atrakcyjnością konstrukcji obligacji przychodowych oraz posiadaniem przez nie oceny ratingowej nadanej przez Fitch Rating chcieli nabyć trzykrotnie więcej obligacji niż oferowano. Wynik tej emisji świadczy o ogromnym potencjale na finansowanie się polskich podmiotów poprzez emisje obligacji z nadaną oceną ratingową. Bank był współorganizatorem tej emisji.

Ponadto należy podkreślić, że Zespół Produktów Strukturyzowanych Pionu Skarbu dokonał szeregu transakcji zabezpieczających ryzyko stopy procentowej oraz ryzyko walutowe ekspozycji długoterminowych związanych z finansowaniem największych klientów korporacyjnych. Jednocześnie kontynuował i rozwijał swoją aktywność i współpracę z przedsiębiorstwami w zakresie zarządzania ryzykiem na rynkach towarowych m. in. surowców energetycznych oraz metali.

W 2006 roku Bank Handlowy w Warszawie S.A. był czołowym bankiem w Polsce pod względem wartości emisji w dystrybucji krótkoterminowych papierów dłużnych (tj. do 1 roku), z udziałem w rynku wynoszącym około 16% (dane wg biuletynu Fitch Ratings 29.12.2006 roku). Bank obsługiwał w tym czasie 28 programów emisji.

Dzięki wysokiej jakości oferowanych produktów i usług finansowych oraz ich innowacyjności, Bank utrzymuje pozycję lidera wspierając klientów w realizacji planów rozwojowych przy wykorzystaniu najnowszych struktur i instrumentów finansowych na coraz bardziej konkurencyjnym i wymagającym polskim rynku bankowym oraz uczestniczy w transakcjach finansowych o kluczowym znaczeniu dla klientów i polskiej gospodarki.

3.3.2 *Bankowość Przedsiębiorstw*

Pion Bankowości Przedsiębiorstw obsługuje klientów, których roczne przychody ze sprzedaży kształtują się w przedziale od 8 milionów złotych do 1 miliarda złotych.

Mając na celu bardziej efektywną obsługę tak dużej i zróżnicowanej grupy klientów segmentu małych i średnich przedsiębiorstw („SME”), Bank wprowadził w połowie 2006 roku nowy model obsługi klientów. Model ten promuje bardziej indywidualną obsługę małych przedsiębiorstw w sytuacji istnienia u klienta szerokich potrzeb produktowych oraz zmienia podejście do pozyskiwania nowych klientów.

W wyniku zrewidowanego podejścia do pozyskiwania nowych klientów, ale także w rezultacie sprawnego przeprowadzenia kilku dedykowanych kampanii akwizycyjnych skierowanych do wyselekcjonowanych grup klientów (realizowanych pod hasłami: „handluj z nami”, „inwestuj z nami” oraz „budujemy aktywa”) w 2006 roku Bank pozyskał ponad 930 nowych klientów w segmencie SME, z czego 40% w IV kwartale roku. Dobry wynik IV kwartału wsparty był nowym programem kredytowym oraz innowacyjnymi rozwiązaniami produktowymi w zakresie transakcji walutowych (internetowa platforma wymiany walut).

W 2006 roku Bank zaprezentował swoim klientom z segmentu SME kilka nowych produktów bankowych. Ze względu na fakt, że segment ten jest głównym beneficjentem środków pomocowych przyznawanych przez Unię Europejską w ramach nowego okresu budżetowania – w 2006 roku zaproponowano klientom usługi doradztwa unijnego oferowanego w ramach funkcjonującego w Banku Biura ds. Unii Europejskiej. Z usług tych klienci mogą korzystać na każdym z etapów ubiegania się o dotację unijną – od analizy dostępnych źródeł finansowania, przez przygotowanie wniosku o dotację, aż do rozliczenia projektu.

W ofercie skierowanej do Sektora Publicznego znalazł się atrakcyjny, długoterminowy kredyt inwestycyjny współfinansowany przez bank Kreditanstalt für Wiederaufbau przy współudziale Komisji Europejskiej – w ramach programu finansowania przedsięwzięć inwestycyjnych „Municipal Finance Facility”. Z kredytu tego skorzystało w 2006 roku osiem jednostek samorządu terytorialnego z różnych

części Polski. Kolejnym rozwiązaniem oferowanym na szeroką skalę Sektorowi Publicznemu w 2006 roku były karty przedpłacone.

Dzięki nowemu kanałowi dystrybucji dla transakcji wymiany walutowej w trakcie 2006 roku w obszarze bankowości przedsiębiorstw zanotowano znaczący wzrost wartości transakcji wymiany walutowej wykonywanych przez klientów. Ponadto, rok 2006 był okresem aktywnego wyjścia do największych klientów SME z ofertą Corporate Finance, czego przykładem jest podpisanie w lipcu mandatu z jednym z klientów na publiczną emisję 5-letnich obligacji na kwotę 100 mln zł.

4. Segment Bankowości Detalicznej

4.1 Karty kredytowe

W trakcie całego roku Bank podjął szereg działań zmierzających zarówno do wzrostu liczby, jak też i wartości transakcji dokonywanych kartami kredytowymi. Tym samym, Bank pozostał liderem rynku pod względem wartości dokonywanych transakcji oraz salda zadłużenia klientów, a liczba wydanych kart kredytowych wyniosła na koniec grudnia 2006 roku prawie 663 tysiące. Stanowi to 14%-owy wzrost w stosunku do tego samego okresu w ubiegłym roku. Karty Kredytowe Citibank pozostały również najczęściej używanymi kartami na rynku - średnia liczba transakcji była ponad 2,5-krotnie większa niż na innych kartach, co dało Bankowi około 25% udział w rynku.

W czerwcu 2006 roku Bank wdrożył innowacyjny proces sprzedaży kart kredytowych, w ramach którego klient ubiegający się o kartę nie musi przedkładać dokumentów dochodowych. Karta nawet z wysokim limitem wydawana jest w oparciu o dochody deklarowane przez klienta na wniosku o wydanie karty. Klient może uzyskać w ten sposób nawet kartę złotą.

W sierpniu 2006 roku otwarty został nowy kanał sprzedaży – „standy” (niewielkie placówki Banku, w których doradcy oferują klientom karty kredytowe). Standy ustawiane są w centrach handlowych oraz na stacjach s, a więc w miejscach gwarantujących pojawienie się dużej liczby potencjalnych klientów. Na dzień 31 grudnia 2006 roku takie stanowiska funkcjonowały w 7 centrach handlowych oraz na ponad 50 stacjach BP.

W ramach strategii koncentracji na potrzebach klienta, wdrożona została znacząca zmiana w Pakiecie Bezpieczeństwa dla kart kredytowych. Począwszy od 1 stycznia 2006 roku Pakiet Bezpieczeństwa jest opcjonalny. Do pakietu zostały dodane trzy nowe ubezpieczenia. Obecnie Pakiet Bezpieczeństwa składa się z pięciu ubezpieczeń: „Bezpieczna Podróż”, „Opóźnienie Odlotu”, „Opóźnienie Bagażu”, „Bezpieczne Zakupy” i „Tańsze Zakupy”.

W sferze poszerzania oferty produktowej, Bank wydał w marcu limitowaną Kartę Kredytową MasterCard FIFA 2006 – z okazji Mistrzostw Świata FIFA 2006. W II kwartale Bank osiągnął znakomite wyniki sprzedażowe kart MasterCard FIFA.

Dodatkowo, w tym samym miesiącu, Bank zaoferował posiadaczom Kart Kredytowych Citibank unikalną na polskim rynku możliwość znacznego podniesienia limitu kredytowego i dokonania przelewu w ciężar podniesionego limitu. Powstałe zadłużenie klient spłaca w równych miesięcznych ratach. Usługa ta odniosła bardzo duży sukces - zadłużenie z tego tytułu na koniec roku wyniosło prawie 160 mln zł.

W październiku 2006 roku na polskim rynku pojawiła się nowa oferta - Karta Kredytowa Citibank przeznaczona dla studentów. Karta przyznawana jest studentom dowolnego roku i kierunku jedynie na podstawie dowodu osobistego i legitymacji studenckiej. Karta oferowana jest tej grupie klientów na specjalnych, bardzo atrakcyjnych warunkach - Bank nie wymaga żadnych dokumentów dochodowych, posiadania konta osobistego lub osiągnięcia określonej średniej ocen. Każdy student otrzymuje limit kredytu w wysokości 2 tys. zł (limit wzrasta do 3 tys. zł po przedstawieniu zaświadczenia o stypendium). Na czas studiów klient zwolniony jest całkowicie z opłaty rocznej, co jest unikalną ofertą na polskim rynku. Oferta spotkała się z ogromnym zainteresowaniem wśród studentów, na co wskazują wyniki sprzedażowe na pierwszych pilotażowych uczelniach.

W listopadzie 2006 roku Bank zaproponował obecnym posiadaczom swoich kart kredytowych ofertę karty dodatkowej dla młodzieży. Karta przygotowana została z myślą o osobach od 13 roku życia - stanowi alternatywę „kieszonkowego”, gdzie to dorośli określają limit dostępnych środków. Klienci nie ponoszą

opłat za wydanie i korzystanie z karty dodatkowej przez cały okres jej użytkowania, a Bank gwarantuje im wszystkie dotychczasowe przywileje związane z typem danej karty.

Dla posiadaczy Motokarty Kredytowej Citibank - BP dostępna stała się nowa usługa MotoVIP polegająca na całodobowej opiece nad samochodem klienta, w której skład wchodzi: 24-godzinna opieka konsultanta, poradnictwo w zakresie postępowania na miejscu wypadku, udzielanie pierwszej pomocy, pomoc w likwidacji szkód komunikacyjnych, a także specjalne promocje na usługi w kilkuset serwisach na terenie całej Polski. Klienci otrzymują także możliwość zakupu opon i szyb po niższych cenach. Wszystkie te usługi dostępne są dla posiadaczy kart kredytowych Citibanku. Mogą oni dokonywać transakcji kartą przez telefon. Usługa MotoVIP została udostępniona posiadaczom Motokarty Kredytowej Citibank - BP bezpłatnie.

Ponadto, Program Rabatowy Kart Kredytowych Citibank został poszerzony o nowe punkty udzielające zniżek posiadaczom wszystkich kart kredytowych Citibank. Zniżki są obecnie oferowane w ponad 2300 sklepach i punktach usługowych.

W kwietniu 2006 roku Bank został uhonorowany przez MasterCard nagrodą Golden Rock Award w uznaniu za osiągnięcia i wkład w rozwój rynku kart prestiżowych w 2005 roku. Nagroda została przyznana podczas oficjalnej, corocznej Gali MasterCard w dniu 19 kwietnia 2006 roku. Nagroda ta dowodzi, że Bank utrzymuje pozycję lidera na rynku kart prestiżowych i wykazuje innowacyjne podejście w identyfikowaniu i zaspokajaniu potrzeb klientów w różnych segmentach

4.2 Bankowość Detaliczna

Udział Banku w kredytach osób fizycznych ogółem (łącznie z kredytami hipotecznymi) spadł do 2,4% na koniec 2006 roku, wobec 2,5% na koniec 2005 roku, zaś w depozytach udział na koniec 2006 wyniósł 2,0% w porównaniu do 2,2% na koniec roku 2005.

4.2.1 Rachunki bankowe

W roku 2006 Bank prowadził szereg akcji marketingowych mających na celu akwizycję rachunków, zarówno w segmencie klientów zamożnych (CitiGold) jak i średniozamożnych. W wyniku tych działań, pomimo przeprowadzonej na początku roku akcji zamykania nieaktywnych rachunków, wzrosła zarówno liczba relacji z klientami, jak i ogólna liczba obsługiwanych rachunków. ., Poprawiła się także jakość portfela obsługiwanych rachunków, co ma swoje odzwierciedlenie m.in. w zwiększeniu o ok. 20% średniego salda na rachunku (porównując grudzień 2006 roku do grudnia 2005 roku).

Równocześnie, w celu pozyskania i utrzymania depozytów, Bank prowadził od kwietnia 2006 roku akcje marketingowe, w ramach których oferował na atrakcyjnych warunkach zarówno zwykłe depozyty, jak i produkty łączone obejmujące tradycyjny depozyt oraz jeden z produktów inwestycyjnych. Akcje te były wspierane intensywną komunikacją marketingową i przyczyniły się do pozyskania znacznej kwoty nowych depozytów, a także do popularyzowania wśród klientów nowoczesnych produktów inwestycyjnych.

Pod koniec 2006 roku wprowadzono do oferty konto internetowe CitiOne Direct charakteryzujące się możliwością jego założenia i obsługi bez konieczności wizyty w oddziale, a także niskimi opłatami. Konto internetowe CitiOne Direct to propozycja dla osób, które chcą swobodnie zarządzać swoimi finansami, kontaktując się z Bankiem głównie poprzez internet lub telefon.

Bank obniżył też oprocentowanie linii kredytowej w rachunku osobistym przy zachowaniu unikalnego na rynku 7-dniowego okresu bezodsetkowego w każdym miesiącu. Prowadzone były również prace nad uproszczeniem procedury przyznawania i podnoszenia linii kredytowej tak, aby była ona łatwo dostępna dla jak największej grupy klientów. Dla większości klientów Bank oferuje linię kredytową w rachunku osobistym w oparciu o deklarowane wpływy środków na rachunek.

4.2.2 Produkty kredytowe

W lutym 2006 roku nastąpiło pełne dostosowanie Kredytu Citibank do wymogów Ustawy z dnia 7 lipca 2005 roku o zmianie ustawy – Kodeks cywilny oraz o zmianie niektórych innych ustaw. W ramach tych działań wprowadzono nowe oprocentowanie kredytów zgodnie z wymogiem 4-krotności Stopy

Lombardowej. Zadbane, aby w przypadku zmiany tej stopy oprocentowanie kredytów było automatycznie dostosowywane do wymogów tej ustawy. Maksymalna opłata przygotowawcza nie przekracza 5% wartości kredytu. Do Regulaminu Kredytu wprowadzono informację na temat opłat windykacyjnych.

Powyższe zmiany nie miały znaczącego wpływu na dochodowość produktu, gdyż oprocentowanie Kredytu Citibank przed wprowadzeniem wyżej wymienionej ustawy było w większości przypadków niższe od wymaganego przez tę ustawę.

W listopadzie 2006 roku oferta produktowa Banku została poszerzona o kredyt zabezpieczony na nieruchomości - Pożyczka Hipoteczna. Bank proponuje kredyty w polskich złotych do wysokości 80% wartości nieruchomości. W ramach oferty kredyt może być udzielony maksymalnie do wartości 1,5 mln zł (3 mln zł dla klientów Citigold) i na okres do 30 lat. Oprocentowanie kredytu uzależnione jest od oceny historii i wiarygodności kredytowej klientów. Środki pochodzące z kredytu mogą być przeznaczone na dowolny cel konsumpcyjny m.in. konsolidację wszystkich zobowiązań finansowych posiadanych przez klienta, spłatę istniejącego kredytu hipotecznego/mieszkaniowego, remont/wykończenie nieruchomości itp.

4.2.3 Produkty inwestycyjne i ubezpieczeniowe

W 2006 roku oferta produktów inwestycyjnych została poszerzona o zagraniczne fundusze inwestycyjne BlackRock Merrill Lynch oraz 6 nowych funduszy krajowych - ING Funduszy Parasolowy, ING Fundusz Małych i Średnich Spółek, ING Subfundusz Budownictwa i Nieruchomości, UniStoprocent Bis, UniAktywna Alokacja 95%, UniAkcje Nowa Europa. Dynamicznie rozwijała się także oferta obligacji strukturyzowanych, a liczba zaoferowanych subskrypcji podwoiła się w porównaniu z poprzednim rokiem. W rezultacie wartość portfela obligacji strukturyzowanych należących do klientów CitiGold wzrosła o 50%.

Również w zakresie produktów ubezpieczeniowych Bank wprowadził szereg innowacji.

W marcu 2006 roku do oferty banku dołączyły - nowe produkty inwestycyjno-ubezpieczeniowe: Portfel Funduszy Zagranicznych Euro oraz Portfel Funduszy Zagranicznych Dolar, które powiązane są z zagranicznymi ubezpieczeniowymi funduszami kapitałowymi Franklin Templeton, Credit Suisse i Merrill Lynch.

W kwietniu 2006 roku wprowadzono nowy, unikalny na polskim rynku produkt ubezpieczeniowy obsługiwany przez STUnŻ Ergo Hestia S.A.- ubezpieczenie na dożycie SuperEmerytura z gwarantowanym co do wysokości świadczeniem, które wypłacane jest przez Towarzystwo po upływie okresu składowego w postaci comiesięcznej, dożywotniej renty, bądź w formie jednorazowej wypłaty. W 2006 roku została rozszerzona oferta Polisy Gwarancyjnej, czyli prostego w obsłudze ze strony klienta ubezpieczenia na życie i dożycie o charakterze oszczędnościowym z jednorazową składką, o nowe, krótsze okresy umowy ubezpieczenia oraz wariant w dolarach amerykańskich. Obecnie ubezpieczenie to jest oferowane klientom w polskich złotych na okresy: pięciu, trzech oraz jednego roku, a w dolarach na okres trzech lat. Rok 2006 był rekordowy pod względem wzrostu aktywów w ramach Portfela Inwestycyjnego, produktu ubezpieczeniowo-inwestycyjnego obsługiwanego przez AEGON Towarzystwo Ubezpieczeń na Życie S.A. Wpłaty klientów z tytułu tego produktu osiągnęły w 2006 roku 782 miliony zł, a dynamika wzrostu aktywów w porównaniu do roku ubiegłego ukształtowała się na poziomie 128%. W 2006 roku Bank umocnił swoją pozycję na rynku usług typu private banking i osiągnął, według szacunków, 16%-y udział w rynku pod względem wartości zgromadzonych aktywów. Wartość aktywów klientów CitiGold wzrosła w 2006 roku o 14%, zaś liczba rachunków zwiększyła się o 19% i przekroczyła 20 tysięcy. Usługa CitiGold Wealth Management wyróżnia się na tle konkurencji szeroką gamą produktów inwestycyjnych i ubezpieczeniowych, oferowanych w ramach „otwartej architektury produktowej”.

4.2.4 Internet i inne zdalne kanały obsługi

W 2006 roku Bank kontynuował popularyzację platformy internetowej Citibank Online (CBOL), w wyniku czego odnotowano wzrost liczby użytkowników, którzy przynajmniej raz skorzystali z platformy internetowej do ponad 455 tysięcy, co oznacza 34% wzrost w stosunku do końca 2005 roku. Liczba transakcji wykonywanych poprzez Citibank Online stanowiła w 2006 roku ponad 80% ogółu transakcji finansowych inicjowanych przez klientów indywidualnych w Sektorze Bankowości Detalicznej.

Bank aktywnie promuje także usługę Wyciąg Online, rejestrując stały przyrost użytkowników, tym samym generując znaczące oszczędności. Na koniec 2006 roku liczba korzystających z tej usługi klientów przekroczyła 69 tysięcy.

W maju 2006 Bank wdrożył dodatkowe zabezpieczenia bankowości internetowej Citibank Online, które polegają na wprowadzeniu jednorazowych haseł dla autoryzacji nowych odbiorców. Hasła wysyłane są do klientów poprzez SMS-y.

Począwszy od 4 marca 2006 roku, Bank zaoferował klientom usługę CitiAlerts, która zastąpiła dotychczasową usługę CitiGSM. CitiAlerts polega na systematycznym wysyłaniu przez Bank informacji o Karcie Kredytowej Citibank i o Koncie Osobistym Citibank. Powiadomienia CitiAlerts wysyłane są na bieżąco lub w trybie dziennym, w formie komunikatu e-mail lub SMS. Przekazywane komunikaty dotyczą m. in. salda zadłużenia na karcie kredytowej, terminu spłaty zadłużenia, transakcji dokonanych kartą kredytową, salda i operacji na koncie. Usługa CitiAlerts jest dostępna w formie 2 pakietów zróżnicowanych pod względem zakresu przekazywanych informacji oraz częstotliwości ich wysłania. Do wyboru są pakiety Standard i Premium. Liczba użytkowników na koniec grudnia wyniosła prawie 77 tysięcy, tym samym wzrosła o 20% w porównaniu z grudniem 2005 roku.

4.3 Bankowość mikroprzedsiębiorstw CitiBusiness

Od 2004 roku Bank Detaliczny posiada ofertę CitiBusiness dedykowaną małym przedsiębiorstwom o rocznych przychodach ze sprzedaży nie przekraczającym 8 mln zł, bez względu na formę prawną prowadzonej działalności gospodarczej.

Na przełomie 2005 i 2006 roku przeprowadzona została reorganizacja segmentu CitiBusiness obejmująca usprawnienie procesów w obszarach operacji pomocniczych, kredytowych i dystrybucji, mająca na celu udoskonalenie modelu obsługi klientów oraz umożliwiająca trwały rozwój biznesu.

Oferta CitiBusiness opiera się na koncepcji sprzedaży produktów i usług w postaci pakietów produktowych odpowiadających specyficznym potrzebom firm o różnym profilu działalności. W październiku 2006 roku zestaw dotychczas oferowanych pakietów podstawowych usług bankowych CitiBusiness Rozwój i CitiBusiness Premium wzbogacony został o nowy pakiet CitiBusiness Wymiana. Pakiet ten został stworzony z myślą o dynamicznie rozwijającym się segmencie firm prowadzących działalność eksportową i/lub importową i zawiera szereg rozwiązań szczególnie atrakcyjnych dla podmiotów realizujących zagraniczne transakcje handlowe i rozliczenia w walutach obcych. Wprowadzeniu nowego pakietu towarzyszył znaczący wzrost liczby otwieranych rachunków firmowych, jak również wzrost wolumenu obsługiwanych przez Bank transakcji walutowych w ostatnim kwartale 2006 roku.

Ofertę podstawowych produktów bankowych uzupełnia zestaw nowoczesnych narzędzi finansowania małych firm, wprowadzonych w kwietniu 2006 roku jako Program Kredytowy CitiBusiness. Program ten uwzględnia różnorodność segmentu małych przedsiębiorstw w zakresie form prawnych, typów prowadzonej księgowości oraz wielkości przychodów, dlatego, w celu zapewnienia efektywności procesów podejmowania decyzji kredytowych, różnicuje ofertę produktową oraz metody analizy zdolności kredytowej w zależności od profilu przedsiębiorstwa.

W lipcu 2006 roku w ramach oferty kredytowej CitiBusiness wprowadzono Program Redukcji Cen, który jest nowoczesnym systemem umożliwiającym pracownikom sprzedaży CitiBusiness negocjację warunków realizacji każdej transakcji kredytowej zawieranej z nowym dla Banku klientem. Narzędzie to w znacznym stopniu wsparło istniejące dotychczas procesy sprzedaży kredytów CitiBusiness.

Odpowiadając na stale rosnące potrzeby klientów segmentu mikroprzedsiębiorstw, Bank w 2006 roku adaptował dla potrzeb oferty CitiBusiness także inne produkty i usługi bankowe, dotąd dostępne jedynie w ramach oferty dla większych przedsiębiorstw.

W marcu 2006 roku wprowadzona została oferta doradztwa unijnego, umożliwiająca małym firmom uzyskanie profesjonalnej pomocy w zakresie wyszukiwania dostępnych źródeł finansowania ich potrzeb ze środków UE, wstępnej oceny możliwości uzyskania dotacji, opracowania dokumentacji aplikacyjnej, a także monitorowania bądź zarządzania projektem unijnym.

W czerwcu 2006 roku uruchomiono w ramach CitiBusiness wspólną inicjatywę Banku i najstarszego banku włoskiego – Monte dei Paschi di Siena, polegającą na wspieraniu w formie doradztwa współpracy gospodarczej prowadzonej przez firmy włoskie i polskie na terenie obu krajów.

W październiku 2006 roku do oferty CitiBusiness został włączony bogaty zestaw kart obciążeniowych (typu „charge”) Citibank Visa Business, znacznie usprawniających procesy zarządzania wydatkami w firmach i oferujących różnorodne pakiety usług dodatkowych, w tym ubezpieczeniowych.

Stałemu rozwojowi oferty produktowej w 2006 roku towarzyszyły liczne akcje sprzedaży krzyżowej (X-Sell) oraz akwizycji nowych klientów dla Banku. W ramach tych działań na uwagę zasługują precyzyjnie kierowane akcje sprzedaży kredytów do istniejącego portfela klientów CitiBusiness, aktywności mające na celu pozyskanie klientów dla tego segmentu wśród klientów Banku prowadzących działalność gospodarczą, jak również przeprowadzona w IV kwartale 2006 roku ogólnopolska kampania akwizycyjna pod hasłem „Oferta na Twoich Warunkach”.

4.4 CitiFinancial

Od końca 2002 roku pod marką CitiFinancial Bank oferuje produkty dla segmentu klientów o średnich lub niskich dochodach. Podstawowa oferta produktowa składa się z Pożyczki Gotówkowej, Pożyczki na Konsolidację Zadłużenia oraz Pożyczki Hipotecznej. Produkty oferowane są poprzez sieć własnych oddziałów, jak również autoryzowane punkty i proces centralny, czyli pośredników finansowych i brokerów.

W ciągu roku prowadzone były również prace związane ze zmianami polityki przyznawania pożyczek celem poszerzenia grupy potencjalnych klientów. Testowano między innymi ofertę przyznawania Pożyczki Gotówkowej dla wybranych grup zawodowych na podstawie dokumentów potwierdzających kwalifikacje do wykonywania danego zawodu (wolne zawody).

Dla zapewnienia klientom lepszego dostępu do produktów, w 2006 roku Bank uruchomił 38 nowych oddziałów oraz 12 autoryzowanych punktów. Na koniec roku sieć dystrybucji CitiFinancial liczyła 99 oddziałów i 12 autoryzowanych punktów.

Dodatkowo, w IV kwartale 2006 roku do sieci oddziałów CitiFinancial wprowadzono kartę kredytową Citibank Visa Silver. Za pomocą uproszczonej aplikacji mogą się o nią ubiegać klienci starający się o Pożyczkę Gotówkową lub Pożyczkę Hipoteczną.

W 2006 roku na znaczeniu zyskał również kanał internetowy uruchomiony pod koniec 2005 roku. Z kanału tego pod koniec roku pochodziło około 2% nowych klientów, których koszt pozyskania był zdecydowanie niższy niż innych klientów, a poziom akceptacji wniosków z tego kanału był zdecydowanie powyżej średniej.

5. Sieć placówek

W roku 2006 dynamicznie rozwijano sieć placówek CitiFinancial i równolegle prowadzono prace nad restrukturyzacją sieci placówek korporacyjnych i detalicznych mającą na celu optymalizację kosztów działania oraz dostępności dla klientów

Sieć oddziałów CitiFinancial została rozbudowana do 111 placówek (wzrost o 50 jednostek w stosunku do końca 2005 roku). Otwarto 38 oddziałów i 12 agencji – placówek partnerskich, działających pod logo CitiFinancial.

Na koniec roku sieć oddziałów Bankowości Detalicznej składała się z 86 oddziałów, podobnie jak rok wcześniej. Na przestrzeni 2006 roku zamknięto 1 oddział CitiBanking w Warszawie, który następnie

uruchomiono w nowej lokalizacji, jednocześnie rozszerzając jego funkcjonalność do standardu oddziału CitiGold. Dodatkowo, 23 placówki korporacyjne prowadzą obsługę klientów detalicznych (bez zmian w stosunku do końca roku poprzedniego).

Sieć korporacyjna została zmniejszona do 39 placówek (spadek o 2 jednostki w stosunku do końca 2005 roku) w wyniku zamknięcia nierentownych filii w Żywcu i Kędzierzynie Koźlu. Liczba placówek detalicznych prowadzących obsługę klientów korporacyjnych nie zmieniła się i wynosiła 13. W sumie klienci korporacyjni są obsługiwani w 52 placówkach (spadek o 2 jednostki w stosunku do końca roku poprzedniego).

Łącznie, na koniec 2006 roku, Bank dysponował siecią 236 placówek (224 własne i 12 agencji), co stanowi wzrost o 48 jednostek w stosunku do końca 2005 roku.

6. 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.

W 2006 roku wprowadzono następujące rozwiązania przyczyniające się do rozbudowy nowoczesnej oferty produktowej, poprawy jakości i sprawności oferowanych produktów oraz zmniejszenia kosztów:

- Wymiana infrastruktury serwerowej i wdrożenie nowej wersji aplikacji eOrders, służącej do składania zleceń przez klientów. Dzięki temu można było zmniejszyć koszty serwisu o prawie 30% oraz zredukować liczbę serwerów o prawie 50% (15 sztuk);
- Implementacja mechanizmu wysyłania informacji o transakcjach klientów usługi SpeedCollect kilka razy w ciągu dnia, dzięki któremu klienci mają możliwość przyspieszenia procesu rozliczania tych transakcji w swoich systemach księgowych;
- Wprowadzenie nowego, wydajniejszego sposobu przesyłania do systemu bankowości elektronicznej CitiDirect informacji o transakcjach przeprowadzonych przez klientów korporacyjnych Banku. Nowe rozwiązanie umożliwia szybsze aktualizowanie informacji dla klientów w systemie bankowości elektronicznej i usprawnia proces uzgadniania transakcji inicjowanych w systemie CitiDirect;
- Uruchomienie wydajniejszej infrastruktury serwerowej i wdrożenie nowej wersji głównego systemu Kondor+ w Pionie Skarbu;
- Wdrożenie częściowej automatyzacji procesowania transakcji oraz walidacji klientowskich zleceń płatniczych, inicjowanych w formie papierowej, w oparciu o dostępne systemy i technologię Adobe Forms;
- Wdrożenie zmian umożliwiających raportowanie z aplikacji eTIS, wspomagającej proces kredytowy w Banku, zgodne z wymaganiami projektu Bazylea II w obszarze Ryzyka Kredytowego;
- Migracja środowiska serwerowego dla krytycznych aplikacji Sorbnet i Elbon do obowiązującego w Banku standardu połączone z wymianą wersji bazy danych Sybase na wspieraną przez producenta wersję 9.0.2;
- Migracja połączeń pomiędzy siecią oddziałów CitiFinancial, a Centralą Banku do technologii MPLS w oparciu o porozumienia z dostawcami. Wprowadzenie tej nowej technologii pozwala na uzyskanie szerszego pasma połączeń przy bardziej efektywnym modelu kosztowym;
- Implementacja centralnego systemu wykonywania kopii zapasowych dla danych przechowywanych na serwerach rozproszonych w sieci oddziałów Banku;
- W zakresie kart kredytowych wprowadzono nową funkcjonalność umożliwiającą wysyłanie wyciągów bankowych i kartowych mailem według profilu klienta. Usługa eliminuje konieczność wysyłania wyciągów pocztą i stanowi rozbudowę wdrożonej wcześniej usługi e-statement. Umożliwia również wysyłanie powiadomień sms-owych według wybranego przez klienta profilu np. przypomnienie o spłacie zadłużenia, obciążenie rachunku karty itp. Ponadto, wdrożono również program lojalnościowy pozwalający na zróżnicowanie opłaty rocznej w zależności od historii wykorzystania karty w ciągu roku;
- W zakresie Systemów Bankowości Internetowej i Hurtowni Danych, wdrożono zmiany w obszarze bezpieczeństwa dla systemu CBOL polegające na wprowadzeniu autoryzacji płatników;

pozwalają one na minimalizację ryzyka związanego z oszustwami w bankowości internetowej poprzez wdrożenie haseł jednorazowych dla autoryzacji nowych odbiorców. Jest to pierwsza faza zmian planowanych w 2006 roku związanych z zabezpieczaniem platformy internetowej i uwierzytelnieniem klienta;

- Ulepszenie procesu decyzji kredytowych poprzez automatyzację kryteriów polityki kredytowej, skutkiem czego będą natychmiastowe decyzje kredytowe oraz możliwość niezależnego testowania nowych strategii kredytowych.

Łączna wartość nakładów inwestycyjnych poniesionych na IT w 2006 roku wyniosła w Sektorze Bankowości Komercyjnej i Inwestycyjnej 27 mln zł, natomiast w Sektorze Bankowości Detalicznej 7 mln zł.

7. Zaangażowania kapitałowe Banku

Zaangażowania kapitałowe Banku podzielone są na portfele zaangażowań strategicznych i zaangażowań do zbycia.

W 2006 roku Bank kontynuował obraną wcześniej politykę inwestycji kapitałowych, której wytycznymi dla portfela zaangażowań strategicznych były: maksymalizacja zysku w długim okresie czasu, wzrost udziałów rynkowych oraz rozwój współpracy z Bankiem, natomiast w przypadku portfela zaangażowań do zbycia jest to optymalizacja wyniku finansowego transakcji kapitałowych oraz minimalizacja ryzyk wynikających z tych transakcji.

7.1 Portfel zaangażowań strategicznych

Spółki strategiczne obejmują podmioty prowadzące działalność w sektorze finansowym, która wpływa na wynik z działalności bankowej Grupy, dzięki którym Bank poszerza swoją ofertę produktową, a także zwiększa prestiż i wzmacnia pozycję konkurencyjną na rynku usług finansowych w Polsce (Handlowy-Leasing Sp. z o.o., Dom Maklerski Banku Handlowego S.A.). Do spółek strategicznych zaliczamy również spółki infrastrukturalne prowadzące działalność na rzecz sektora finansowego, których Bank nie kontroluje, ale które posiadają strategiczne znaczenie dla Banku ze względu na prowadzone przez nie operacje (np. Giełda Papierów Wartościowych S.A., MTS-CeTO, Krajowa Izba Rozliczeniowa, Biuro Informacji Kredytowej).

W przypadku zaangażowań strategicznych w tzw. spółkach infrastrukturalnych Bank planuje zachować swój udział i aktywnie uczestniczyć w wyznaczaniu strategicznych kierunków ich rozwoju w ramach możliwości wynikających z posiadanego prawa głosu. Nadrzędnym celem Banku przy sprawowaniu nadzoru korporacyjnego nad tymi spółkami jest dążenie do rozwoju spółek z zachowaniem niezagrożonej kontynuacji ich aktualnej działalności wykorzystywanej przez uczestników rynków finansowych, w tym również przez Bank.

7.2 Portfel zaangażowań do zbycia

Spółki do zbycia to podmioty, w których zaangażowanie Banku nie ma charakteru strategicznego i obejmują one zarówno same spółki posiadane przez Bank bezpośrednio, jak i pośrednio (np. Lubelska Fabryka Maszyn Rolniczych S.A., Pol-Mot Holding S.A., NFI Magna Polonia S.A.), a także celowe spółki inwestycyjne, za pośrednictwem których Bank prowadzi operacje kapitałowe (Handlowy Investments S.A., Handlowy Investments II S.a.r.l.). Niektóre spółki do zbycia stanowią zaangażowania restrukturyzowane, które pochodzą z operacji polegających na konwersji wierzytelności na udziały kapitałowe.

Założenia strategiczne Banku odnośnie spółek do zbycia przewidują stopniową redukcję zaangażowania Grupy w tych spółkach. Zakłada się, iż poszczególne podmioty będą sprzedawane w najbardziej dogodnym momencie wynikającym z uwarunkowań rynkowych. Portfel spółek do zbycia skupia zaangażowania kapitałowe bez określonej z góry stopy zwrotu. Bank nie planuje nowych inwestycji kapitałowych z przeznaczeniem do sprzedaży w późniejszym okresie. Portfel spółek do zbycia może

powiększyć się jedynie o ewentualne zaangażowania objęte w wyniku konwersji wierzytelności na udziały kapitałowe.

8. Inne informacje o Banku

8.1 Rating

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

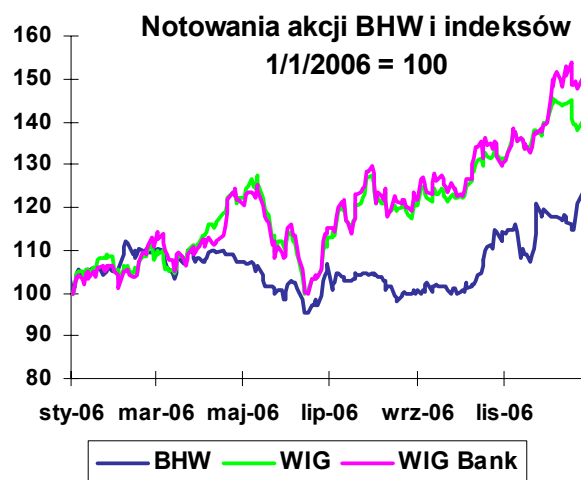
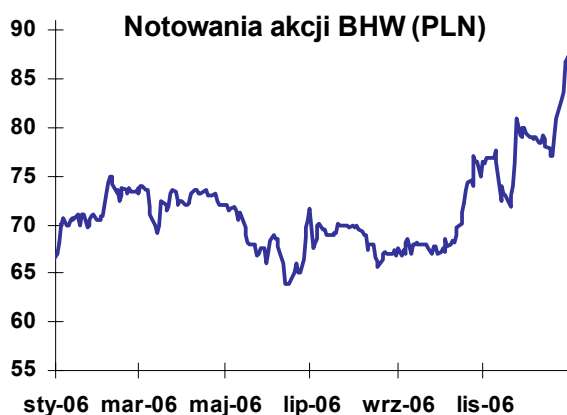
Od stycznia 2003 roku agencja Moody's utrzymuje dla Banku rating A2 dla depozytów długoterminowych w walucie obcej (ocena 6-ta od góry w 21-stopniowej skali, przedział ocen inwestycyjnych) oraz Prime-1 dla depozytów krótkoterminowych (ocena 1-sza od góry w 4-stopniowej skali). Są to ratingi na najwyższym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

Dodatkowo, 26 lutego 2007 roku agencja poinformowała Bank o zmianie ratingu siły finansowej z „D+” do „C-”. Zmiana ratingu jest następstwem wprowadzenia przez Moody's nowej metodologii określania siły finansowej banków, ale również oceny zmian zachodzących w Banku.

Ponadto, w dniu 3 marca 2007 roku agencja poinformowała Bank o nadaniu ratingu „Aa2” (ocena 3-a od góry) dla depozytów długoterminowych w walucie krajowej oraz Prime-1 dla depozytów krótkoterminowych w walucie krajowej.

8.2 Notowania akcji Banku na Warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych

W 2006 roku kurs akcji Banku na Warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych (WGPW) wzrósł z 67,0 zł (2 stycznia 2006 roku) do 86,8 zł (29 grudnia 2006 roku), o 19,8 zł tj. o 30%. Zdecydowany wzrost widoczny jest w IV kwartale 2006 roku, kiedy to, począwszy od października, kurs akcji systematycznie pisał się do góry, co było spowodowane przede wszystkim zwiększeniem liczby akcji w wolnym obrocie w wyniku zmiany struktury akcjonariatu Banku.



8.3 Stopy procentowe

Informacje o przeciętnej podstawowej stopie procentowej stosowanej w Banku dla depozytów i kredytów w 2006 roku zostały zamieszczone w Notach objaśniających do Sprawozdania Finansowego.

8.4 Nagrody i wyróżnienia Banku

Nagrody i wyróżnienia w 2006 roku:

- Mikrowpłaty, kredyt inwestycyjny dla małych i średnich przedsiębiorstw, a także Kompleksowa Obsługa Gotówkowa i platforma elektroniczna eTrade Citibank Handlowy zostały nagrodzone w 10-tej edycji konkursu Europrodukt;
- Bank zajął pierwsze miejsce i zdobył tytuł „Best Settlement Bank” w rankingu „Clearing Survey” magazynu „Global Investor” w kategoriach rozliczeń instrumentów dłużnych i rozliczeń instrumentów udziałowych;
- Po raz drugi z rzędu Bank zajął pierwsze miejsce w kategorii instytucji finansowych w Ogólnopolskim Rankingu Pracodawców „Kompas”, współorganizowanym przez Studenckie Koło Naukowe Konsultingu SGH, SMG KRC Millward Brown Company i Radio PIN;
- Bank został nagrodzony w organizowanym przez miesięcznik Twój Styl konkursie „Firma w Twoim Stylu” za program Citigroup Women Poland i cykl szkoleń zaplanowanych z myślą o kobietach;
- Citibank Handlowy został uhonorowany tytułem Mecenasa Roku 2006 Filharmonii Narodowej w Warszawie;
- Citibank Handlowy otrzymał wyróżnienie miesięcznika finansowego „Bank” dla najlepszego banku korporacyjnego w rankingu „50 największych banków w Polsce 2006” w kategorii najlepszy wynik finansowy;
- Oddział Citibank Handlowy w Bydgoszczy został po raz szósty uznany za najlepszy bank regionu kujawsko-pomorskiego w rankingu „Złota Setka Pomorza i Kujaw”, organizowanym przez Gazetę Pomorską pod patronatem honorowym Prezesa NBP, Marszałka Województwa Kujawsko-Pomorskiego, Wojewody Kujawsko-Pomorskiego, Prezydenta Konfederacji Pracodawców Polskich oraz pod patronatem prasowym dziennika Rzeczpospolita;
- Citibank Handlowy otrzymał Złotą Statuetkę Rock Awards, przyznaną przez MasterCard za szczególne osiągnięcia w zakresie rozwoju sektora kart prestiżowych w 2005 roku w Polsce;
- Przedpłacone Karty Zasiłkowe i Stypendialne wydawane przez Citibank Handlowy otrzymały nagrodę drugiego stopnia za najbardziej innowacyjny produkt 2005 roku w sektorze korporacyjnym w Europie, przyznaną przez European Payments Consulting Association (EPCA) oraz European Card Review (ECR);
- Główny Ekonomista Citibank Handlowy został laureatem 12 edycji konkursu organizowanego przez Gazetę Giędy Parkiet w kategorii Ekonomista 2005 roku;
- Dom Maklerski Banku Handlowego S.A. po raz trzeci z rzędu otrzymał nagrodę Prezesa Zarządu Giędy Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. za największy udział w obrotach akcjami na warszawskiej giędzie za rok 2005;
- Zespół analityków makroekonomicznych Citibank Handlowy, zajął pierwsze miejsce w rankingu najlepszych analityków makroekonomicznych w 2005 roku, opracowanym przez gazetę giędy Parkiet.

8.5 Mecenat kulturalny i zaangażowanie społeczne Banku

Mecenat nad kulturą i sztuką oraz współpraca z Filharmonią Narodową przyniosły Bankowi po raz kolejny tytuł Mecenasa Roku 2006. To wyróżnienie jest dla Banku szczególnie ważne, gdyż zaangażowanie społeczne uważamy za wizytówkę Banku. W maju 2006 roku Citibank Handlowy był sponsorem koncertu w wykonaniu Orkiestry i Chóru Filharmonii Narodowej pod dyrekcją Jerzego Semkowa oraz solistów: Bożeny Harasimowicz - sopran, Ewy Marciniak - alt, Dariusza Stachury - tenor i Romualda Tesarowicza - bas. W grudniu 2006 roku Bank sponsorował koncert Evelyn Glennie, charyzmatycznej perkusistki i kompozytorki pochodzącej ze Szkocji, której towarzyszyła Orkiestra Kameralna Filharmonii Narodowej. W 2006 roku Citibank Handlowy był również sponsorem wystawy fotografii podwodnej „Wielki Błękit” - niezwykłych zdjęć z najpiękniejszych miejsc nurkowych świata, uwiecznionych przez jednego z najbardziej utalentowanych podwodnych fotografów – Dariusza Sepiolo.

Ponadto, działająca w imieniu Banku Fundacja Kronenberga wspiera największe w kraju, ogólnopolskie i lokalne przedsięwzięcia z zakresu edukacji i rozwoju lokalnego, ze szczególnym uwzględnieniem edukacji ekonomicznej i dziedzictwa kulturowego. W 2006 roku Fundacja obchodziła jubileusz X-lecia działalności.

Najważniejsze działania realizowane przez Fundację w 2006 roku:

- Moje Finanse – największy w Polsce program edukacji ekonomicznej adresowany do uczniów szkół ponadgimnazjalnych. Realizowany wspólnie z Narodowym Bankiem Polskim i Fundacją Młodzieżowej Przedsiębiorczości. W 2006 roku w programie „Moje Finanse” wzięło udział ponad 2000 nauczycieli i ponad 144 000 uczniów z całej Polski. Część warsztatów i szkoleń przeprowadziła grupa 70 wolontariuszy z Citibank Handlowy. Lekcje z ich udziałem odbywały się zarówno w szkołach, jak i w wybranych oddziałach Banku, gdzie uczniowie wcielili się w rolę bankowców oraz klientów. W ramach programu, we współpracy z Gazetą Wyborczą, zorganizowany został konkurs „Moje Finanse - z klasy do kasy”, który ma się przyczynić do zdobycia przez uczniów umiejętności podejmowania trafnych decyzji finansowych. Uczestniczyło w nim 30 tys. uczniów szkół gimnazjalnych i ponadgimnazjalnych;
- Program Wolontariatu Pracowniczego w Citibank Handlowy - program służy zaangażowaniu pracowników Banku we wspieranie swoją wiedzą, doświadczeniem i umiejętnościami przedsięwzięć społecznych. W 2006 roku w programie uczestniczyło blisko 1400 pracowników Banku z całego kraju. Najważniejszym projektem realizowanym w 2006 roku w ramach programu był udział wolontariuszy Banku w globalnej akcji - Światowy Dzień Citigroup dla Społeczności. Pracownicy zrealizowali 57 projektów społecznych tworzonych we współpracy z lokalnymi instytucjami. Odbiorcami projektów była grupa ok. 250 tys. osób. W ich realizację zaangażowało się 822 pracowników oraz 219 członków ich rodzin i znajomych;
- Nagroda Gieysztora - najbardziej prestiżowa nagroda za zasługi dla ochrony polskiego dziedzictwa kulturowego przyznawana jest corocznie instytucjom bądź osobom prywatnym za działalność mającą na celu ochronę polskiego dziedzictwa kulturowego. Laureatem siódmej edycji Nagrody został prof. Krzysztof Kazimierz Pawłowski - Wiceprezes Polskiego Komitetu Narodowego Międzynarodowej Rady Ochrony Zabytków ICOMOS;
- Konkurs o Nagrodę Banku Handlowego w Warszawie S.A. - najbardziej prestiżowy konkurs skierowany do naukowców, teoretyków ekonomii i finansów w Polsce. Laureatem XII edycji konkursu został dr Andrzej Rzońca ze Szkoły Głównej Handlowej, autor pracy „Nie-keynesowskie skutki zacieśnienia polityki fiskalnej: teoria i badania wybranych krajów Europy Środkowej”;
- Konkurs Mikroprzedsiębiorca Roku 2006 - Założeniem konkursu jest nie tylko zachęcenie do zakładania małych firm, ale również prezentowanie i promowanie najlepszych z nich jako przykładów efektywnych działań gospodarczych. Tytuł Mikroprzedsiębiorcy Roku 2006 zdobyła Elżbieta Olszewska „To-Tur Toruńska Turystyka” z Torunia prowadząca Żywe Muzeum Piernika.
- Wokulski - konkurs na najlepszy biznesplan dla studentów planujących rozpocząć działalność gospodarczą. Laureatem VIII edycji konkursu Wokulski został Piotr Antoszek, student Akademii Rolniczej w Lublinie oraz Katolickiego Uniwersytetu Lubelskiego, autor biznesplanu „www4you”, którego założeniem jest stworzenie firmy zajmującej się pozycjonowaniem i sprzedażą domen w Internecie;
- Banki w Akcji - Program adresowany do młodzieży. Celem jest zapoznanie młodzieży ze specyfiką pracy w sektorze bankowym - podstawowym założeniem programu są aktywne metody nauczania - młodzi ludzie wcielają się w role bankowców i rywalizują podczas symulacyjnej gry „Banki w akcji”. Zajęcia prowadzone są w jęz. angielskim, a w realizacji programu uczestniczą wolontariusze z Banku;
- Ślady Przeszłości - celem programu jest zainteresowanie młodych ludzi dziedzictwem kulturowym przeszłości. Uczniowie poszukują w swej okolicy ciekawych zabytków, poznają ich historię i podejmują się opieki nad nimi. Prowadzą też działania edukacyjne i promocyjne, dzięki którym zapomniane miejsca stają się częścią tradycji, wizytówką i atrakcją turystyczną ich miejscowości. W programie uczestniczyło ponad 15 tys. uczniów. Program jest realizowany wspólnie z Centrum Edukacji Obywatelskiej;

- Program Dotacji - w 2006 roku Fundacja Kronenberga przyznała 87 dotacji na łączną kwotę 1.9 mln zł. Przykładowe projekty wsparte przez Fundację: Fundacja Anny Dymnej „Mimo Wszystko” na nagrody w Festiwalu Piosenki Zaczarowanej, Fundacja Edukacyjnej Przedsiębiorczości na organizację konkursu dla studentów kierunków ekonomicznych „Przedsiębiorczość, finanse i zarządzanie”, Stowarzyszenie Festiwal Kultury Żydowskiej w Krakowie na dofinansowanie warsztatów edukacyjnych w ramach XVI Festiwalu;
- Działania na rzecz rozwoju filantropii - Fundacja aktywnie działa w środowisku polskich fundacji korporacyjnych i innych organizacji pozarządowych, biorąc m.in. udział w pracach Forum Darczyńców, które pełni rolę rzecznika interesów i forum wymiany doświadczeń największych polskich darczyńców instytucjonalnych. Fundacja podejmuje także działania promujące filantropię wśród firm i korporacji. W obu tych kwestiach pomocna jest przynależność i aktywna działalność w European Foundation Centre.

IV. Istotne czynniki ryzyka związane z działalnością Banku

1. Istotne czynniki ryzyka i zagrożenia związane z otoczeniem Banku

1.1 Gospodarka

Według prognoz makroekonomicznych Banku wzrost gospodarczy w Polsce może spowolnić do około 4,9% w 2007 roku, wobec 5,8% w 2006 roku. Najprawdopodobniej podstawowym motorem wzrostu wciąż będzie popyt krajowy, w tym przede wszystkim wysoka dynamika nakładów inwestycyjnych.

Ożywienie gospodarcze i poprawa na rynku pracy mogą skłonić Radę Polityki Pieniężnej do podwyżek stóp procentowych o około 50 pb w 2007 roku. Rosnący popyt na pracę oraz emigracja zarobkowa części pracowników powoduje, że największe zagrożenie jest związane z możliwością nadmiernego wzrostu żądań płacowych. Gwałtowne podwyżki wynagrodzeń, znacznie przekraczające dynamikę wydajności pracy, mogłyby skłonić władze monetarne do większego zacieśnienia polityki monetarnej.

W 2006 roku sytuacja budżetowa pozostawała bardzo korzystna. Nie można jednak wykluczyć, że w przypadku ewentualnego spowolnienia gospodarczego kondycja finansów publicznych uległaby pogorszeniu. Mogłoby to doprowadzić do wzrostu zmienności na rynkach finansowych i osłabienia polskiej waluty.

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 Narodowego Banku Polskiego („NBP”) oraz zarządzenia Prezesa NBP i uchwały Komisji Nadzoru Bankowego („KNB”).

Wśród wyżej wskazanych 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;
- ustawa z dnia 7 lipca 2005 roku o zmianie ustawy - Kodeks cywilny oraz o zmianie niektórych innych ustaw ograniczających maksymalne oprocentowanie od kredytu konsumenckiego i maksymalne kwoty opłat związanych z tym kredytem;

- ograniczenia w udzielaniu kredytów walutowych zabezpieczanych hipotecznie wynikające z Rekomendacji S Komisji Nadzoru Bankowego.

Ponadto, rok 2007 będzie rokiem, w którym wszystkie instytucje finansowe na rynku Unii Europejskiej będą zobowiązane do dostosowania swojej działalności do wymogów określonych w Dyrektywie 2004/39/WE z dnia 21 kwietnia 2004 roku w sprawie rynków instrumentów finansowych (tzw. Dyrektywa MiFID).

Dodatkowo, Bank będzie dostosowywał się do wymogów prawnych w związku ze zmianą przepisów dotyczących wdrożenia Nowej Umowy Kapitałowej.

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, leasing czy faktoring, a także, że przeznaczą na finansowanie znaczną część wypracowanych zysków. Oczekujemy również, że presja ze strony przedsiębiorstw będących w dobrej sytuacji finansowej na marże kredytowe i pozakredytowe nie ustanie w najbliższym okresie.

Po akcesji Polski do Unii Europejskiej wzrosło zainteresowanie zagranicznych banków polskim rynkiem usług bankowych. Ułatwieniem dla banków z Europejskiego Obszaru Gospodarczego, które zamierzają rozpocząć działalność na rynku polskim, jest brak konieczności tworzenia od zera czy kupowania innego banku, wystarczy, że dana instytucja działa w którymś z krajów należących do Europejskiego Obszaru Gospodarczego oraz zgłosi chęć działania na innym rynku europejskim właściwym instytucjom nadzoru. Od momentu przystąpienia Polski do Unii Europejskiej zagraniczne banki zgłaszają chęć prowadzenia w Polsce tzw. działalności transgranicznej, czyli bez fizycznej obecności lub poprzez oddział. Do końca 2006 roku od właściwych władz nadzorczych Państw należących do Europejskiego Obszaru Gospodarczego wpłynęło 139 notyfikacji informujących o zamiarze podjęcia przez instytucje kredytowe podlegające ich nadzorowi działalności transgranicznej na terytorium RP. W tym okresie również Generalny Inspektorat Nadzoru Bankowego potwierdził właściwym władzom nadzorczym Państw należących do Europejskiego Obszaru Gospodarczego otrzymanie 16 notyfikacji informujących o zamiarze podjęcia przez instytucje kredytowe podlegające ich nadzorowi działalności na terytorium RP poprzez oddział. Na razie działalność tych banków nastawiona jest głównie na obsługę dużych przedsiębiorstw oraz najbardziej zamożnych klientów bankowości detalicznej (bankowość prywatna). Nie jest wykluczone, że z czasem banki zagraniczne coraz silniej będą się interesowały klientami detalicznymi. 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 w innych segmentach rynku, takich jak operacje dewizowe, rozliczenia transakcji handlu zagranicznego, bankowość inwestycyjna, gromadzenie i inwestowanie środków osób fizycznych.

Pomimo dużej liczby instytucji, które zgłosiły swoją chęć rozpoczęcia działalności w Polsce, nie należy się jednak spodziewać w najbliższym czasie istotnych zmian w strukturze sektora bankowego. Instytucje zainteresowane polskim rynkiem i te, 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 Unii Europejskiej. 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 bankowym.

Innym czynnikiem ryzyka jest oferowanie produktów dotychczas zarezerwowanych dla banków przez podmioty nie będące bankami, jak pośrednicy kredytowi czy sieci handlowe. Czynniki te mogą w dłuższym okresie wpłynąć na obniżenie marż w sektorze bankowym.

Bank jest dobrze przygotowany do konkurowania w europejskich warunkach, 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 i jego działalnością

2.1 Ryzyko płynności

Niezgodność w terminach zapadalności kredytów i finansujących je depozytów 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 ds. Zarządzania Aktywami i Pasywami Banku, którego strategię realizuje Pion Skarbu.

Podstawowym zadaniem Komitetu ds. Zarządzania Aktywami i Pasywami Banku jest zarządzanie strukturą bilansu w celu zwiększania jego dochodowości, określanie dopuszczalnych rozmiarów ryzyka finansowego podejmowanego w poszczególnych zakresach działalności, ustalanie zasad polityki cenowej oraz podejmowanie decyzji w sprawie systemu cen transferowych w Banku.

W ramach zarządzania ryzykiem płynności Komitet ds. Zarządzania Aktywami i Pasywami Banku odpowiada za przygotowanie i wdrożenie jednolitej polityki zarządzania ryzykiem płynności w Banku, zatwierdza roczne plany płynnościowe i plany finansowania strony aktywnej Banku oraz limity płynnościowe dla Banku, jak również plan działania w sytuacjach awaryjnych w zakresie płynności. Ustala ponadto wartości progowe (limity) dla poszczególnych źródeł finansowania oraz prowadzi cyklicznie przegląd raportów ryzyka płynności.

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. 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. Za kontrolę ryzyka walutowego odpowiedzialny jest Departament Ryzyka Rynkowego, współpracujący z Departamentem Skarbu zarządzającym płynnością i pozycją walutową. Poziom ryzyka rynkowego jest umiarkowany, a limit wartości narażonej na ryzyko (VaR) z tytułu otwartych pozycji walutowych ustalony jest na poziomie poniżej 1% kapitałów własnych Banku.

2.3 Ryzyko stopy procentowej

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 poprzez obniżenie poziomu odsetek wypłacanych depozytariuszom. Analogicznie, ryzyko dotyczy także sytuacji, gdy nie jest możliwe rekompensowanie wzrostu oprocentowania naliczanego depozytariuszom poprzez podniesienie stóp oprocentowania naliczanych kredytobiorcom. Zarządzanie ryzykiem stopy procentowej należy do zadań Komitetu ds. Zarządzania Aktywami i Pasywami Banku, który m.in. tworzy politykę cenową Banku w odniesieniu do ryzyka stopy procentowej. Obecny poziom ryzyka stopy procentowej jest umiarkowany.

2.4 Ryzyko związane z działalnością kredytową

Prowadzenie działalności polegającej na udzielaniu kredytów i gwarancji jest nierozdzielnie 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, klasyfikując je zgodnie z odpowiednimi regulacjami i tworzy wymagane przepisami rezerwy na należności. Zdaniem Zarządu, obecny poziom rezerw jest właściwy. W związku z możliwością zmiany warunków zewnętrznych lub zaistnienia innych okoliczności, które mogłyby negatywnie wpłynąć na klientów, 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 do zbycia. 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 do zbycia 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). W przypadku części inwestycji kapitałowych ich wycena opiera się na założeniu znalezienia inwestora strategicznego dla spółki, w której Bank 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. Bank dokonał już znaczących odpisów z tytułu utraty wartości tych inwestycji, stąd poziom ryzyka związany z dalszym spadkiem wartości portfela inwestycyjnego Banku jest niski.

2.6 Ryzyko operacyjne

Podobnie jak inne instytucje finansowe na rynku, Bank jest narażony na ryzyko ponoszenia strat wynikających z niewłaściwych lub zawodnych procesów wewnętrznych, czynników ludzkich lub systemów, bądź też ze zdarzeń zewnętrznych, definiowanych jako straty operacyjne. Po opublikowaniu zaleceń Komitetu Bazylejskiego oraz Rekomendacji Komisji Nadzoru Bankowego, Zarząd Banku zintensyfikował pomiary jakościowe i ilościowe ryzyka operacyjnego. Wprowadzono również monitoring i sprawozdawczość strat operacyjnych w podziale na kilka kategorii. W efekcie stosowanych przez Bank różnych narzędzi i technik zarządzania ryzykiem operacyjnym (np. polityk, procedur, list kontrolnych, limitów, procesu samooceny, analiz źródeł zdarzeń operacyjnych i adekwatnych działań naprawczych, narzędzi kontrolowania bezpieczeństwa informacji, planów awaryjnych, audytów) ryzyko to jest znacznie ograniczane. Ogólny poziom ryzyka operacyjnego oceniany jest jako umiarkowany.

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, 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

1. Ogólne cele rozwoju Banku

Celem Banku jest systematyczne podnoszenie wartości dla akcjonariuszy poprzez zapewnienie odpowiedniego zwrotu z kapitału oraz wzrost udziału Banku w kluczowych segmentach rynku.

W nadchodzącym roku intencją Banku będzie dalsze, aktywne pozyskiwanie nowych klientów – zarówno detalicznych, jak i korporacyjnych, we wszystkich segmentach rynku, ze szczególnym naciskiem na akwizycję w obszarze bankowości detalicznej oraz małych i średnich przedsiębiorstwach. Bank zamierza realizować strategię „Klient na pierwszym miejscu” i dążyć do poprawy satysfakcji klientów poprzez uproszczenie procesów operacyjnych i procedur, przegląd modelu obsługi klienta, jak również analizę regularnych opinii zwrotnych od klientów. W 2007 roku Bank planuje lepiej wykorzystać efekty synergii

między bankowością korporacyjną i detaliczną, zarówno w obszarze produktowym, jak i wspólnej sieci dystrybucji. Synergie w ramach oferty produktowej zakładają wprowadzenie usług maklerskich dla klientów detalicznych we współpracy z sektorem bankowości detalicznej, specjalną ofertę produktów skarbowych dla mikroprzedsiębiorstw (tzw. CitiBusiness), segmentu obsługiwanego przez bankowość detaliczną, jak również możliwość wykorzystania sieci płatności Unikasa do przyjmowania miesięcznych spłat zaciągniętych pożyczek i kredytów.

W perspektywie kilku lat Bank aspiruje do osiągnięcia dwucyfrowego udziału rynkowego, mierzonego udziałem w wyniku na działalności bankowej sektora. W 2006 roku udział ten wyniósł około 6%. Wzrost udziału rynkowego zostanie osiągnięty poprzez utrzymanie wiodącej pozycji Banku w bankowości korporacyjnej oraz zwiększenie udziału w rynku usług bankowości detalicznej. Planuje się pozyskanie nowych klientów, zwiększenie efektywności kanałów dystrybucji oraz wprowadzenie nowych produktów. W 2007 roku Bank nadal będzie poszukiwał oszczędności i kładł duży nacisk na wysoką dyscyplinę w zakresie kosztów, przy czym spodziewany jest wzrost wydatków marketingowych, który przyczyni się do pozyskania nowych klientów, jak również wzrostu sprzedaży poszczególnych produktów.

1.1 Bankowość przedsiębiorstw

W bankowości przedsiębiorstw Bank planuje wzrost przychodów w obszarze małych i średnich przedsiębiorstw (MSP). Bank zamierza aktywnie pozyskiwać klientów z tego rynku i jednocześnie pogłębiać relacje z obecnymi klientami. Planowane jest czynne uczestnictwo w finansowaniu małych i średnich przedsiębiorstw, stałe poszerzanie oferty dedykowanej klientom z tego segmentu, a także wzrost liczby oddziałów obsługujących przedsiębiorstwa.

Większość przychodów Banku generowana będzie poprzez zarządzanie środkami finansowymi, obsługę handlu oraz produkty pionu 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, aby w segmencie małych i średnich przedsiębiorstw w znacznie większym zakresie wykorzystać możliwości sprzedaży tych produktów, które dotychczas zarezerwowane były jedynie dla największych firm, np. oferta pionu skarbu „Online trading”.

Wprawdzie obsługa klientów segmentu małych i średnich przedsiębiorstw realizowana jest obecnie w dużej mierze przez elektroniczne kanały komunikacji, to jednak z uwagi na fakt, iż segment ten wymaga wciąż fizycznej obecności placówek Banku w pobliżu siedziby klienta, w 2006 roku podjęto decyzję o rozszerzeniu do końca 2007 roku liczby oddziałów dostępnych dla klientów z tego segmentu z 51 do 120. Nastąpi to poprzez połączenie sieci oddziałów korporacyjnych z detalicznymi w ten sposób, że wszystkie oddziały Banku (z wyłączeniem sieci CitiFinancial) będą obsługiwać klientów korporacyjnych i detalicznych.

1.2 Bankowość detaliczna

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

Sektor Bankowości Detalicznej Banku jest zainteresowany współpracą ze wszystkimi segmentami klientów. Ma to swoje odzwierciedlenie w specjalistycznych ofertach produktowych biorących pod uwagę różnorodność potrzeb klientów należących do różnych segmentów rynku. Planowany jest dalszy wzrost kluczowych produktów, zarówno po stronie aktywów, jak i pasywów, wprowadzenie kredytu hipotecznego (włączając kredyt na zakup nieruchomości w budowie), pierwszego na rynku konta hipotecznego oraz rachunku oszczędnościowego, jak również nowej karty debetowej.

Kluczowe dla Banku pozostaje utrzymanie pozycji lidera na rynku kart kredytowych - rynku, na którym Citigroup jest światowym liderem. Bank planuje podjąć działania zmierzające do ciągłego wzrostu ilości i wartości transakcji dokonywanych kartami kredytowymi. Nacisk zostanie położony zarówno na pozyskiwanie nowych klientów jak i poszerzanie i ciągle udoskonalanie oferty produktowej. W ramach strategii koncentracji na potrzebach klienta, Bank zaoferuje nowe typy kart, jak również programy lojalnościowe z nowymi partnerami. Poszerzona zostanie także grupa docelowa klientów, którym Bank będzie oferował swoje karty.

Bank posiada bardzo silną pozycję w obsłudze osób zamożnych. Usługi oferowane tym klientom mają zasięg ogólnosiwiatowy, co wyróżnia Bank na tle konkurencji. W 2007 roku Bank będzie kontynuował budowanie pozycji lidera w segmencie klientów zamożnych poprzez dalsze innowacje produktowe oraz rozbudowę sieci oddziałów.

Ponadto, rozbudowywana będzie 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.

Pozyskanie nowych klientów, zwiększenie efektywności kanałów dystrybucji oraz wprowadzenie nowych produktów planowane jest również w sieci CitiFinacial. Bank zamierza zaoferować tej grupie klientów wybrane produkty oferowane klientom segmentu detalicznego: pożyczki hipoteczne, kredyty hipoteczne, karty kredytowe.

W 2006 roku oferta produktowa części detalicznej banku została poszerzona o zmodyfikowany kredyt zabezpieczony na nieruchomości - Pożyczka Hipoteczna (dotychczas oferowana tylko w sieci CitiFinacial). Dzięki zabezpieczeniu na nieruchomości, osoby fizyczne mogą uzyskać korzystnie oprocentowany kredyt przeznaczony na dowolny cel konsumpcyjny, konsolidację zobowiązań finansowych lub spłatę istniejącego kredytu hipotecznego/mieszkaniowego. W 2007 roku planowane jest poszerzenie oferty o kredyty przeznaczone na zakup gotowych nieruchomości, a następnie również na zakup nieruchomości w budowie, zarówno w PLN, jak i w walutach obcych.

1.3 Sieć dystrybucji

Bank działa na rynku wykorzystując dwie marki:  - dla dystrybucji bankowości detalicznej, komercyjnej i inwestycyjnej oraz  - dla kanałów dystrybucji CitiFinacial. 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 najbliższym roku funkcjonalność wszystkich oddziałów detalicznych zostanie poszerzona o wykonywanie prostych operacji dla przedsiębiorstw, natomiast funkcjonalność oddziałów korporacyjnych zostanie poszerzona o obsługę klientów detalicznych. Bank będzie nadal otwierał mikroplacówki na stacjach paliwowych BP oraz w prestiżowych centrach handlowych.

Wykorzystanie sieci dystrybucji Banku uwzględnia plany zwiększenia skali działalności na rynku bankowości detalicznej i korporacyjnej, szczególnie w obszarze małych i średnich przedsiębiorstw (MSP), a także synergie bankowości detalicznej i bankowości przedsiębiorstw. Priorytetem jest zwiększanie funkcjonalności i dostępności zdalnych kanałów dystrybucji oraz dalsze doskonalenie kwalifikacji doradców bankowych, szczególnie obsługujących duże podmioty, które zgłaszają 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 DOK - dla dużych i średnich przedsiębiorstw.

2. Synergie

Atutem Banku jest rozległe doświadczenie i zróżnicowanie działalności. Bank oferuje klientom kompleksowe rozwiązania przy wykorzystaniu możliwości płynących z synergii, występujących między obsługą bankową przedsiębiorstw i bankowością detaliczną, między usługami bankowymi 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. Będą im oferowane specjalistyczne produkty Departamentu Skarbu, biura maklerskiego oraz zarządzania aktywami. Wszystkim grupom klientów w dalszym ciągu oferowane będą produkty inwestycyjne.

VI. Dobre praktyki oraz zasady zarządzania Bankiem

1. Dobre praktyki w Banku

Zgodnie z oświadczeniem Zarządu Banku przyjętym uchwałą w dniu 16 maja 2006 roku i zawartym w raporcie bieżącym nr 30/2006 z dnia 22 czerwca 2006 roku, Bank przestrzega zasad ładu korporacyjnego określonych w „Dobrych praktykach w spółkach publicznych”.

Oświadczenie zostało pozytywnie zaopiniowane przez Radę Nadzorczą Banku uchwałą z dnia 24 maja 2006 roku, a następnie zaakceptowane Uchwałą nr 13 Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia Banku w dniu 22 czerwca 2006 roku.

Bank pragnie stać się najbardziej szanowaną instytucją finansową w Polsce, o wysokim poczuciu odpowiedzialności biznesowej i społecznej. Od 2003 roku Bank przestrzega zasad ładu korporacyjnego przyjętych przez warszawską Giełdę Papierów Wartościowych w formie „Dobrych praktyk w spółkach publicznych”. Głównym celem przyjęcia zasad ładu korporacyjnego jako standardu funkcjonowania Banku było i jest zbudowanie przejrzystych relacji pomiędzy wszystkimi organami i podmiotami zaangażowanymi w funkcjonowanie Spółki, a także zapewnienie, aby zarządzanie Spółką oraz jej przedsiębiorstwem było wykonywane w sposób właściwy, staranny oraz lojalny wobec wszystkich akcjonariuszy.

Chęć zapewnienia transparentności działania Banku Handlowego w Warszawie S.A., w tym w szczególności relacji i procesów zachodzących pomiędzy organami statutowymi Spółki, doprowadziła do wprowadzenia poniżej przedstawionych dobrych praktyk korporacyjnych w Banku.

1.1 Relacje inwestorskie

Integralnym elementem polityki informacyjnej Banku, której celem jest zaspokajanie potrzeb informacyjnych wszystkich osób i instytucji zainteresowanych informacjami o spółce, są relacje inwestorskie, zapewniające informacje obecnym i potencjalnym inwestorom oraz analitykom rynku kapitałowego. Narzędziami polityki informacyjnej w relacjach inwestorskich są:

- Systematyczne kontakty z analitykami i inwestorami w formie telekonferencji i spotkań, również w siedzibie Banku, w których biorą udział członkowie Zarządu Banku;
- Wsparcie Biura Relacji Publicznych podczas kwartalnych konferencji prasowych dla mediów, organizowanych po publikacji sprawozdań okresowych;

- Publikowanie na stronie internetowej na bieżąco informacji na temat Banku i jego przedsięwzięć, a także wszystkich raportów okresowych i bieżących. Strona internetowa umożliwia również kontakt z zespołem Relacji inwestorskich, który dysponuje szeroką wiedzą na temat Banku i jego grupy kapitałowej;
- Umożliwienie przedstawicielom mediów obecności na Walnych Zgromadzeniach Akcjonariuszy.

1.2 Transparentność

Bank stale podejmuje działania, których celem jest osiągnięcie większej przejrzystości organizacji Banku, podziału kompetencji i funkcjonowania poszczególnych jego organów oraz ich wzajemnych relacji. W tym celu:

- Bank publikuje swoje sprawozdania finansowe zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej (MSSF) od 1 stycznia 2005 roku;
- Połowa składu Rady Nadzorczej składa się z członków niezależnych, w tym niezależnego Przewodniczącego Rady;
- W ramach Rady Nadzorczej Banku funkcjonuje Komitet Audytu, w którego skład wchodzi dwaj członkowie niezależni, w tym jeden jest Przewodniczącym Komitetu;
- Zgodnie z wymaganiami zasad ładu korporacyjnego, łączna wysokość wynagrodzeń wszystkich członków Zarządu jest ujawniana w raporcie rocznym. Wynagrodzenia poszczególnych członków Zarządu odzwierciedlają ich zakres obowiązków i odpowiedzialności;
- Wszystkie istotne regulacje wewnętrzne, a także dokumenty i informacje związane z Walnymi Zgromadzeniami Spółki, dostępne są w siedzibie Spółki oraz na jej stronach internetowych.

1.3 Ochrona akcjonariuszy mniejszościowych

Bank zapewnia należytą ochronę praw mniejszości w granicach, w jakich pozwala na to kapitałowy charakter Banku i związany z nim prymat większości nad mniejszością. W szczególności, dla równego traktowania akcjonariuszy, Bank stosuje m.in. następujące praktyki:

- Walne Zgromadzenia Banku zawsze odbywają się w siedzibie Banku, która mieści się w Warszawie;
- Zgodnie z praktyką przyjętą w Spółce, wszystkie istotne materiały na Walne Zgromadzenie, w tym projekty uchwał wraz z uzasadnieniem i opinią Rady Nadzorczej, udostępniane są Akcjonariuszom najpóźniej na 7 dni przed terminem odbycia Walnego Zgromadzenia w siedzibie Spółki oraz na jej stronie internetowej;
- Walne Zgromadzenie posiada stabilny regulamin określający szczegółowo zasady prowadzenia obrad i podejmowania uchwał;
- W Walnym Zgromadzeniu uczestniczą członkowie Rady Nadzorczej i Zarządu, którzy, w ramach swoich kompetencji, udzielają uczestnikom Zgromadzenia wyjaśnień i informacji o Banku;
- Uczestnikom Walnego Zgromadzenia zgłaszającym sprzeciw wobec uchwały zapewnia się możliwość uzasadnienia sprzeciwu. Dodatkowo, każdy uczestnik Zgromadzenia ma możliwość złożenia swojego pisemnego oświadczenia do protokołu posiedzenia.

2. Władze Banku i zasady zarządzania

W 2006 roku nie nastąpiły zmiany zasad zarządzania Bankiem, a zasady te przedstawione zostały w Nocie do Sprawozdania Finansowego Banku.

2.1 Zmiany w składzie Zarządu i Rady Nadzorczej w 2006 roku

2.1.1 Zmiany w składzie Zarządu Banku w 2006 roku

Sławomir Sikora
Sanjeeb Chaudhuri
Reza Ghaffari
Edward Wess

Prezes Zarządu Banku
Wiceprezes Zarządu Banku do dnia 21 września 2006 roku
Wiceprezes Zarządu Banku do dnia 22 lutego 2006 roku
Wiceprezes Zarządu Banku od dnia 28 marca 2006 roku

Sonia Wędrychowicz-Horbatowska	Wiceprezes Zarządu Banku od dnia 1 października 2006 roku
Witold Zieliński	Wiceprezes Zarządu Banku
Lidia Jabłonowska-Luba	Członek Zarządu Banku
Michał Mrozek	Członek Zarządu Banku

2.1.2 Zmiany w składzie Rady Nadzorczej Banku w 2006 roku

Stanisław Sołtysiński	Przewodniczący Rady Nadzorczej*
Shirish Apte	Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej*
Andrzej Olechowski	Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej *
Sanjeeb Chaudhuri	Członek Rady Nadzorczej od dnia 1 października 2006 roku
Goran Collert	Członek Rady Nadzorczej*
Susan Dean	Członek Rady Nadzorczej
Todd Gravino	Członek Rady Nadzorczej od dnia 22 czerwca 2006 roku do dnia 13 września 2006 roku
Mirosław Gryszka	Członek Rady Nadzorczej*
Rupert Hubbard	Członek Rady Nadzorczej
Edward Kuczera	Członek Rady Nadzorczej do dnia 31 stycznia 2006 roku
Stephen H. Long	Członek Rady Nadzorczej
Jarosław Myjak	Członek Rady Nadzorczej do dnia 2 października 2006 roku
Krzysztof L. Opolski	Członek Rady Nadzorczej od dnia 27 lutego 2006 roku
Aneta Popławska	Członek Rady Nadzorczej
Frederick F. Seegers	Członek Rady Nadzorczej do dnia 19 czerwca 2006 roku
Wiesław Smulski	Członek Rady Nadzorczej od dnia 5 grudnia 2006 roku

*) Członkowie Rady Nadzorczej powołani na kolejną kadencję przez Walne Zgromadzenie w dniu 22 czerwca 2006 roku. W dniu 22 czerwca 2006 roku Rada Nadzorcza wybrała Pana Andrzeja Olechowskiego na Wiceprzewodniczącego Rady

2.2 Zasady dotyczące powoływania i odwoływania członków Zarządu oraz uprawnienia członków Zarządu

Zarząd Banku składa się z pięciu do dziewięciu członków. Każdy członek Zarządu Banku jest powoływany przez Radę Nadzorczą na okres trzech lat. Co najmniej połowa członków Zarządu powinna legitymować się obywatelstwem polskim. Mandaty członków Zarządu wygasają:

- z dniem odbycia Walnego Zgromadzenia zatwierdzającego sprawozdanie Zarządu z działalności Banku i sprawozdanie finansowe za ostatni pełny rok obrotowy pełnienia funkcji członka Zarządu;
- z chwilą śmierci członka Zarządu;
- z dniem odwołania członka Zarządu;
- z dniem złożenia na ręce Przewodniczącego Rady Nadzorczej rezygnacji na piśmie.

2.3 Uprawnienia członków Zarządu

Zarząd, w drodze uchwały, podejmuje decyzje w sprawach Banku, nie zastrzeżonych przez prawo i Statut do kompetencji innych organów Banku.

Zarząd w drodze uchwały:

- 1) określa strategię Banku;
- 2) tworzy i znosi komitety Banku oraz określa ich właściwość;
- 3) ustala i przedkłada Radzie Nadzorczej do zatwierdzenia swój regulamin;
- 4) ustala i przedkłada Radzie Nadzorczej do zatwierdzenia regulaminy gospodarowania funduszami specjalnymi tworzonymi z zysku netto;

- 5) określa daty wypłaty dywidendy w terminach ustalonych przez Walne Zgromadzenie;
- 6) ustanawia prokurentów, pełnomocników ogólnych oraz pełnomocników ogólnych z prawem substytucji;
- 7) decyduje w sprawach określonych w regulaminie Zarządu;
- 8) rozstrzyga w sprawach wniesionych przez Prezesa Zarządu, Wiceprezesa lub członka Zarządu;
- 9) decyduje samodzielnie o nabyciu i zbyciu nieruchomości, użytkowania wieczystego lub udziału w nieruchomości;
- 10) uchwała projekt rocznego planu finansowego Banku, przyjmuje plany inwestycyjne oraz sprawozdania z ich wykonania;
- 11) przyjmuje sprawozdania z działalności Banku i sprawozdania finansowe;
- 12) formułuje wnioski w sprawie podziału zysku albo sposobu pokrycia strat,
- 13) zatwierdza politykę kadrową, kredytową i zasady prawne działalności Banku;
- 14) zatwierdza zasady gospodarowania kapitałem Banku;
- 15) zatwierdza strukturę zatrudnienia;
- 16) ustala zasadniczą strukturę organizacyjną Banku, powołuje i odwołuje Szefów Sektorów, powołuje i odwołuje Szefów Pionów oraz ustala ich właściwość;
- 17) ustala plan działań kontrolnych w Banku oraz przyjmuje sprawozdania z przeprowadzonych kontroli;
- 18) rozstrzyga w innych sprawach, które, zgodnie ze Statutem, podlegają przedłożeniu Radzie Nadzorczej lub Walnemu Zgromadzeniu;
- 19) podejmuje decyzje o zaciągnięciu zobowiązań lub rozporządzeniu aktywami, których łączna wartość w stosunku do jednego podmiotu przekracza 5% funduszy własnych Banku lub udziela upoważnienia wskazanym osobom do podjęcia takiej decyzji, jednakże w odniesieniu do spraw wchodzących do kompetencji Komitetów powołanych w Banku, decyzje są podejmowane po zasięgnięciu opinii właściwego Komitetu.

2.4 Wynagrodzenia i nagrody (w pieniądzu i w naturze), łącznie z wynagrodzeniami z zysku, wypłacone lub należne osobom zarządzającym i nadzorującym

Łączna wartość wynagrodzeń, nagród i korzyści wypłaconych lub należnych obecnym i byłym członkom Zarządu Banku w 2006 roku:

w tys. zł	Wynagrodzenia, nagrody i korzyści krótkoterminowe		Przekazane nagrody kapitałowe
	Wynagrodzenie zasadnicze i nagrody	Inne świadczenia	
Sławomir Sikora	2 666	220	244
Edward Wess	1 951	345	105
Sonia Wędrychowicz-Horbatowska	1 395	115	116
Witold Zieliński	1 276	69	251
Lidia Jabłonowska-Luba	1 259	28	82
Michał Mrozek	1 568	40	146
<i>Byli członkowie Zarządu:</i>			
Reza Ghaffari ⁽¹⁾	669	385	187
Sanjeeb Chaudhuri ⁽²⁾	1 483	31	275
Sunil Sreenivasan ⁽³⁾	-	34	-
Philip King ⁽⁴⁾	-	152	-
Cezary Stypulkowski ⁽⁵⁾	-	2 000	-
	12 267	3 419	1 406

- (1) świadczenie pracy do dnia 31 maja 2006 roku
 (2) świadczenie pracy do dnia 21 września 2006 roku
 (3) świadczenie pracy do dnia 30 kwietnia 2005 roku
 (4) świadczenie pracy do dnia 31 października 2005 roku
 (5) świadczenie pracy do dnia 31 maja 2003 roku

Łączna kwota „Wynagrodzenia zasadniczego i nagród” obejmuje wartość brutto wypłaconego i należnego za 2006 rok wynagrodzenia zasadniczego oraz przyznanej nagrody za 2006 rok.

Zgodnie z decyzją Rady Nadzorczej kwota przyznanych członkom Zarządu Banku nagród za 2005 rok, wypłaconych w 2006 roku wyniosła łącznie 2 370 tys. zł.

Łączna kwota „Inne świadczenia” obejmuje wartość brutto wypłaconego wynagrodzenia dotyczącego odszkodowania z tytułu rozwiązania umowy o pracę, świadczeń rzeczowych, ryczału z tytułu używania samochodu służbowego, składki z tytułu polis ubezpieczeniowych, ekwiwalentu za urlop, dywidendy, świadczeń dodatkowych zgodnych z umową o pracę pracowników zagranicznych.

„Przekazane nagrody kapitałowe” obejmują wartość akcji Citigroup przyznanych w latach ubiegłych a przekazanych w roku 2006 oraz wartość opcji na akcje Citigroup, do których w roku 2006 zostało przyznane prawo do realizacji.

Świadczenia z tytułu nagród kapitałowych prezentowane są według zmienionej metodologii. Według dotychczas stosowanej świadczenia te obejmowały przyznane w danym roku nagrody, których realizacja miała charakter odroczony na okresy kolejnych lat i uwarunkowana trwałością zatrudnienia. Przyjęta nowa metodologia, w odróżnieniu od dotychczasowej, precyzyjniej określa należny charakter wynagrodzeń w postaci nagród kapitałowych.

Łączna wartość wynagrodzeń, nagród i korzyści wypłaconych lub należnych obecnym i byłym członkom Zarządu Banku w 2005 roku:

w tys. zł	Wynagrodzenia, nagrody i korzyści krótkoterminowe		Przekazane nagrody kapitałowe
	Wynagrodzenie zasadnicze i nagrody	Inne świadczenia	
Sławomir Sikora	2 243	167	-
Sanjeeb Chaudhuri	24	-	-
Reza Ghaffari	1 595	209	146
Lidia Jabłonowska-Luba	1 196	28	18
Michał Mrozek	1 506	37	42
<i>Byli członkowie Zarządu:</i>			
Philip King ⁽¹⁾	2 150	470	1 508
David Smith ⁽²⁾	14	-	-
Sunil Sreenivasan ⁽³⁾	992	5	486
	9 720	916	2 200

- (1) świadczenie pracy do dnia 31 października 2005 roku
 (2) świadczenie pracy do dnia 3 lutego 2005 roku
 (3) świadczenie pracy do dnia 30 kwietnia 2005 roku

Łączna kwota „Wynagrodzenia zasadniczego i nagród” obejmuje wartość brutto wypłaconego i należnego za 2005 rok wynagrodzenia zasadniczego oraz przyznanej nagrody za 2005 rok.

Zgodnie z decyzją Rady Nadzorczej kwota przyznanych członkom Zarządu Banku nagród za 2004 rok, wypłaconych w 2005 roku wyniosła łącznie 4 055 tys. zł.

Łączna kwota „Inne świadczenia” obejmuje wartość brutto wypłaconego wynagrodzenia dotyczącego odszkodowania z tytułu rozwiązania umowy o pracę, świadczeń z tytułu zakazu konkurencji, świadczeń rzeczowych, ryczału z tytułu używania samochodu służbowego, składki z tytułu polis ubezpieczeniowych, ekwiwalentu za urlop, dywidendy, świadczeń dodatkowych zgodnych z umową o pracę pracowników zagranicznych.

„Przekazane nagrody kapitałowe” obejmują wartość akcji Citigroup przyznanych w latach ubiegłych a przekazanych w roku 2005 oraz wartość opcji na akcje Citigroup, do których w roku 2005 zostało przyznane prawo do realizacji.

Łączna wartość wynagrodzeń, nagród i korzyści wypłacanych lub należnych obecnym i byłym członkom Rady Nadzorczej Banku w 2006 oraz 2005 roku:

<i>w tys. zł</i>	2006	2005
Stanisław Sołtysiński	276	190
Göran Collert	93	73
Mirosław Gryszka	168	116
Andrzej Olechowski	156	116
Edward Kuczera (do dnia 31 stycznia 2006 roku)	28	116
Jarosław Myjak (do dnia 2 października 2006 roku)	74	73
Krzysztof L. Opolski (od dnia 27 lutego 2006 roku)	97	-
	892	684

Daty określają terminy powołania/rezygnacji z pełnienia funkcji członka Rady Nadzorczej Banku

2.5 Informacje o łącznej liczbie i wartości nominalnej akcji Banku oraz akcji i udziałów w jednostkach powiązanych Banku, będących w posiadaniu członków Zarządu oraz członków Rady Nadzorczej

Żaden członek Zarządu nie posiada akcji Banku ani akcji i udziałów w jednostkach powiązanych Banku. Spośród członków Rady Nadzorczej Banku, wyłącznie jeden członek Rady Nadzorczej posiada 1200 akcji Banku Handlowego w Warszawie S.A. o wartości nominalnej 4.800 zł.

2.6 Informacje o wszelkich umowach zawartych między Bankiem, a członkami Zarządu, przewidujących rekompensatę w przypadku ich rezygnacji lub zwolnienia z zajmowanego stanowiska bez ważnej przyczyny lub gdy ich odwołanie lub zwolnienie następuje z powodu połączenia Banku przez przejęcie

Spośród umów o pracę zawartych między Bankiem, a członkami Zarządu, wyłącznie jedna umowa zawiera postanowienie mówiące o rekompensacie pieniężnej w wypadku jej rozwiązania.

Każdy z członków Zarządu Banku zawarł z Bankiem odrębną umowę o zakazie konkurencji. Odpowiedni paragraf każdej z zawartych umów określa, iż w okresie 12 miesięcy od dnia rozwiązania Umowy o pracę z Bankiem, Członek Zarządu jest obowiązany powstrzymać się od zajmowania się działalnością konkurencyjną wobec Banku, i z tytułu powyższego ograniczenia Bank wypłacać mu będzie odszkodowanie.

Tylko w jednym przypadku Członkowi Zarządu będzie przysługiwało odszkodowanie w okresie 6-ciu miesięcy od dnia rozwiązania umowy z tytułu jak wyżej.

3. Inne zasady

3.1 Informacje o posiadaczach papierów wartościowych, które dają specjalne uprawnienia kontrolne w stosunku do Banku

Wszystkie wyemitowane przez Bank akcje są akcjami zwykłymi na okaziciela, akcje te nie dają żadnych specjalnych uprawnień kontrolnych w stosunku do Banku.

3.2 Wskazanie wszelkich ograniczeń dotyczących przenoszenia prawa własności papierów wartościowych Banku oraz wszelkich ograniczeń w zakresie wykonywania prawa głosu przypadających na akcje Banku

Poza ograniczeniami wynikającymi z Prawa Bankowego - art.25 – objęcie lub nabycie akcji banku powyżej 10%, 20%, 25% 33% 50% 66% lub 75 % wymaga zezwolenia Komisji Nadzoru Bankowego, zezwolenia wymaga też zbycie akcji, jeśli podmiot uprzednio przekroczył powyżej wskazane progi. Statut Banku nie przewiduje innych ograniczeń dla przenoszenia akcji Banku

Pozostałe informacje wymagane Rozporządzeniem Ministra Finansów z dnia 19 października 2005 roku w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych (Dz. U. Nr 209 poz.1744), zostały uwzględnione w sprawozdaniu finansowym Banku.

VII. Umowy zawarte z podmiotem uprawnionym do badania i przeglądu sprawozdań finansowych

W dniu 28 marca 2006 roku Rada Nadzorcza Banku dokonała wyboru biegłego rewidenta - firmy KPMG Audyt Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie, przy ul. Chłodnej 51 (zwanego dalej „KPMG”), wpisanego na listę podmiotów uprawnionych do badania sprawozdań finansowych pod numerem 458, któremu powierzone zostało badanie i przegląd sprawozdań finansowych Banku za 2006 rok. Wybór firmy KPMG Audyt Sp. z o.o. został dokonany zgodnie z obowiązującymi przepisami i normami zawodowymi.

Wynagrodzenie KPMG wynikające z zawartych umów (należne lub wypłacone) dotyczące 2006 roku i 2005 roku przedstawia poniższa tabela:

	Dotyczące roku	2006	2005
<i>w tys. zł</i>			
Wynagrodzenia z tytułu badania (1)		1 143	1 351
Wynagrodzenie za usługi pokrewne (2)		-	70
		1 143	1 421

(1) Wynagrodzenia z tytułu badania obejmują kwoty wypłacone lub należne KPMG za usługi związane z badaniem rocznego jednostkowego oraz skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej Banku (umowa z dnia 16 listopada 2006 roku) oraz przeglądu półrocznego jednostkowego oraz skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej Banku (umowa z dnia 20 lipca 2006 roku).

(2) Wynagrodzenie za usługi pokrewne obejmują pozostałe kwoty wypłacone KPMG. Obejmują one usługi poświadczające związane z badaniem lub przeglądem sprawozdań finansowych, ale nieuwzględnione w (1) powyżej.

Pozostałe informacje wymagane Rozporządzeniem Ministra Finansów z dnia 19 października 2005 roku w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych (Dz. U. Nr 209 poz.1744), zostały uwzględnione w sprawozdaniu finansowym Banku.

Podpisy Członków Zarządu

16.03.2007 roku Data	Sławomir Sikora Imię i nazwisko	Prezes Zarządu Stanowisko/funkcja Podpis
16.03.2007 roku Data	Edward Wess Imię i nazwisko	Wiceprezes Zarządu Stanowisko/funkcja Podpis
16.03.2007 roku Data	Sonia Wędrychowicz- Horbatońska Imię i nazwisko	Wiceprezes Zarządu Stanowisko/funkcja Podpis
16.03.2007 roku Data	Witold Zieliński Imię i nazwisko	Wiceprezes Zarządu Stanowisko/funkcja Podpis
16.03.2007 roku Data	Lidia Jabłonowska-Luba Imię i nazwisko	Członek Zarządu Stanowisko/funkcja Podpis
16.03.2007 roku Data	Michał H. Mrozek Imię i nazwisko	Członek Zarządu Stanowisko/funkcja Podpis