



SPRAWOZDANIE Z DZIAŁALNOŚCI
GRUPY KAPITAŁOWEJ
BANKU HANDLOWEGO W WARSZAWIE S.A.
W 2007 ROKU

MARZEC 2008

SPIS TREŚCI

I. GOSPODARKA POLSKA W 2007 ROKU	4
1. GŁÓWNE TENDENCJE MAKROEKONOMICZNE	4
2. RYNEK PIENIĘŻNY I WALUTOWY	4
3. RYNEK KAPITAŁOWY	5
4. SEKTOR BANKOWY	6
II. SCHEMAT ORGANIZACYJNY GRUPY KAPITAŁOWEJ BANKU HANDLOWEGO W WARSZAWIE S.A.	6
III. STRUKTURA ORGANIZACYJNA GRUPY KAPITAŁOWEJ BANKU HANDLOWEGO W WARSZAWIE S.A.	8
IV. PODSTAWOWE DANE BILANSOWE I WYNIKI FINANSOWE GRUPY KAPITAŁOWEJ BANKU HANDLOWEGO W WARSZAWIE S.A.	8
1. ISTOTNE ZDARZENIA W 2007 ROKU	8
2. SYNTETYCZNE ZESTAWIENIE PODSTAWOWYCH DANYCH FINANSOWYCH GRUPY	9
3. WYNIKI FINANSOWE GRUPY W 2007 ROKU	10
V. DZIAŁALNOŚĆ GRUPY KAPITAŁOWEJ BANKU HANDLOWEGO W WARSZAWIE S.A. W 2007 ROKU	21
1. KREDYTY I INNE ZAANGAŻOWANIA OBCIĄŻONE RYZYKIEM	21
2. FUNDUSZE ZEWNĘTRZNE	24
3. SEGMENT BANKOWOŚCI KORPORACYJNEJ	25
4. SEGMENT BANKOWOŚCI DETALICZNEJ	43
5. SIEĆ PLACÓWEK	50
6. ZMIANY W ZAKRESIE TECHNOLOGII INFORMATYCZNYCH	52
7. ZAANGAŻOWANIA KAPITAŁOWE BANKU	55
8. INNE INFORMACJE O GRUPIE	56
9. CELOWE SPÓŁKI INWESTYCYJNE	62
VI. ISTOTNE CZYNNIKI RYZYKA ZWIĄZANE Z DZIAŁALNOŚCIĄ GRUPY KAPITAŁOWEJ BANKU HANDLOWEGO W WARSZAWIE S.A.	62
1. ISTOTNE CZYNNIKI RYZYKA I ZAGROŻENIA ZWIĄZANE Z OTOCZENIEM GRUPY	62
2. ISTOTNE CZYNNIKI RYZYKA I ZAGROŻENIA ZWIĄZANE Z GRUPĄ KAPITAŁOWĄ BANKU HANDLOWEGO W WARSZAWIE S.A. I JEJ DZIAŁALNOŚCIĄ	65
VII. PERSPEKTYWY ROZWOJU GRUPY KAPITAŁOWEJ BANKU HANDLOWEGO W WARSZAWIE S.A.	67
1. OGÓLNE CELE ROZWOJU GRUPY	67
2. SYNERGIE	70
VIII. DOBRE PRAKTYKI ORAZ ZASADY ZARZĄDZANIA BANKIEM	70
1. DOBRE PRAKTYKI W BANKU	70
2. WŁADZE BANKU I ZASADY ZARZĄDZANIA	73
3. INNE ZASADY	77
IX. UMOWY ZAWARTE Z PODMIOTEM UPRAWNIONYM DO BADANIA I PRZEGLĄDU SPRAWOZDAŃ FINANSOWYCH	77

I. Gospodarka polska w 2007 roku

1. Główne tendencje makroekonomiczne

Kombinacja poprawy sytuacji na rynku pracy oraz korzystnych warunków pogodowych przyczyniła się do wyraźnego przyspieszenia popytu krajowego w 2007 roku, dzięki czemu PKB wzrósł o 6,5% r/r. Głównymi motorami wzrostu okazały się inwestycje oraz konsumpcja, podczas gdy saldo handlu zagranicznego przyczyniało się do ograniczenia dynamiki PKB.

W 2007 roku odnotowano wyraźne ożywienie na rynku pracy, w wyniku którego zatrudnienie w sektorze przedsiębiorstw wzrosło średnio o 4,7% r/r. Jednocześnie wzrost popytu na pracę w połączeniu z emigracją części pracowników przyczynił się również do wzrostu wynagrodzeń w sektorze przedsiębiorstw o 9,2%.

Pomimo pogorszenia relacji między płacami oraz wydajnością pracy oraz silnego popytu krajowego, w pierwszych trzech kwartałach 2007 roku inflacja utrzymywała się na relatywnie niskim poziomie, oscylując poniżej celu RPP ustalonego na 2,5%. Do wyraźnego wzrostu wskaźnika CPI doszło w IV kwartale roku, a w grudniu inflacja osiągnęła 4%. Za wzrost inflacji odpowiadał przede wszystkim znaczny wzrost cen żywności, związany z rosnącym popytem na żywność w gospodarkach wschodzących oraz rozwojem rynku biopaliw. Jednocześnie wskaźnik inflacji bazowej (CPI po wyeliminowaniu żywności oraz paliw) pozostawał na niskim poziomie, osiągając przeciętnie poziom 1,7% w grudniu.

W odpowiedzi na sygnały świadczące o narastaniu żądań płacowych oraz o silnym popycie krajowym Rada Polityki Pieniężnej zdecydowała się w kwietniu 2007 roku rozpocząć cykl zacieśniania monetarnego. Do końca 2007 roku stopy procentowe wzrosły łącznie o 100 punktów bazowych, a stopa referencyjna osiągnęła poziom 5,00%. Jednocześnie w swoich komentarzach członkowie RPP sygnalizowali, że podwyżki dokonane w 2007 roku prawdopodobnie nie kończą cyklu zacieśniania monetarnego.

2. Rynek pieniężny i walutowy

Najważniejszym wydarzeniem, które w 2007 roku wpłynęło zarówno na rynek stopy procentowej, jak i na rynek walutowy, był kryzys na rynku kredytowym w Stanach Zjednoczonych oraz strefie euro. Jednym z efektów rozprzestrzeniającego się kryzysu był wzrost niepewności inwestorów odnośnie skali strat poniesionych przez poszczególnych uczestników rynku, co doprowadziło do nasilenia się problemów płynnościowych w systemach bankowych. Widoczną oznaką napięć na rynku był wzrost krótkoterminowych stóp procentowych w Stanach Zjednoczonych oraz strefie euro, znacznie powyżej poziomu zgodnego ze stopami banków centralnych. Niepewność odnośnie rozwoju sytuacji na rynkach finansowych doprowadziła do zwiększenia awersji do ryzyka, a przez to zmniejszenia zainteresowania inwestorów aktywami rynków wschodzących, w tym Polski.

Miniony rok przyniósł wyraźne umocnienie polskiej waluty zarówno wobec dolara (o 16,3%) oraz euro (6,5%). Trend aprecjacyjny złotego zyskał na sile w drugiej połowie roku pomimo trwających zawirowań na rynkach kredytowych. W obliczu rosnącej różnicy między stopami procentowymi w kraju i zagranicą oraz dynamicznego wzrostu gospodarczego, polska waluta zyskiwała na atrakcyjności. Czynnikiem, który dodatkowo wspierał złotego było ożywienie oczekiwań inwestorów na szybsze przyjęcie euro przez Polskę, związane ze zmianami na krajowej scenie politycznej.

Rozpoczęty w 2007 roku przez Radę Polityki Pieniężnej cykl podwyżek stóp procentowych odbił się na rynku obligacji, prowadząc do wzrostu rentowności szczególnie na krótkim końcu krzywej rentowności. Pogorszenie nastrojów na rynku długu było wspierane przez publikacje kolejnych danych makroekonomicznych, wskazujących na szybszy wzrost wynagrodzeń oraz zaskakująco silną dynamikę PKB w kraju. Dodatkowo do wzrostu rentowności polskich papierów skarbowych przyczyniło się wyraźne nasilenie presji cenowej pod koniec roku, w wyniku którego wskaźnik CPI przekroczył górną granicę celu inflacyjnego Rady Polityki Pieniężnej (1,5-3,5%).

3. Rynek kapitałowy

Rok 2007 okazał się kolejnym rokiem wzrostów na rynku akcji, choć ich skala nie była tak duża, jak w roku poprzednim. Główny indeks WIG osiągnął na koniec roku poziom 55 649 pkt. (wzrost o 10,4 %), z kolei indeks 20 największych spółek WIG 20 wzrósł o 5,2%.

Rynek akcji w 2007 roku miał dwa oblicza. W I półroczu na giełdzie miała miejsce bardzo dobra koniunktura. Po 10% korekcie w lutym, kolejne miesiące przyniosły znaczące wzrosty indeksów (WIG osiągnął historyczne maksimum na poziomie 67 773 pkt). Sytuacja odwróciła się w drugiej części roku. Kryzys na rynku kredytów hipotecznych oraz obawy o recesję w Stanach Zjednoczonych wywołały mocną przecenę na rynkach kapitałowych (w tym także na GPW). W wyniku tych zawirowań o charakterze globalnym indeks WIG stracił od lipcowego szczytu 18%.

Rok 2007 obfitował w debiuty giełdowe. Na GPW pojawiło się 81 nowych spółek (w tym 12 spółek zagranicznych). Łączna wartość ofert publicznych wzrosła do ponad 18 mld zł z 4,16 mld zł w 2006 roku, z czego 85% to emisje nowych akcji. Należy jednak zwrócić uwagę, iż wartość ta została zawyżona przez ofertę publiczną austriackiego dewelopera Immoeast (choć wartość tej oferty wyniosła 10,7 mld zł, to do inwestorów polskich trafiły akcje o wartości 463 mln zł).

Na koniec 2007 roku w obrocie na głównym parkiecie znalazły się akcje 351 spółek (328 krajowych i 23 zagranicznych). Wartość rynkowa spółek krajowych przekroczyła 509 mld zł (wzrost o 16% w porównaniu ze stanem na koniec 2006 roku). Z kolei kapitalizacja ogółem (z uwzględnieniem spółek zagranicznych) wzrosła z 635,9 mld zł w 2006 roku do 1 080 mld zł w 2007 roku. Istotny wpływ na tak znaczący wzrost kapitalizacji miało wprowadzenie do obrotu na GPW akcji spółki UniCredit, której kapitalizacja przekracza 270 mld zł.

W 2007 roku uruchomiony został alternatywny rynek obrotu akcjami - New Connect, przeznaczony dla niewielkich spółek z sektorów innowacyjnych o dużym potencjale wzrostu, ale także charakteryzujących się podwyższonym ryzykiem. Na koniec 2007 roku notowane były 24 spółki o łącznej kapitalizacji 1,2 mld zł. Łączna wartość obrotów na nowym rynku od początku jego istnienia wyniosła 303 mln zł.

Giełdowe indeksy rynku akcji według stanu na dzień 28 grudnia 2007 roku

Indeks	Zmiana 2007/2006		Zmiana 2006/2005		30.12.2005
	28.12.2007	(%)	29.12.2006	(%)	
WIG	55 648,54	10,4%	50 411,82	41,6%	35 600,79
WIG-PL	55 011,93	9,2%	50 361,39	42,8%	35 277,67
WIG20	3 456,05	5,2%	3 285,49	23,7%	2 654,95
mWIG40	4 028,37	7,9%	3 733,26	69,1%	2 207,74
sWIG80	15 917,92	25,2%	12 716,59	132,4%	5 471,33
TECHWIG	1 052,13	(12,4%)	1 201,50	42,3%	844,41
Subindeksy sektorowe					
WIG-Banki	7 949,94	12,2%	7 085,84	51,4%	4 678,78
WIG-Budownictwo	8 673,57	12,6%	7 703,50	148,4%	3 100,73
WIG-Deweloperzy*	4 788,89	-	-	-	-
WIG-Informatyka	1 764,67	0,5%	1 756,58	34,8%	1 303,29
WIG-Media	4 911,01	22,4%	4 012,97	7,2%	3 743,23
WIG-Przemysł paliwowy	3 548,44	12,7%	3 149,10	(11,5%)	3 560,08
WIG-Przemysł spożywczy	3 317,96	(13,4%)	3 832,40	50,6%	2 544,41
WIG-Telekomunikacja	1 270,21	(5,2%)	1 340,01	8,2%	1 238,20

*indeks obliczany od 18 czerwca 2007 roku

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

Wartość obrotu akcjami i obligacjami oraz wolumeny obrotów instrumentami pochodnymi na GPW na dzień 28 grudnia 2007 roku

	2007	Zmiana 2007/2006 (%)	2006	Zmiana 2006/2005 (%)	2005
Akcje (mln zł)	461 917	42,6%	323 920	84,7%	175 403
Obligacje (mln zł)	3 264	(40,5%)	5 488	8,5%	5 059
Kontrakty terminowe (tys. szt)	9 478	48,4%	6 386	18,7%	5 378

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

Wartość obrotów akcjami w 2007 roku wyniosła prawie 462 mld zł, co stanowiło wzrost w porównaniu z 2006 rokiem o ponad 42%. Na sesji w dniu 21 grudnia wartość obrotów przekroczyła 4,14 mld zł osiągając najwyższy poziom w historii warszawskiej giełdy.

Rekordowy również był wolumen obrotu kontraktami terminowymi, który wzrósł o 48% w stosunku do roku 2006.

Z kolei rok 2007 odznaczył się spadkiem aktywności inwestorów na rynku papierów dłużnych. Wartość obrotu obligacjami spadła o ponad 40% w porównaniu z rokiem poprzednim, osiągając poziom ponad 3 mld zł.

4. Sektor bankowy

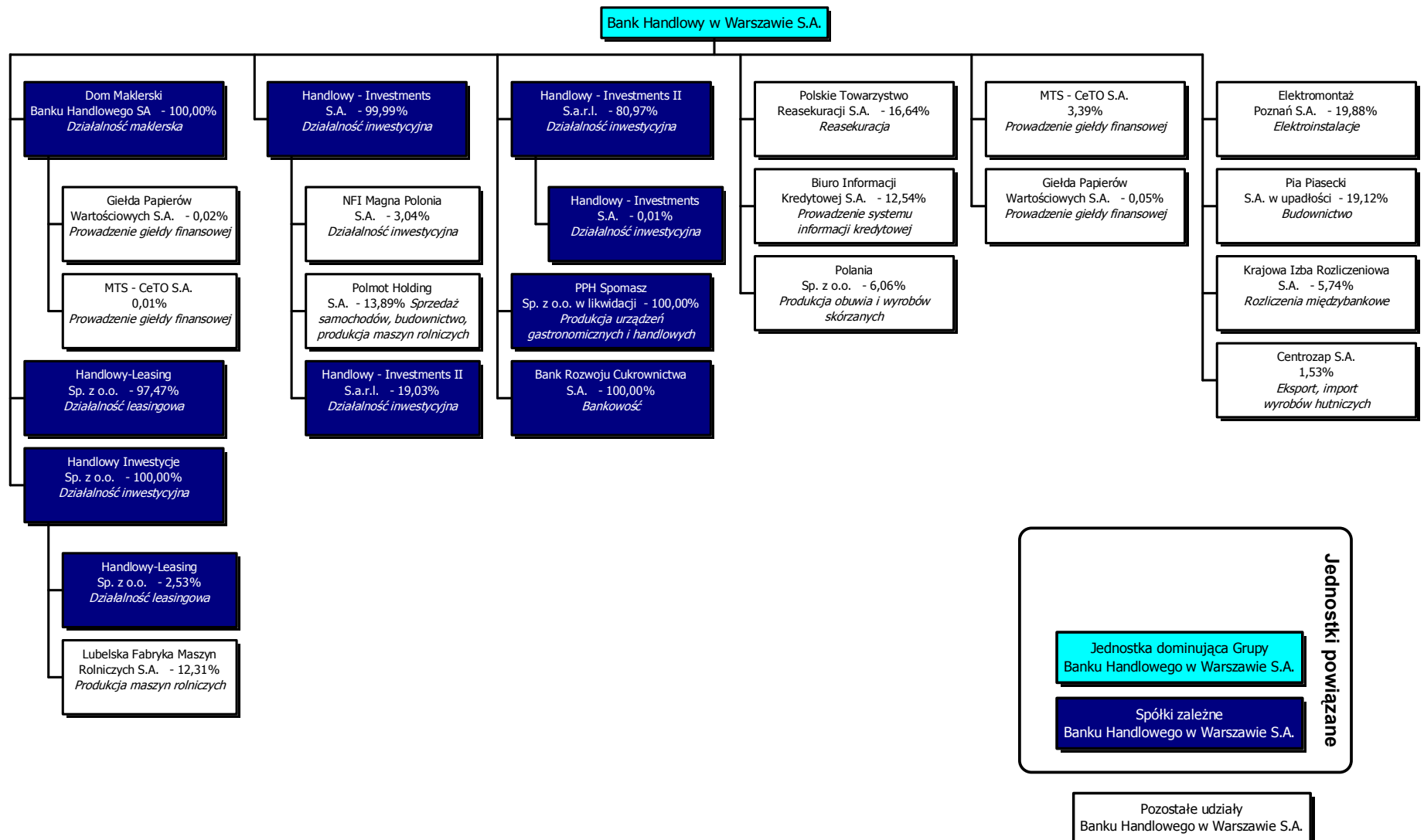
Rok 2007 okazał się kolejnym z rzędu bardzo dobrym rokiem dla sektora bankowego w Polsce, na co niewątpliwie wpływ miała dobra sytuacja gospodarcza kraju. Sektor bankowy osiągnął rekordowy wynik finansowy netto wynoszący ponad 13 mld zł, co jest wynikiem wyższym aż o 23% od wypracowanego w 2006 roku. Wyższa niż przed rokiem dochodowość sektora wynika w szczególności ze znacznego wzrostu wyniku na działalności bankowej, który wyniósł 38 mld zł (głównie dzięki poprawie wyniku z tytułu odsetek oraz wyniku z tytułu prowizji), z niższej dynamiki kosztów działania banku (na poziomie 4%) oraz z umiarkowanego wzrostu odpisów na rezerwy (na poziomie 6%).

Czynnikami napędzającymi wzrost przychodów były z pewnością rosnące wolumeny kredytów oraz depozytów. Dynamika kredytów dla przedsiębiorstw w 2007 roku wyniosła 24% r/r, co jest wynikiem znacznie lepszym od osiągniętego w poprzednim roku. Znaczący wzrost depozytów dla przedsiębiorstw na poziomie 15% osiągnięty w 2007 roku jest jednak niższy od osiągniętego rok wcześniej. Świadczy to o utrzymującej się dobrej kondycji finansowej przedsiębiorstw, jak również potrzebie pozyskiwania kapitału na dalszy rozwój działalności.

Portfel kredytów dla osób prywatnych na koniec 2007 roku wzrósł o 42%, w tym kredytów hipotecznych 51% r/r. Z kolei wartość depozytów osób prywatnych w sektorze bankowym wzrosła jedynie o 9%, co wynika ze zmiany struktury oszczędności. Istotne wzrosty depozytów odnotowano jednak w drugiej połowie 2007 roku, co było efektem rosnącej niepewności na rynkach kapitałowych oraz rosnących stóp procentowych, co z kolei znalazło odzwierciedlenie w większej atrakcyjności lokat bankowych oraz kont oszczędnościowych. W związku ze zmieniającą się sytuacją na rynku detalicznym pozycja netto sektora niefinansowego (zobowiązania pomniejszone o należności) spadła o 61 mld zł i wynosiła na koniec 2007 roku tylko 6 mld zł.

II. Schemat organizacyjny Grupy Kapitałowej Banku Handlowego w Warszawie S.A.

Na poniższym schemacie przedstawiono strukturę grupy jednostek powiązanych Banku Handlowego w Warszawie S.A. („Bank”) według stanu na 31 grudnia 2007 roku według udziałów w kapitałach spółek.



III. Struktura organizacyjna Grupy Kapitałowej Banku Handlowego w Warszawie S.A.

Grupa Kapitałowa Banku Handlowego w Warszawie S.A. („Grupa”) obejmuje jednostkę dominującą oraz jednostki zależne:

JEDNOSTKI GRUPY KAPITAŁOWEJ BANKU HANDLOWEGO W WARSZAWIE S.A. KONSOLIDOWANE METODĄ PEŁNĄ

Nazwa jednostki	Przedmiot działalności	Charakter powiązania kapitałowego	Procent posiadanego kapitału	Zastosowana metoda konsolidacji / wyceny	Kapitał własny (tys. zł)
Bank Handlowy w Warszawie S.A.	bankowość	jednostka dominująca	-	-	5 476 078*
Dom Maklerski Banku Handlowego S.A. („DMBH”)	działalność maklerska	jednostka zależna	100,00%	konsolidacja pełna	99 925
Handlowy Leasing Sp. z o.o.	działalność leasingowa	jednostka zależna	100,00%**	konsolidacja pełna	211 367
Handlowy Investments S.A.	działalność inwestycyjna	jednostka zależna	100,00%	konsolidacja pełna	28 649
PPH Spomasz Sp. z o.o. w likwidacji	nie prowadzi działalności	jednostka zależna	100,00%	konsolidacja pełna	Jednostka postawiona w stan likwidacji

* Kapitał własny Banku Handlowego w Warszawie S.A. zgodnie z jednostkowym bilansem Banku za 2007 roku.

** Z uwzględnieniem udziałów pośrednich.

JEDNOSTKI GRUPY KAPITAŁOWEJ BANKU HANDLOWEGO W WARSZAWIE S.A. NIE OBJĘTE KONSOLIDACJĄ

Nazwa jednostki	Przedmiot działalności	Charakter powiązania kapitałowego	Procent posiadanego kapitału	Zastosowana metoda konsolidacji / wyceny	Kapitał własny (tys. zł)
Handlowy Inwestycje Sp. z o.o.	działalność inwestycyjna	jednostka zależna	100,00%	wycena metodą praw własności	11 211
Handlowy Investments II S.a.r.l.	działalność inwestycyjna	jednostka zależna	100,00%**	wycena metodą praw własności	7 275
Bank Rozwoju Cukrownictwa S.A.	bankowość	jednostka zależna	100,00%	wycena metodą praw własności	39 634

** Z uwzględnieniem udziałów pośrednich.

Struktura jednostek Grupy w 2007 roku nie uległa zmianie.

IV. Podstawowe dane bilansowe i wyniki finansowe Grupy Kapitałowej Banku Handlowego w Warszawie S.A.

1. Istotne zdarzenia w 2007 roku

Rok 2007 okazał się niezwykle udany w historii Grupy. Do najważniejszych osiągnięć należy zaliczyć:

- **Zysk brutto - przekroczenie poziomu 1 mld zł** – wynik brutto Grupy osiągnął poziom 1 034,2 mln zł, i był o 24,3% wyższy od wyniku osiągniętego w roku 2006,
- **Dynamiczny wzrost wyniku netto** w stosunku do roku ubiegłego – zysk netto wzrósł o 25,4% osiągając poziom 824,2 mln zł,
- **Znacząca poprawa efektywności**, zarówno z perspektywy całej Grupy (wzrost ROE o 3 punkty procentowe (p.p.), wzrost ROA o 0,2 p.p., spadek wskaźnika koszty/dochody o 8,1 p.p.), jak również z perspektywy każdego z segmentów osobno – spadek wskaźników koszty/dochody o 6,8 p.p. i 9,5 p.p. odpowiednio w segmencie Bankowości Detalicznej i w segmencie Bankowości Korporacyjnej,
- Wzrost akcji kredytowej o 22,5% (należności i zobowiązań od sektora niefinansowego i budżetowego),
- Utrzymanie silnej pozycji rynkowej w segmencie klientów korporacyjnych,
- **Sukces platformy OnLineTrading (OLT)** do transakcji wymiany walutowej – wolumen transakcji wykonywanych za pomocą tego narzędzia w stosunku do roku ubiegłego wzrósł aż o 390%,
- **Zwiększenie konkurencyjności w segmencie klientów detalicznych** – w stosunku do roku ubiegłego liczba rachunków bieżących wzrosła o 36% osiągając poziom 307 tysięcy na koniec 2007 roku,
- **Najlepszy w historii rok pod względem liczby kart kredytowych** - w roku 2007 pozyskano 237 tysięcy nowych kart (o 55% więcej niż w roku 2006), tym samym, portfel kart kredytowych na koniec roku liczył ponad 820 tysięcy (wzrost o 24% w stosunku do roku ubiegłego),
- **Sukces konta oszczędnościowego** oferowanego klientom detalicznym (na koniec roku suma środków zgromadzonych na kontach oszczędnościowych wyniosła 1,7 mld zł), co przyczyniło się do wzrostu bazy depozytowej,
- Ponad dwukrotny wzrost w porównaniu do roku 2006 wartości aktywów netto oddanych w leasing przez Handlowy-Leasing S.A.,
- **10-ciolecie notowań akcji Banku Handlowego w Warszawie S.A.** na Warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych S.A.,
- Optymalizacja sieci oddziałów – wdrożenie w większości placówek obsługi zarówno klientów detalicznych, jak i korporacyjnych, dzięki temu klienci korporacyjni obsługiwani są w dodatkowych 70 oddziałach, a klienci detaliczni w dodatkowych 9 placówkach.

2. Syntetyczne zestawienie podstawowych danych finansowych Grupy

w mln zł	Wg stanu na dzień		Zmiana	
	31.12.2007	31.12.2006	tys. zł	%
Suma bilansowa	38 908,0	35 990,7	2 917	8,1%
Kapitał własny	5 603,1	5 417,8	185	3,4%
Kredyty*	12 486,5	10 196,9	2 290	22,5%
Depozyty*	19 811,4	18 880,2	931	4,9%
Wynik finansowy netto	824,2	657,1	167	25,4%
Współczynnik wypłacalności	12,9%	14,1%	-	-

* Należności i zobowiązania od sektora niefinansowego i budżetowego.

3. Wyniki finansowe Grupy w 2007 roku

3.1 Rachunek zysków i strat

Zysk netto Grupy w 2007 roku wyniósł 824,2 mln zł i był o 167,2 mln zł (tj. 25,4%) wyższy niż w analogicznym okresie roku poprzedniego. Wypracowany przez Grupę zysk brutto za 2007 rok przekroczył próg 1 mld zł osiągając poziom 1 034,2 mln zł i był tym samym o 202,1 mln zł, tj. 24,3% wyższy od zysku brutto wypracowanego w roku ubiegłym.

Wybrane pozycje z rachunku zysków i strat

w tys. zł	2007	2006	Zmiana	
			tys. zł	%
Wynik z tytułu odsetek	1 204 420	1 026 401	178 019	17,3%
Wynik z tytułu prowizji	736 683	617 902	118 781	19,2%
Przychody z tytułu dywidend	5 940	3 659	2 281	62,3%
Wynik na handlowych instrumentach finansowych i rewaluacji	422 520	315 906	106 614	33,7%
Wynik na inwestycyjnych dłużnych papierach wartościowych	30 086	36 571	(6 485)	(17,7%)
Wynik na inwestycyjnych instrumentach kapitałowych	47 489	95 846	(48 357)	(50,5%)
Wynik na pozostałych przychodach i kosztach operacyjnych	65 065	88 756	(23 691)	(26,7%)
Razem przychody	2 512 203	2 185 041	327 162	15,0%
Koszty działania Banku i koszty ogólnego zarządu oraz amortyzacja	(1 522 544)	(1 501 558)	(20 986)	(1,4%)
Koszty działania banku i koszty ogólnego zarządu	(1 413 707)	(1 371 372)	(42 335)	(3,1%)
Amortyzacja środków trwałych oraz wartości niematerialnych	(108 837)	(130 186)	21 349	16,4%
Wynik z tytułu zbycia aktywów trwałych	596	118 316	(117 720)	(99,5%)
Zmiana stanu odpisów (netto) na utratę wartości	52 556	22 535	30 021	133,2%
Udział w zaskach (stratach) netto podmiotów wycenianych metodą praw własności	(8 586)	7 780	(16 366)	(210,4%)
Zysk brutto	1 034 225	832 114	202 111	24,3%
Podatek dochodowy	(210 010)	(175 058)	(34 952)	(20,0%)
Zysk netto	824 215	657 056	167 159	25,4%

Wpływ poszczególnych pozycji rachunku zysku i strat na wynik netto przedstawia poniższy wykres:



Na wzrost wyników największy wpływ miały pozytywne wyniki osiągnięte przez Grupę po stronie przychodów. W 2007 roku łączne przychody wyniosły 2 512,2 mln zł i były o 327,2 mln zł (tj. o 15%) wyższe od przychodów uzyskanych w roku 2006. W tym samym okresie koszty działania Grupy i koszty ogólnego zarządu wraz z amortyzacją utrzymały się na stabilnym poziomie 1 522,5 mln zł, co oznacza nieznaczny wzrost w stosunku do ubiegłego roku, tj. o 21,0 mln zł (1,4%). Zmiana stanu odpisów netto na utratę wartości aktywów finansowych, która w 2007 roku wyniosła 52,6 mln zł miała pozytywny, wyższy o 30,0 mln zł, tj. 133,2% niż w roku ubiegłym, wpływ na wynik netto Grupy. Na zwiększenie dynamiki wyniku finansowego netto duży wpływ miała również niższa efektywna stopa podatkowa – w 2007 roku wynosiła ona 20,3%, tj. podatek dochodowy wyniósł 210,0 mln zł, natomiast w roku 2006 stopa podatkowa osiągnęła poziom 21,0 %, co przełożyło się na 175,1 mln zł podatku dochodowego.

Zarówno w 2006, jak i w 2007 roku wystąpiło kilka znaczących zdarzeń jednorazowych, które miały wpływ na wyniki Grupy.

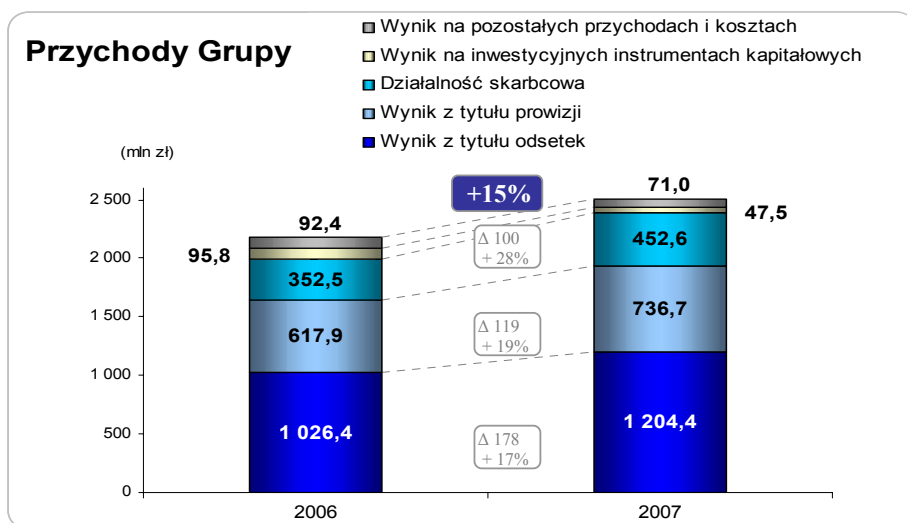
W I kwartale 2006 roku łączna kwota zysku z tytułu sprzedaży akcji spółek Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych Banku Handlowego S.A., Handlowy Zarządzanie Aktywami S.A., udziałów w jednostce stowarzyszonej Handlowy Heller S.A. oraz zorganizowanej części przedsiębiorstwa Banku obejmującej prowadzenie działalności w zakresie rozliczeń transakcji kartowych w ramach Sektora Bankowości Detalicznej wyniosła 114 mln zł. W II kwartale 2006 roku zaksięgowano przychód związany z akcjami przyznanymi przez MasterCard w kwocie 6 mln zł, a w III 2006 roku wynik na sprzedaży akcji NFI Empik Media & Fashion przez jednostkę zależną Banku, Handlowy Investments S.A (I transza). W IV kwartale 2006 roku Bank osiągnął 85 mln zł wyniku na inwestycyjnych instrumentach kapitałowych w efekcie sprzedaży akcji NFI Empik Media & Fashion (II transza) oraz udziałów Eastbridge B.V. przez Handlowy Investments S.A.

Z kolei, w I kwartale 2007 roku zaksięgowano zysk ze sprzedaży akcji Stalexport S.A. w wysokości 7 mln zł. Wyniki II kwartału 2007 roku zawierają 37 mln zł zysku z tytułu sprzedaży mniejszościowego pakietu akcji spółki NFI Empik Media & Fashion przez Handlowy Investments S.A., jednostkę zależną Banku oraz z tytułu sprzedaży akcji MasterCard. Ponadto, w II kwartale 2007 roku zaksięgowano rezerwę w wysokości 10 mln zł z tytułu kary nałożonej przez UOKIK w związku z postępowaniem dotyczącym opłat „interchange” w sektorze bankowym. W IV kwartale 2007 roku Bank osiągnął 3 mln zł wyniku na inwestycyjnych instrumentach kapitałowych w efekcie sprzedaży akcji NFI Magna Polonia S.A. przez jednostkę zależną Banku, Handlowy Investments S.A.

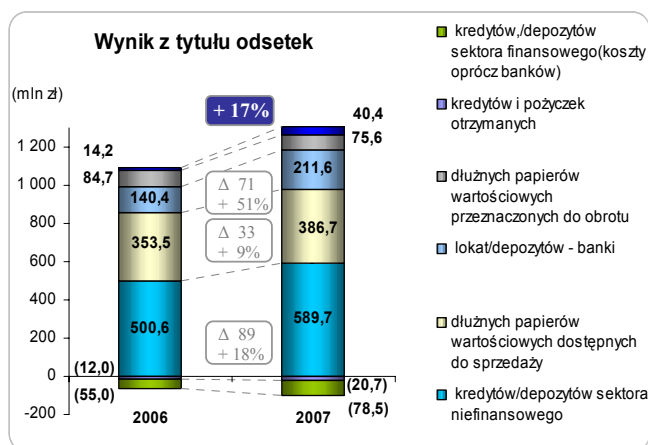
Po wyłączeniu wpływu tych transakcji wzrost zysku brutto w 2007 roku w stosunku do 2006 roku wyniósł 381 mln zł (tj. 62%), natomiast wzrost zysku netto 308 mln zł (tj. 63%).

3.1.1 Przychody

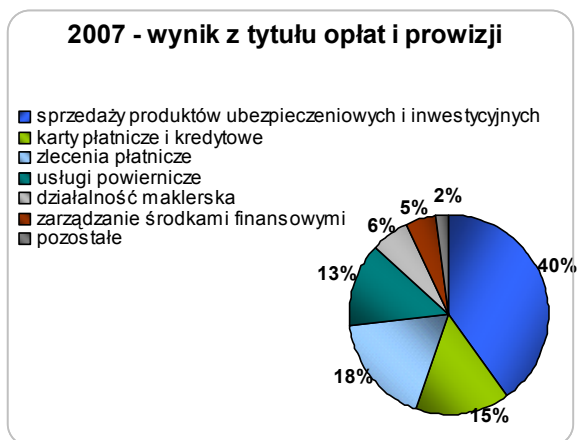
Na odnotowany w 2007 roku poziom przychodów z działalności operacyjnej w kwocie 2 512,2 mln zł, który jest wyższy o 15% w stosunku do wyniku osiągniętego w 2006 roku (2 185,0 mln zł), miały w szczególności wpływ wzrost wyniku z tytułu odsetek, prowizji oraz na działalności skarbowej.



- Znaczący wzrost **wyniku z tytułu odsetek** o 178,0 mln zł (tj. 17,3%), przede wszystkim w efekcie wzrostu przychodów od kredytów zarówno detalicznych, jak i korporacyjnych, kart kredytowych oraz przychodów od lokat w bankach, pomimo spadku portfela dłużnych papierów wartościowych dostępnych do sprzedaży oraz wyższych kosztów finansowania depozytów sektora niefinansowego,



- wzrost **wyniku z tytułu prowizji** o 118,8 mln zł (tj. 19,2%) przede wszystkim za sprawą prowizji od produktów ubezpieczeniowych i inwestycyjnych w segmencie Bankowości Detalicznej,



- **wynik na działalności skarbcowej**, który w stosunku do roku ubiegłego wzrósł o 100,1 mln zł (28,4%), składający się z:
 - wyniku na handlowych instrumentach finansowych i rewaluacji – wzrost o 106,6 mln zł (tj. 33,7%), który został osiągnięty zarówno dzięki aktywnej sprzedaży produktów dla klientów, jak i skutecznemu zarządzaniu pozycją własną Grupy. Znacząco wzrosły wolumeny transakcji wymiany walutowej z klientami niebankowymi, transakcje opcyjne oraz sprzedaż depozytów powiązanych z rynkiem.
 - wyniku na inwestycyjnych dłużnych papierach wartościowych, który uległ nieznacznemu spadkowi w porównaniu do roku 2006 – o 6,5 mln zł (17,7%)

Wyżej wymienione czynniki pozytywnie wpływające na poziom przychodów Grupy zostały częściowo zrównoważone poprzez:

- spadek **wyniku na inwestycyjnych instrumentach kapitałowych** o 48,4 mln zł (50,5%) w porównaniu do roku ubiegłego spowodowany przede wszystkim większą wartością transakcji

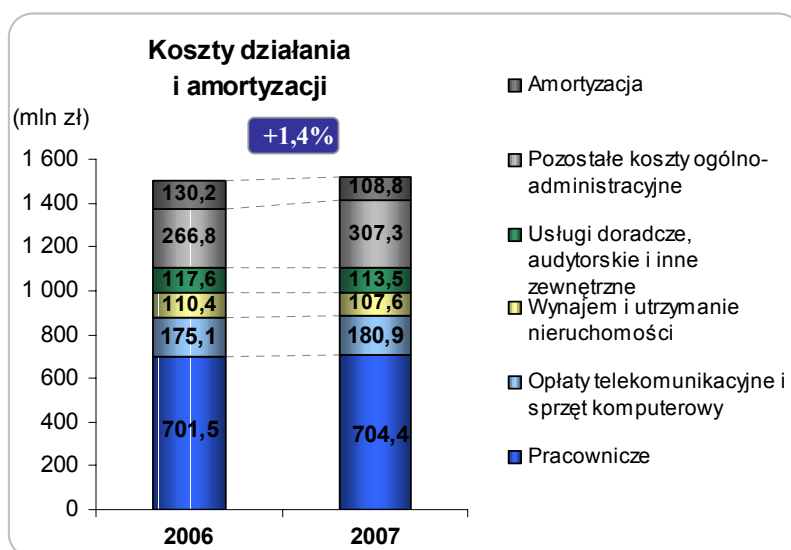
jednorazowych jakie miały miejsce w 2006 roku. W roku ubiegłym sprzedano akcje NFI Empik Media&Fashion (w dwóch transzach) oraz udziały East Bridge B.V./S.a.r.l. – łączny wpływ obu transakcji na wynik to 95,8 mln zł. W roku 2007 dokonano transakcji, których wynik osiągnął kwotę 47,5 mln zł, na które składały się sprzedaż mniejszościowego pakietu akcji NFI Empik Media&Fashion, sprzedaż akcji Stalexport S.A., sprzedaż akcji Mastercard oraz sprzedaż akcji NFI Magna Polonia S.A.

- spadek **wyniku na pozostałych kosztach i przychodach operacyjnych** o 23,7 mln zł (tj. 26,7%) w związku z zaksięgowaniem w 2007 roku w ciężar pozostałych kosztów operacyjnych rezerwy w wysokości 10 mln zł z tytułu kary nałożonej przez UOKiK w związku z postępowaniem dotyczącym opłat „interchange” w sektorze bankowym. Ponadto, po stronie Bankowości Detalicznej w roku 2006 miało miejsce zaksięgowanie w ramach pozostałych przychodów operacyjnych akcji przyznanych przez Mastercard, a w przypadku sektora Bankowości Korporacyjnej – rozwiązanie nadwyżki rezerwy utworzonej na renowację jednego z budynków.

3.1.2 Koszty

W roku 2007 Grupa kontynuowała politykę dyscypliny kosztowej. W porównaniu do 2006 roku koszty wzrosły jedynie o 1,4%, tj. o 21 mln zł. Nastąpił spadek amortyzacji i kosztów pracowniczych w segmencie Bankowości Korporacyjnej, przede wszystkim w efekcie niższych kosztów wyceny pracowniczych programów świadczeń kapitałowych, w ramach których oferowane są akcje bądź opcje na akcje Citigroup. Jednocześnie wzrosły koszty w segmencie Bankowości Detalicznej, było to

spowodowane głównie intensyfikacją działań marketingowych (zwłaszcza mediowych - telewizja i prasa) oraz wzrostem kosztów wynagrodzeń zarówno zmiennych (pochodna dobrych wyników sprzedaży), jak i stałych (wzrost zatrudnienia w obszarze dystrybucji związany z rozwojem biznesu i ekspansją kanałów dystrybucji).



Zatrudnienie w Grupie

w etatach	2007	2006	Zmiana	
			etaty	%
Średnie zatrudnienie w roku	5 722	5 539	183	3%
Stan zatrudnienia na koniec roku	5 921	5 647	274	5%

3.1.3 Wynik z tytułu zbycia aktywów trwałych

Spadek wyniku z tytułu zbycia aktywów trwałych o 117,7 mln zł w porównaniu do roku 2006 wynika przede wszystkim z szeregu transakcji sprzedaży aktywów przeznaczonych do sprzedaży, jakie miały miejsce w roku ubiegłym – w 2006 roku łączna kwota zysku z tytułu sprzedaży akcji spółek Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych Banku Handlowego S.A., Handlowy Zarządzanie Aktywami S.A., udziałów w jednostce stowarzyszonej Handlowy Heller S.A. oraz zorganizowanej części przedsiębiorstwa Banku obejmującej prowadzenie działalności w zakresie rozliczeń transakcji kartowych w ramach Sektora Bankowości Detalicznej wyniosła 114 mln zł.

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

Odpisy netto

w tys. zł	2007	2006	Zmiana	
			tys. zł	%
Odpisy netto na poniesione niezidentyfikowane straty (IBNR)	8 829	21 994	(13 165)	(59,9%)
Odpisy netto na należności i zobowiązania pozabilansowe	43 727	541	43 186	7982,6%
oceniane indywidualnie	75 046	(1 708)	76 754	4493,8%
oceniane portfelowo	(31 319)	2 249	(33 568)	(1492,6%)
Razem różnica utraty wartości	52 556	22 535	30 021	133,2%

Wartość odpisów netto na utratę wartości wynosząca na koniec 2007 roku 52,6 mln zł (o 30 mln zł, tj. 133,2% więcej niż w 2006 roku) jest efektem zdecydowanej poprawy jakości portfela, jak również poprawy sytuacji kredytobiorców i rzeczywistych wyższych spłat zagrożonych kredytów korporacyjnych. Osiągnięty wynik z tytułu zmiany stanu rezerw świadczy o stabilnym poziomie jakości portfela kredytowego, efektywnej działalności restrukturyzacyjnej i windykacyjnej oraz sprzyjających warunkach makroekonomicznych.

3.1.5 Analiza wskaźnikowa

Wskaźniki rentowności i efektywności kosztowej Grupy

	2007	2006
Stopa zwrotu z kapitału (ROE)*	16,6%	13,6%
Stopa zwrotu z aktywów (ROA)**	2,1%	1,9%
Marża odsetkowa netto (NIM)***	3,1%	2,9%
Koszty / dochody (Cost/Income)****	60,6%	68,7%
Kredyty sektora niefinansowego/ Depozyty sektora niefinansowego	63%	54%
Kredyty sektora niefinansowego / Aktywa ogółem	32%	28%
Wynik z tytułu odsetek / przychody ogółem	48%	47%
Wynik z tytułu prowizji / przychody ogółem	29%	28%

- * *Iloraz zysku netto i średniego stanu kapitałów własnych (z wyłączeniem zysku 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*

Wartości wszystkich wyżej zaprezentowanych wskaźników potwierdzają znaczącą poprawę efektywności Grupy, jaka dokonała się w roku 2007. Na szczególną uwagę zasługuje wzrost stopy zwrotu na kapitale – ROE – aż o 3 punkty procentowe (p.p.) oraz stopy zwrotu z aktywów – ROA – o 0,2 p.p. Motorem poprawy obu tych wskaźników był stosunkowo wysoki wzrost zysku netto – o 167,2 mln zł (25,4%). Również w zakresie efektywności kosztowej Grupa dokonała postępu – wskaźnik koszty/dochody spadł aż o 8,1 punktu procentowego.

Według stanu na dzień 31 grudnia 2007 roku suma bilansowa Grupy wyniosła 38 908 mln zł i była o 8,1% wyższa niż na koniec 2006 roku, przy czym udział kredytów od sektora niefinansowego w aktywach ogółem wzrósł o 4 p.p., a stosunek kredytów od sektora niefinansowego do depozytów od sektora niefinansowego wzrósł aż o 9 p.p.

3.2 Bilans

Według stanu na dzień 31 grudnia 2007 roku suma bilansowa Grupy wyniosła 38 908,0 mln zł i była o 8,1% wyższa niż na koniec 2006 roku.

Bilans

w tys. zł	Wg stanu na dzień		Zmiana	
	31.12.2007	31.12.2006	tys. zł	%
AKTYWA				
Kasa, operacje z Bankiem Centralnym	3 321 503	535 623	2 785 880	520,1%
Aktywa finansowe przeznaczone do obrotu	5 135 708	4 556 471	579 237	12,7%
Dłużne papiery wartościowe dostępne do sprzedaży	6 467 638	8 247 313	(1 779 675)	(21,6%)
Inwestycje kapitałowe wyceniane metodą praw własności	58 388	67 910	(9 522)	(14,0%)
Inwestycje kapitałowe	21 909	54 618	(32 709)	(59,9%)
Kredyty, pożyczki i inne należności	21 205 373	19 516 218	1 689 155	8,7%
od sektora finansowego	8 718 832	9 319 272	(600 440)	(6,4%)
od sektora niefinansowego	12 486 541	10 196 946	2 289 595	22,5%
Rzeczowe aktywa trwałe	612 797	638 246	(25 449)	(4,0%)
nieruchomości i wyposażenie	587 769	628 860	(41 091)	(6,5%)
nieruchomości stanowiące inwestycje	25 028	9 386	15 642	166,7%
Wartości niematerialne	1 284 078	1 285 753	(1 675)	(0,1%)
Aktywa z tytułu podatku dochodowego	374 468	274 124	100 344	36,6%
Inne aktywa	413 477	801 920	(388 443)	(48,4%)
Aktywa trwałe przeznaczone do sprzedaży	12 645	12 539	106	0,8%
A k t y w a r a z e m	38 907 984	35 990 735	2 917 249	8,1%
PASYWA				
Zobowiązania wobec Banku Centralnego	-	250 113	(250 113)	-
Zobowiązania finansowe przeznaczone do obrotu	4 373 146	3 316 847	1 056 299	31,8%
Zobowiązania finansowe wyceniane według zamortyzowanego kosztu	28 000 003	25 991 136	2 008 867	7,7%
depozyty	26 896 411	25 036 782	1 859 629	7,4%
sektora finansowego	7 085 042	6 156 605	928 437	15,1%
sektora niefinansowego	19 811 369	18 880 177	931 192	4,9%
pozostałe zobowiązania	1 103 592	954 354	149 238	15,6%
Rezerwy	37 548	44 378	(6 830)	(15,4%)
Zobowiązania z tytułu podatku dochodowego	101 889	5 687	96 202	1691,6%
Inne zobowiązania	792 314	964 771	(172 457)	(17,9%)
Z o b o w i ą z a n i a r a z e m	33 304 900	30 572 932	2 731 968	8,9%
KAPITAŁY				
Kapitał zakładowy	522 638	522 638	-	0,0%
Kapitał zapasowy	3 028 809	3 027 470	1 339	0,0%
Kapitał z aktualizacji wyceny	(182 450)	(81 501)	(100 949)	(123,9%)
Pozostałe kapitały rezerwowe	1 454 355	1 407 081	47 274	3,4%
Zyski zatrzymane	779 732	542 115	237 617	43,8%
K a p i t a ł y r a z e m	5 603 084	5 417 803	185 281	3,4%
P a s y w a r a z e m	38 907 984	35 990 735	2 917 249	8,1%

3.2.1 Aktywa

Należności brutto *

w tys. zł	Wg stanu na dzień		Zmiana	
	31.12.2007	31.12.2006	tys. zł	%
Banki i inne monetarne instytucje finansowe	8 273 004	8 907 986	(634 982)	(7,1%)
Niebankowe instytucje finansowe	522 317	502 516	19 801	3,9%
Niefinansowe podmioty gospodarcze	9 016 472	7 817 887	1 198 585	15,3%
Osoby prywatne	4 767 344	3 630 594	1 136 750	31,3%
Jednostki budżetowe	60 652	286 361	(225 709)	(78,8%)
Pozostałe należności niefinansowe	7 848	3 581	4 267	119,2%
Razem	22 647 637	21 148 925	1 498 712	7,1%

* *należności z odsetkami należnymi*

W roku 2007 suma należności brutto Grupy wzrosła o 7,1% w stosunku do roku ubiegłego i osiągnęła poziom 22 647,6 mln zł. Po raz drugi z rzędu Grupa odnotowała wzrost portfela kredytowego w niefinansowym sektorze klientów, zarówno korporacyjnych, jak i detalicznych. Na koniec roku saldo kredytów udzielonych podmiotom gospodarczym wyniosło 9 016,5 mln zł i było o 15,3% wyższe, niż na koniec 2006 roku, natomiast saldo kredytów udzielonych osobom prywatnym wyniosło 4 767,3 mln zł - wzrost aż o 31,3 %.

Pomimo odnotowanego w 2007 roku zmniejszenia portfela dłużnych papierów wartościowych o 22,7% nadal pozostaje on drugim największym składnikiem aktywów Grupy.

Portfel dłużnych papierów wartościowych

w tys. zł	Wg stanu na dzień		Zmiana	
	31.12.2007	31.12.2006	tys. zł	%
Obligacje skarbowe	6 849 596	9 149 124	(2 299 528)	(25,1%)
Obligacje NBP	377 428	378 413	(985)	(0,3%)
Bony skarbowe	69 035	73 153	(4 118)	(5,6%)
Certyfikaty depozytowe i obligacje banków	85 883	125 679	(39 796)	(31,7%)
Emitowane przez podmioty niefinansowe	50 771	54 476	(3 705)	(6,8%)
Emitowane przez podmioty finansowe	158 981	43 834	115 147	262,7%
R A Z E M	7 591 694	9 824 679	(2 232 985)	(22,7%)

3.2.2 Pasywa

Zobowiązania finansowe wyceniane według zamortyzowanego kosztu

w tys. zł	Wg stanu na dzień		Zmiana	
	31.12.2007	31.12.2006	tys. zł	%
Zobowiązania wobec sektora finansowego	7 044 168	6 112 732	931 436	15,2%
- środki na rachunkach banków i innych monetarnych instytucji finansowych	3 896 336	3 660 266	236 070	6,4%
- depozyty niebankowych podmiotów finansowych	3 147 832	2 452 466	695 366	28,4%
Zobowiązania wobec sektora niefinansowego, w tym:	19 798 593	18 860 452	938 141	5,0%
- klientów korporacyjnych	13 153 014	13 134 144	18 870	0,1%
- osób prywatnych	5 194 835	4 232 056	962 779	22,7%
Pozostałe zobowiązania (w tym odsetki naliczone)	1 157 242	1 017 952	139 290	13,7%
Razem	28 000 003	25 991 136	2 008 867	7,7%

Główną pozycją finansującą aktywa Grupy stanowiącą 70,7% wszystkich zobowiązań są zobowiązania wobec klientów z sektora niefinansowego. Dodatkowo, w 2007 roku wzrosły one o 5% (938,1 mln zł). W ramach tej grupy zobowiązań nadal przeważający udział – dwie trzecie- przypada na zobowiązania wobec klientów korporacyjnych (w roku ubiegłym udział ten wyniósł 70%), jednakże, w stosunku do roku ubiegłego ich poziom pozostał stabilny (wzrost jedynie 0,1%, tj. 18,9 mln zł). W przeciwieństwie do zobowiązań Grupy wobec podmiotów korporacyjnych zobowiązania wobec osób prywatnych wykazały znacząco wyższą dynamikę wzrostu – 22,7% (o 962,8 mln zł).

Także w ramach zobowiązań wobec sektora finansowego odnotowano w 2007 roku znaczące wzrosty, przede wszystkim w przypadku depozytów niebankowych podmiotów finansowych. Suma zobowiązań wobec sektora finansowego wzrosła o 15,2 % (931,4 mln zł), podczas gdy depozyty niebankowych podmiotów finansowych wzrosły o 28,4% (695,4 mln zł), co spowodowane było w dużej mierze wzrostem depozytów terminowych funduszy inwestycyjnych w związku z sytuacją panującą na rynku pod koniec 2007 roku. W tym samym okresie środki na rachunkach banków i innych monetarnych instytucji finansowych wzrosły o 236,1 mln zł (tj. o 6,4%).

Istotnym zjawiskiem występującym po obu stronach bilansu Grupy 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”.

3.2.3 Źródła pozyskiwania funduszy i ich wykorzystanie

w tys. zł	31.12.2007	31.12.2006
Fundusze pozyskane		
Fundusze banków i innych monetarnych instytucji finansowych	4 601 505	4 118 794
Fundusze klientów i sektora budżetowego	23 398 498	21 872 342
Fundusze własne łącznie z wynikiem finansowym	5 603 084	5 417 803
Pozostałe fundusze	5 304 897	4 581 796
Ogółem fundusze pozyskane	38 907 984	35 990 735
Wykorzystanie funduszy		
Należności od banków i innych monetarnych instytucji finansowych	8 271 118	8 898 414
Należności od klientów i sektora budżetowego	12 934 256	10 617 804
Papiery wartościowe, udziały i inne aktywa finansowe	11 683 643	12 926 312
Pozostałe wykorzystanie	6 018 967	3 548 205
Razem wykorzystanie funduszy	38 907 984	35 990 735

3.3 Kapitały własne i współczynnik wypłacalności

W porównaniu z 2006 rokiem wartość kapitałów własnych w roku 2007 nieznacznie wzrosła (o 18,1 mln zł, tj. 0,4%). Spowodowane to było przede wszystkim:

- zwiększeniem kapitału rezerwowego o kwotę 50,5 mln zł pochodzącą z podziału zysku za 2006 rok,
- zwiększeniem pozostałych kapitałów o kwotę 67,2 mln zł,
- zmniejszeniem kapitału z aktualizacji wyceny o 101,0 mln zł w związku z pogorszeniem wyceny aktywów dostępnych do sprzedaży.

Kapitały własne

w tys. zł	Wg stanu na dzień		Zmiana	
	31.12.2007	31.12.2006	tys. zł	%
Kapitał zakładowy	522 638	522 638	-	-
Kapitał zapasowy	3 028 809	3 027 470	1 339	0,0%
Kapitał rezerwowy	1 066 053	1 015 567	50 486	5,0%
Kapitał z aktualizacji wyceny	(182 450)	(81 501)	(100 949)	(123,9%)
Fundusz ogólnego ryzyka bankowego	390 000	390 000	-	-
Pozostałe kapitały	(46 181)	(113 427)	67 246	59,3%
Kapitały własne ogółem	4 778 869	4 760 747	18 122	0,4%
Fundusze podstawowe	5 007 500	4 955 675	51 825	1,0%
Fundusze uzupełniające	(182 450)	(81 501)	(100 949)	(123,9%)
Pozostałe kapitały	(46 181)	(113 427)	67 246	59,3%

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 2007 roku współczynnik wypłacalności Grupy wyniósł 12,86% i był o 1,24 pkt. proc. niższy niż na koniec 2006 roku. Pomimo wzrostu wymogów kapitałowych o 213,8 mln zł, na który największy wpływ miał wzrost wymogu kapitałowego z tytułu ryzyka kredytowego o 164,0 mln zł związanego ze wzrostem aktywów i zobowiązań pozabilansowych ważonych ryzykiem o 2 046,1 mln zł, oraz tylko nieznacznego wzrostu regulacyjnych funduszy własnych Grupy o 44,0 mln zł współczynnik wypłacalności utrzymał się na bezpiecznym poziomie.

Współczynnik wypłacalności

w tys. Zł	31.12.2007	31.12.2006
Wartość funduszy własnych ogółem	4 777 376	4 760 747
Pomniejszenia, z tego:	1 342 465	1 369 830
- wartość firmy	1 245 976	1 245 976
- inne wartości niematerialne	38 102	39 777
- udziały w podporządkowanych jednostkach finansowych	58 387	84 077
Fundusze własne do wyliczenia współczynnika wypłacalności	3 434 911	3 390 917
Aktywa i zobowiązania pozabilansowe ważone ryzykiem (portfel bankowy)	17 444 865	15 398 733
Całkowity wymóg kapitałowy, z tego:	2 137 404	1 923 574
- wymóg kapitałowy z tytułu ryzyka kredytowego	1 395 589	1 231 899
- wymóg kapitałowy z tytułu przekroczenia limitu koncentracji zaangażowań i limitu dużych zaangażowań	356 051	327 073
- suma wymogów kapitałowych z tytułu ryzyka rynkowego	253 531	248 418
- inne wymogi kapitałowe	132 233	116 184
Współczynnik wypłacalności	12,86%	14,10%

V. Działalność Grupy Kapitałowej Banku Handlowego w Warszawie S.A. w 2007 roku

1. Kredyty i inne zaangażowania obciążone ryzykiem

1.1 Akcja kredytowa

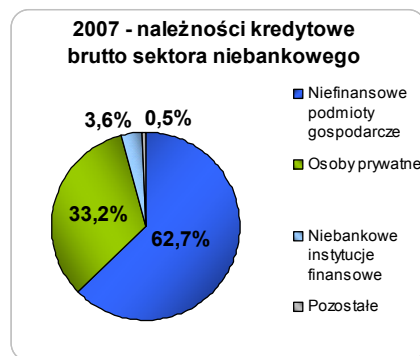
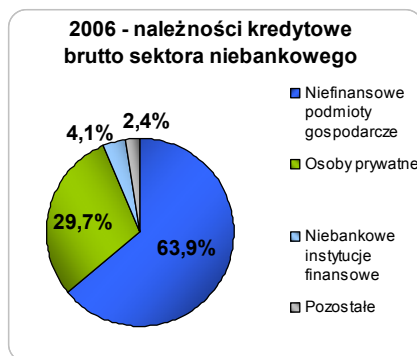
Polityka kredytowa Grupy oparta jest o aktywne zarządzanie portfelowe i precyzyjnie określone rynki docelowe, zaprojektowane w celu ułatwienia analizy ekspozycji oraz ryzyka kredytowego w ramach danej branży działalności klienta. Dodatkowo, poszczególni kredytobiorcy są stale monitorowani w celu możliwie wczesnego wykrycia symptomów pogarszania się zdolności kredytowej oraz wdrożenia działań naprawczych. W 2007 roku Grupa kontynuowała 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. W procesie oceny ryzyka kredytowego oraz oceny punktowej wykorzystywane są informacje z Biura Informacji Kredytowej. W latach 2006 - 2007 Bank wdrożył modele oceny punktowej (scorecard) dla portfeli kredytów gotówkowych oraz linii kredytowych niezabezpieczonych.

Należności kredytowe brutto od klientów z sektora niebankowego

w tys. zł	Wg stanu na dzień		Zmiana	
	31.12.2007	31.12.2006	tys. zł	%
Należności złotowe	12 759 315	10 662 605	2 096 710	19,7%
Należności walutowe	1 615 319	1 578 334	36 985	2,3%
Razem	14 374 634	12 240 939	2 133 695	17,4%
Należności od sektora niefinansowego	13 791 665	11 452 062	2 339 603	20,4%
Należności od sektora finansowego	522 317	502 516	19 801	3,9%
Należności od sektora budżetowego	60 652	286 361	(225 709)	(78,8%)
Razem	14 374 634	12 240 939	2 133 695	17,4%
Niefinansowe podmioty gospodarcze	9 016 473	7 817 887	1 198 586	15,3%
Osoby prywatne	4 767 344	3 630 594	1 136 750	31,3%
Instytucje finansowe	522 317	502 516	19 801	3,9%
Jednostki budżetowe	60 652	286 361	(225 709)	(78,8%)
Pozostałe należności niefinansowe	7 848	3 581	4 267	119,2%
Razem	14 374 634	12 240 939	2 133 695	17,4%

Na dzień 31 grudnia 2007 roku ekspozycja kredytowa wobec sektora niebankowego wyniosła 14 374,6 mln zł, co stanowiło wzrost o 17,4% w stosunku do 31 grudnia 2006 roku. Największą część portfela kredytowego sektora niebankowego stanowią kredyty udzielone podmiotom gospodarczym (62,7%), które odnotowały w 2007 roku wzrost o 15,3%, jako skutek ekspansji kredytowej Grupy, wzrostu zakresu finansowania kapitału obrotowego oraz wzrostu działalności



inwestycyjnej klientów spowodowanej pozytywną sytuacją makroekonomiczną w kraju. Należności od osób fizycznych wzrosły w porównaniu do 2006 roku o 31,3% do poziomu 4 767,3 mln zł. Również ich udział w strukturze należności kredytowych brutto ogółem zwiększył się o 3,5 punktu procentowego. Wzrost portfela kredytów dla klientów indywidualnych był efektem rozwoju oferty kierowanej do klientów detalicznych oraz zintensyfikowanych działań promocyjno-sprzedażowych.

Struktura walutowa kredytów na koniec grudnia 2007 roku uległa nieznacznej zmianie w porównaniu z końcem 2006 roku. Udział kredytów w walutach obcych, wynoszący w grudniu 2006 roku 12,9%, spadł do 11,2% w grudniu 2007 roku. Podkreślić należy, iż Grupa udziela kredytów w walutach obcych klientom, którzy dysponują strumieniem przychodów w walucie kredytu, lub podmiotom, które, zdaniem Grupy, są zdolne przewidzieć lub absorbować ryzyko walutowe bez znaczącego narażenia swojej kondycji finansowej. Jedynie zabezpieczone gotówką kredyty w rachunku bieżącym w walucie obcej były udzielane selektywnie indywidualnym pożyczkobiorcom.

Grupa monitoruje na bieżąco koncentrację ekspozycji kredytowych, starając się uniknąć sytuacji, w której portfel jest uzależniony od niewielkiej liczby klientów. Na koniec grudnia 2007 roku zaangażowanie kredytowe Grupy w jednostki niebankowe nie przekroczyło limitu koncentracji wymaganego przez prawo.

Koncentracja zaangażowań – klienci niebankowi

<i>w tys. zł</i>	31.12.2007			31.12.2006		
	Zaangażowanie bilansowe *	Zaangażowanie pozabilansowe	Łączne zaangażowanie	Zaangażowanie nie bilansowe *	Zaangażowanie pozabilansowe	Łączne zaangażowanie
GRUPA 1	132 638	473 595	606 233	124 929	474 429	599 358
GRUPA 2	443 585	159 694	603 279	327 613	144 832	472 445
GRUPA 3	186 218	298 882	485 100	180 299	360 088	540 387
KLIENT 4	49	400 000	400 049	57 607	-	57 607
GRUPA 5	21	360 522	360 543	255 437	130 836	386 273
KLIENT 6	199 913	150 087	350 000	127 231	302 773	430 004
GRUPA 7	167 690	141 592	309 282	1 982	105 839	107 821
GRUPA 8	36 406	255 205	291 611	5	309 856	309 861
GRUPA 9	16 273	270 564	286 837	36 440	50 468	86 908
KLIENT 10	250 000	-	250 000	-	-	-
Razem 10	1 432 793	2 510 141	3 942 934	1 111 543	1 879 121	2 990 664

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

1.2 Jakość portfela kredytowego

Należności Grupy 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 2007 roku udział kredytów zagrożonych utratą wartości stanowił 11,8% całego portfela, podczas gdy na dzień 31 grudnia 2006 roku stanowił 15,5%. Spadek dotyczył głównie portfela klientów podlegającego ocenie indywidualnej i związany był zarówno ze spłatą należności w tej grupie klientów jak również wzrostem portfela Banku.

Należności brutto od podmiotów niebankowych według jakości zaangażowania

w tys. zł	Wg stanu na dzień			
	31.12.2007		31.12.2006	
Należności brutto od podmiotów niebankowych				
		<u>Udział %</u>		<u>Udział %</u>
Niezagrożone utratą wartości	12 677 263	88,2%	10 346 653	84,5%
Zagrożone utratą wartości	1 697 371	11,8%	1 894 286	15,5%
oceniane indywidualnie	1 209 816	8,4%	1 385 255	11,3%
oceniane portfelowo	487 555	3,4%	509 031	4,2%
Razem należności od sektora niebankowego	14 374 634	100,0%	12 240 939	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 2007 roku utrata wartości portfela wynosiła 1 440,4 mln zł, w porównaniu do grudnia 2006 roku, w kwocie - 1 623,1 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 od	
	31.12.2007	31.12.2006	tys. zł	%
Utrata wartości na poniesione niezidentyfikowane straty (IBNR)	49 845	55 916	(6 071)	(10,9%)
Utrata wartości na należności	1 390 532	1 567 219	(176 687)	(11,3%)
oceniane indywidualnie	1 004 895	1 153 549	(148 654)	(12,9%)
oceniane portfelowo	385 638	413 670	(28 032)	(6,8%)
Razem utrata wartości	1 440 378	1 623 135	(182 757)	(11,3%)
Wskaźnik pokrycia rezerwami należności ogółem	10,0%	13,3%		
Wskaźnik pokrycia rezerwami należności zagrożonych */	84,7%	85,7%		

*/ łącznie z rezerwą IBNR

1.3 Zaangażowania pozabilansowe

Na dzień 31 grudnia 2007 roku, zaangażowanie pozabilansowe Grupy wyniosło 13 364,8 mln zł, co oznacza wzrost o 7,8% w stosunku do dnia 31 grudnia 2006 roku. Największa zmiana dotyczyła kredytów przyrzeczonych, które stanowiły 81,4% udzielonych zobowiązań pozabilansowych, a które wzrosły o 1 696,5 mln zł (18,5%). Kwota kredytów przyrzeczonych reprezentuje przyrzucone, ale niewykorzystane linie kredytowe oraz niewykorzystane linie kredytowe w rachunku bieżącym.

Zobowiązania pozabilansowe warunkowe udzielone

w tys. zł	Wg stanu na dzień		Zmiana	
	31.12.2007	31.12.2006	tys. zł	%
Gwarancje	2 158 948	2 779 418	(620 470)	(22,3%)
Akredytywy własne	146 673	155 296	(8 623)	(5,6%)
Akredytywy obce potwierdzone	13 131	40 270	(27 139)	(67,4%)
Kredyty przyrzeczone	10 874 042	9 177 576	1 696 466	18,5%
Gwarantowanie emisji	172 000	217 000	(45 000)	(20,7%)
Lokaty do wydania	-	24 860	(24 860)	(100,0%)
Razem	13 364 794	12 394 420	970 374	7,8%
Rezerwy na zobowiązania pozabilansowe	13 574	24 258	(10 684)	(44,0%)
Wskaźnik pokrycia rezerwami	0,10%	0,20%		

Łączna kwota zabezpieczeń ustanowionych na rachunkach lub aktywach kredytobiorców wyniosła na dzień 31 grudnia 2007 roku 3 980 mln zł, natomiast na dzień 31 grudnia 2006 roku 5 032 mln zł.

W 2007 roku Grupa wystawiła 4 869 tytułów egzekucyjnych o łącznej wartości 60,7 mln zł, podczas gdy w 2006 wystawił 4 246 tytułów egzekucyjnych o łącznej wartości 118,7 mln zł.

2. Fundusze zewnętrzne

Według stanu na koniec 2007 roku łączna wartość funduszy zewnętrznych Grupy wynosiła 28 000,0 mln zł i była o 2 008,9 mln zł (7,7%) wyższa niż na koniec 2006 roku. Największy udział w zmianach źródeł finansowania zewnętrznego działalności Banku miały zobowiązania wobec sektora niefinansowego, które wzrosły o 931,2 mln zł (4,9%), co w znacznej mierze wynika ze wzrostu środków na rachunkach bieżących klientów indywidualnych.

Fundusze zewnętrzne

w tys. zł	Wg stanu na dzień		Zmiana	
	31.12.2007	31.12.2006	tys. zł	%
Zobowiązania wobec sektora finansowego	7 085 042	6 156 605	928 437	15,1%
Środki na rachunkach bieżących, w tym:	2 434 363	1 334 998	1 099 365	82,3%
- <i>środki na rachunkach bieżących banków</i>	<i>2 190 764</i>	<i>1 197 581</i>	<i>993 183</i>	<i>82,9%</i>
Depozyty terminowe, w tym:	4 609 805	4 777 734	(167 929)	(3,5%)
- <i>depozyty terminowe banków</i>	<i>1 705 572</i>	<i>2 462 685</i>	<i>(757 113)</i>	<i>(30,7%)</i>
Odsetki naliczone	40 874	43 873	(2 999)	(6,8%)
Zobowiązania wobec sektora niefinansowego	19 811 369	18 880 177	931 192	4,9%
Środki na rachunkach bieżących, w tym:	8 050 347	5 770 674	2 279 673	39,5%
- <i>klientów korporacyjnych</i>	<i>3 939 403</i>	<i>3 509 698</i>	<i>429 705</i>	<i>12,2%</i>
- <i>osób prywatnych</i>	<i>3 498 981</i>	<i>1 737 527</i>	<i>1 761 454</i>	<i>101,4%</i>
Depozyty terminowe, w tym:	11 748 246	13 089 778	(1 341 532)	(10,2%)
- <i>klientów korporacyjnych</i>	<i>9 213 611</i>	<i>9 624 446</i>	<i>(410 835)</i>	<i>(4,3%)</i>
- <i>osób prywatnych</i>	<i>1 695 854</i>	<i>2 494 529</i>	<i>(798 675)</i>	<i>(32,0%)</i>
Odsetki naliczone	12 776	19 725	(6 949)	(35,2%)
Pozostałe zobowiązania, w tym:	1 103 592	954 354	149 238	15,6%
Zobowiązania z tytułu sprzedanych papierów wartościowych z udzielonym przyrzeczeniem odkupu	69 155	223 329	(154 174)	(69,0%)
Odsetki naliczone	4 085	3 808	277	7,3%
Razem fundusze zewnętrzne	28 000 003	25 991 136	2 008 867	7,7%

W ramach podmiotów z sektora finansowego, wobec których zobowiązania Grupy wzrosły o 15,1 % (o 928,4 mln zł) największą dynamikę wzrostu zobowiązań odnotowano w ramach środków na rachunkach bieżących (o 82,3%, tj. 1 099,4 mln zł), w tym środki na rachunkach bieżących banków wzrosły o 993,2 mln zł, tj. 82,9%. W przypadku zobowiązań wobec sektora niefinansowego największą dynamikę wzrostu, tj. 101,4%, odnotowano w zakresie środków na rachunkach bieżących klientów indywidualnych (wzrost o 1 761,5 mln zł). Tak znaczący wzrost środków na rachunkach bieżących osób prywatnych Grupa zawdzięcza przede wszystkim pozytywnemu odbiorowi ze strony klientów wprowadzonej w 2007 roku oferty Konta Oszczędnościowego. Również w segmencie klientów korporacyjnych sektora niefinansowego nastąpił wzrost środków na rachunkach bieżących - o 429,7 mln zł, tj. 12,2%. Zaznaczyć należy, że spadek depozytów terminowych w grupie klientów indywidualnych w 2007 roku kompensowany był sprzedażą produktów inwestycyjnych, a także wzrostami sald na rachunkach bieżących o charakterze oszczędnościowym (Konto Oszczędnościowe).

Zobowiązania wobec klientów niebankowych

w tys. zł	Wg stanu na dzień		Zmiana	
	31.12.2007	31.12.2006	tys. zł	%
Zobowiązania wobec:				
Osób prywatnych	5 227 134	4 303 314	923 820	21,5%
Niefinansowych podmiotów gospodarczych	13 776 836	13 789 474	(12 638)	(0,1%)
Instytucji niekomercyjnych	374 503	442 064	(67 561)	(15,3%)
Niebankowych instytucji finansowych	3 279 105	2 453 680	825 425	33,6%
Sektora budżetowego	558 472	561 544	(3 072)	(0,5%)
Inne zobowiązania	94 215	68 173	26 042	38,2%
Razem	23 310 265	21 618 249	1 692 016	7,8%
Złotowe	18 814 665	16 569 474	2 245 191	13,6%
Walutowe	4 495 600	5 048 775	(553 175)	(11,0%)
Razem	23 310 265	21 618 249	1 692 016	7,8%

3. Segment Bankowości Korporacyjnej

3.1 Podsumowanie wyników segmentu



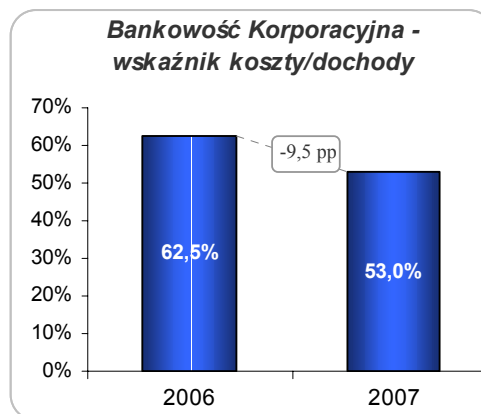
Rok 2007 był kolejnym rokiem wzrostu wyniku brutto wypracowanego przez segment Bankowości Korporacyjnej w stosunku do roku ubiegłego. Zasadniczy, pozytywny wpływ na wynik miały:

- Wzrost wyniku odsetkowego o 19,4% przede wszystkim w efekcie wzrostu przychodów od kredytów w następstwie powiększenia portfela kredytowego, jak również wyższych przychodów od lokat w bankach,
- Wzrost wyniku z tytułu prowizji o 3,9% w związku z wyższymi przychodami z realizacji usług płatniczych oraz z tytułu usług powierniczych, pomimo niższych przychodów w obszarze transakcji corporate finance oraz z działalności maklerskiej,
- Wzrost wyniku na działalności skarbcowej o 32,5%, na który składa się wzrost wyniku na handlowych instrumentach finansowych i rewaluacji o 109,3 mln zł, tj. o 39%, osiągnięty przede wszystkim dzięki aktywnej sprzedaży produktów klientom oraz skutecznemu zarządzaniu pozycją własną Grupy, pomimo spadku wyniku na inwestycyjnych dłużnych instrumentach kapitałowych o 6,5 mln zł, tj. o 17,7%,
- Spadek kosztów działania, kosztów ogólnego zarządu oraz amortyzacji o 36 mln zł (4,7%), głównie w efekcie niższych kosztów amortyzacji oraz kosztów pracowniczych,
- Większe o 39,3 mln zł (64,4%) niż w roku ubiegłym rozwiązanie odpisów netto na utratę wartości aktywów finansowych, co jest efektem poprawy jakości portfela, jak również poprawy sytuacji kredytobiorców i rzeczywistych wyższych spłat zagrożonych kredytów korporacyjnych w 2007 roku.

Natomiast, wśród czynników, które miały negatywny wpływ na zmianę wyniku brutto w stosunku do roku ubiegłego są:

- Spadek wyniku na inwestycyjnych instrumentach kapitałowych, będący skutkiem przede wszystkim tzw. „efektu wysokiej bazy”, tzn. w 2006 roku miały miejsce dwie jednorazowe transakcje sprzedaży, takie jak sprzedaż akcji NFI Empik Media&Fashion (w dwóch transzach) oraz udziałów East Bridge B.V./S.a.r.l. – łączny wpływ obu transakcji na wynik to 95,8 mln zł, natomiast w roku 2007 dokonano mniej znaczących transakcji – na kwotę 43,7 mln zł, na którą składały się sprzedaż mniejszościowego pakietu akcji NFI Empik Media&Fashion, sprzedaż akcji Stalexport S.A. oraz sprzedaż akcji NFI Magna Polonia S.A.
- Spadek pozostałych elementów rachunku o 121 mln zł, który wynikał przede wszystkim z niższego niż w roku ubiegłym wyniku z tytułu zbycia aktywów trwałych o 104,6 mln zł, będącego efektem wysokich przychodów osiągniętych w 2006 roku związanych ze sprzedażą akcji spółek Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych Banku Handlowego S.A., Handlowy Zarządzanie Aktywami S.A., udziałów w jednostce stowarzyszonej Handlowy Heller S.A.

Ponadto, na szczególną uwagę zasługuje znacząca poprawa efektywności kosztowo-przychodowej w ramach segmentu. W ciągu roku wskaźnik koszty/dochody spadł niemalże o 10 punktów procentowych.



3.2 Bankowość Transakcyjna

Grupa 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, Grupa oferuje nowoczesne rozwiązania zarządzania płynnością (Rachunek Skonsolidowany, Cash Pool), a także produkty z obszaru płatności masowych i zarządzania należnościami (Speedcollect, Polecenie Zapłaty, Unikasa). Grupa prowadzi ponadto intensywną rozbudowę oferty i akwizycję klientów oferując wyrafinowane produkty bankowości transakcyjnej, w tym zwłaszcza bankowości elektronicznej i internetowej.

Produktom związanym z szeroko rozumianym zarządzaniem środkami finansowymi towarzyszą produkty finansowania handlu. Kluczową rolę odgrywa tu faktoring oraz bardziej wyrafinowane produkty służące klientom Grupy do efektywnego zarządzania kapitałem obrotowym. Grupa jest również liczącym się uczestnikiem rynku instrumentów zabezpieczania transakcji w handlu zagranicznym – np. akredytywy eksportowe i importowe oraz gwarancje.

Ważnym komponentem oferty bankowości transakcyjnej są usługi powiernicze i depozytariusza. Grupa świadczy usługi powiernicze dla zagranicznych inwestorów instytucjonalnych, jak i usługi depozytariusza przeznaczone dla krajowych podmiotów finansowych, szczególnie funduszy emerytalnych, inwestycyjnych i kapitałowych funduszy ubezpieczeniowych. Grupa od lat utrzymuje pozycję lidera rynku w tym obszarze.

3.2.1 *Obsługa transakcyjna*

a) Produkty Zarządzania Środkami Finansowymi

W roku 2007 podjęte zostały działania mające na celu dalsze dopasowanie oferty Banku do oczekiwań klientów z sektora publicznego oraz firm z segmentu małych i średnich przedsiębiorstw.

Wśród rozwiązań skierowanych do sektora publicznego można wskazać:

- Mikrowpłaty – oferta wspomagająca obsługę sądów oraz prokuratur w zakresie sum depozytowych oraz wadów wnoszonych przez osoby fizyczne i prawne na czas trwania postępowania sądowego.
- Wirtualna konsolidacja – rozwiązanie wspomagające zarządzanie płynnością firmy. Prezentacja sald na rachunkach bieżących w formie skonsolidowanej bez konieczności dokonywania przeksięgowania pomiędzy rachunkami.
- Karty prepaid – wykorzystanie elektronicznego środka płatniczego do wypłat świadczeń socjalnych na rzecz osób fizycznych.
- WorldLink - kompleksowa obsługa zagranicznych świadczeń emerytalno-rentowych.

Powyższe rozwiązania były kluczem do wygenerowania znacznych wzrostów przychodów w segmencie klientów z sektora publicznego.

Wśród działań skierowanych do segmentu małych i średnich przedsiębiorstw na szczególną uwagę zasługuje nowa dokumentacja rachunku, która upraszcza formalności związane z otwarciem rachunku do niezbędnego minimum. Uproszczenie procedur przekłada się przede wszystkim na wzrost zadowolenia klientów oraz przyczynia się do poprawy wydajności procesów akwizycyjnych i wdrożeniowych po stronie Grupy.

Aby sprostać zmieniającym się wymaganiom firm z sektora małych i średnich przedsiębiorstw, Grupa zmodyfikowała ofertę obsługi transakcyjnej, szczególnie w zakresie płatności w walutach obcych. Kontynuowano również prace nad ujednoliceniem obsługi płatności w Euro w granicach Unii Europejskiej (projekt SEPA). Do małych i średnich firm skierowana została niezwykle korzystna oferta dotycząca zagospodarowania nadwyżek finansowych. Klienci z tego segmentu uzyskali możliwość indywidualnego kształtowania warunków lokowania swoich środków.

Modyfikacji uległy również procesy wdrożeniowe, co w długofalowej strategii przekłada się na poprawę jakości oraz wzrost zadowolenia klientów ze współpracy z Grupą.

Oferta produktowa bankowości transakcyjnej spotyka się z uznaniem na rynku. Szereg produktów Grupy zostało wyróżnionych nagrodami. Jako przykłady można wymienić:

- tytuł Europrodukt dla Sieci Obsługi Płatności Unikasa,
- tytuł Europrodukt dla produktu Mikrowpłaty,

- wyróżnienie European Payment Consulting Association i European Card Review dla produktu Mikrowpłaty,
- tytuł Euro Leader dla Rachunku Zastrzeżonego.
- *Rachunek bieżący*

W 2007 roku w porównaniu do ubiegłego roku odnotowano wzrost średnich sald na rachunkach bieżących i depozytach terminowych. Jest to efektem wprowadzenia szeregu innowacyjnych rozwiązań produktowych.

W 2007 roku Bank wprowadził dla klientów nową ofertę rachunku bankowego pod nazwą Rachunek Lokacyjny. Produkt został opracowany z myślą o jednostkach sektora publicznego oraz przedsiębiorstwach prywatnych, które dysponują znaczącymi nadwyżkami finansowymi, a jeszcze nie korzystają z usług Banku w zakresie obsługi Rachunku Bieżącego. Rachunek Lokacyjny pozwala ulokować nadwyżki pieniężne według indywidualnie ustalonych warunków a ponadto umożliwia swobodne korzystanie ze środków bez utraty korzyści w postaci naliczonych odsetek.

Do wybranej grupy klientów Bank skierował nową ofertę o nazwie Rachunek Plus. Rachunek Plus to rozwiązanie, które umożliwia bieżącą obsługę operacyjną związaną z działalnością gospodarczą klienta, przy jednoczesnym zachowaniu konkurencyjnego oprocentowania środków zdeponowanych na tym rachunku. Oprocentowanie jest ustalane indywidualnie i jest uzależnione od wartości utrzymywanych środków finansowych na rachunku.

Od 2007 roku Bank stosuje nową dokumentację otwarcia Rachunku Bankowego. W odpowiedzi na oczekiwania i sugestie klientów jest ona obecnie przejrzysta, czytelna i łatwa do wypełnienia. Dla klientów korporacyjnych powstała Skonsolidowana Umowa Rachunku Bankowego, dzięki której klient już w procesie otwierania rachunku może uruchomić trzy dodatkowe produkty: Bankowość Elektroniczną, Karty Debetowe oraz dostęp do internetowej platformy wymiany walut Online Trading – wszystkie na podstawie tej jednej Umowy. Umowa zawiera elementy, które pozwalają szybko i sprawnie otworzyć rachunek. Od kwietnia 2007 roku zostało otwartych ponad 800 rachunków na podstawie nowej dokumentacji.

- *Rachunek zastrzeżony*

Rachunek Zastrzeżony oferowany przez Bank otrzymał Nagrodę Lider Rynku 2007 w kategorii „Najlepsza w Polsce Usługa” oraz został wyróżniony tytułem Euro Leader 2007. Konkurs ten ma na celu wyłonienie, wyróżnienie oraz promocję firm, usług oraz produktów innowacyjnych pod względem technicznym, technologicznym, organizacyjnym oraz jakościowym. Nagroda jest gwarancją najwyższej jakości świadczonych usług oraz stanowi dowód wysokiej pozycji rynkowej.

W 2007 roku dzięki Rachunkowi Zastrzeżonemu, zostało zabezpieczonych szereg transakcji, w tym jedne z największych na rynku dotyczące przejęcia firm i zakupu nieruchomości.

W celu promowania produktu Rachunek Zastrzeżony oraz wzmacniania jego pozycji na rynku w grudniu 2007 roku przeprowadzono kampanię reklamową produktu w fachowych czasopismach. Reklama miała na celu dotarcie do kancelarii prawnych, małych firm i dużych przedsiębiorstw i podkreślenie bezpieczeństwa, jakie jest gwarantowane przy zastosowaniu Rachunku Zastrzeżonego, nawet w największych transakcjach. Cechą charakterystyczną tego produktu jest konstrukcja, która polega na tym, że środki zdeponowane na Rachunku Zastrzeżonym są przekazywane jednej ze stron transakcji tylko po spełnieniu warunków określonych w umowie. Bank uniemożliwia niezgodne z warunkami umowy podjęcie środków.

b) Produkty zarządzania płynnością

W drugiej połowie 2007 roku Bank wprowadził do swojej oferty nową strukturę zarządzania płynnością – Rzeczywisty Cash Pooling – opartą na mechanizmie subrogacji. Subrogacja jest to wstąpienie w prawa

zaspokojonego wierzyciela poprzez spłacenie cudzego długu. Korzyścią płynącą z zastosowania nowego rozwiązania jest rzeczywiste bilansowanie sald na rachunkach poszczególnych uczestników grupy. Oznacza to, że na koniec każdego dnia roboczego ujemne salda uczestników struktury są uzupełniane do zera, a nadwyżki z rachunków pozostałych uczestników są przeksięgowywane na jeden wskazany rachunek. Rozwiązanie to pozwala na zminimalizowanie kosztów odsetkowych oraz wykorzystanie możliwości, jakie daje fizyczna konsolidacja środków. Tym samym Bank rozszerzył ofertę skierowaną do grup kapitałowych chcących efektywnie zarządzać płynnością.

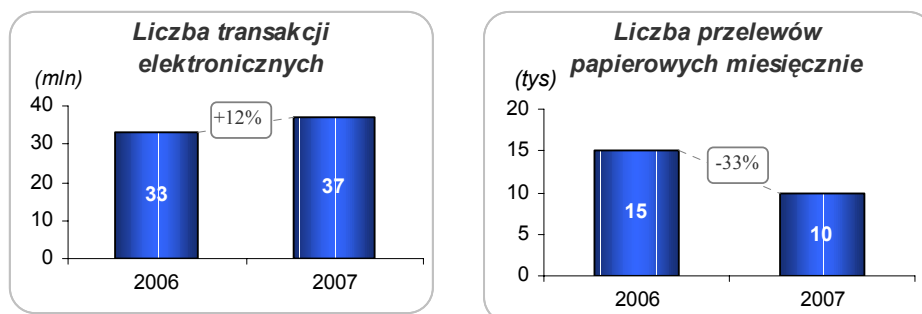
c) Bankowość Elektroniczna

Bank nawiązał współpracę z największymi dostawcami systemów ERP (Enterprise Resource Planning) w Polsce. Efektem tego jest poprawa kompatybilności systemów finansowo-księgowych wykorzystywanych przez klientów Banku i platformy bankowości elektronicznej CitiDirect. Ułatwi to dystrybucję platformy wśród potencjalnych klientów oraz automatyzację procesu wprowadzania zleceń.

W 2007 roku aktywowano 1 250 klientów w systemie bankowości elektronicznej CitiDirect. Na koniec roku 2007 roku 75% aktywacji w systemie wykonywano w ciągu 48 godzin od momentu podpisania umowy z klientem. Wysoka jakość obsługi i zadowolenie klientów są priorytetem Grupy. Szybka aktywacja systemów bankowości elektronicznej jest ważnym elementem realizacji tego celu.

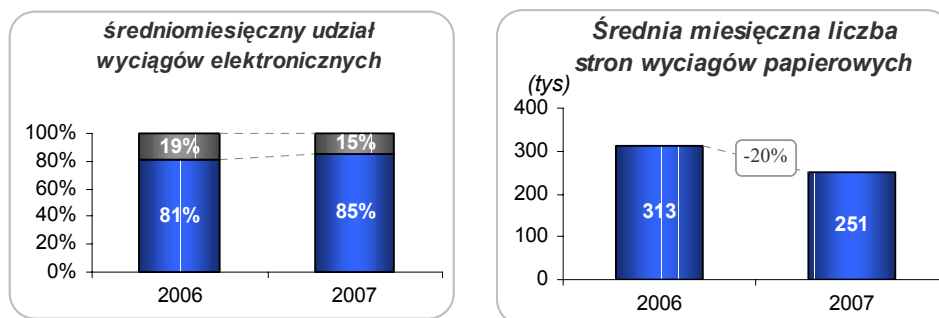
Łącznie z systemu CitiDirect korzysta 4 250 klientów. W roku 2007 w systemie CitiDirect przepracowano 21 milionów transakcji na kwotę ponad 830 miliardów złotych.

Ogólna liczba przetworzonych transakcji w systemach bankowości elektronicznej wyniosła łącznie ponad 37 milionów i była o 4 miliony większa w stosunku do roku 2006.



Liczba wykonywanych przelewów papierowych została zredukowana do 10 tysięcy transakcji miesięcznie. Jest to spadek o 5 tysięcy przelewów w stosunku do grudnia 2006 roku.

Udział ilości stron wyciągów elektronicznych w 2007 roku wzrósł do średniego miesięcznego poziomu 85% w stosunku do 81% w roku 2006. Dzięki konwersji wyciągów papierowych na elektroniczne w 2007 roku miesięcznie drukowano średnio o 60 tysięcy stron wyciągów mniej – spadek z 313 tysięcy miesięcznie w 2006 roku do 251 tysięcy w 2007 roku.



d) Płatności i Należności

- *Unikasa*

Bank w 2007 roku w ramach rozwoju Sieci Obsługi Płatności Unikasa zaoferował klientom nową usługę "Unikasa w Internecie". Za zakupy zrobione w Internecie klienci indywidualni mogą płacić w punktach obsługi sieci. Nowe rozwiązanie zwiększyło docelowy rynek klientów, powiększając go o ludzi młodych, aktywnie korzystających z Internetu.

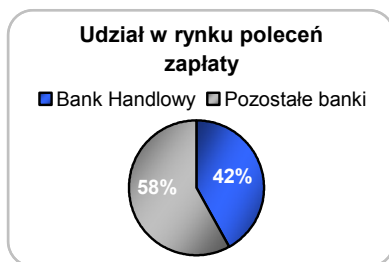
Promując "Unikasa w Internecie" Bank przeprowadził kampanię marketingową, która miała na celu promocję nowej usługi, a także dalsze wzmocnienie marki na rynku. W efekcie przeprowadzonej kampanii informacja o nowej funkcjonalności w sieci Unikasa została przekazana do 2,5 miliona internautów, co w znacznym stopniu przełożyło się na liczbę transakcji zrealizowanych w sieci Unikasa za zakupy internetowe.

W 2007 roku Bank kontynuował działania mające na celu zwiększenie bazy klientowskiej sieci. Sieć Unikasa powiększyła bazę klientów o 100 sklepów internetowych i wystawców faktur z segmentu mediów, ubezpieczeń, wydawnictw, energetyki i sektora publicznego.

Sieć Obsługi Płatności Unikasa otrzymała nagrodę Ministra Gospodarki „Europrodukt 2007”. Jest to prestiżowa nagroda przyznawana produktom, które ze względu na wysoką jakość, nowoczesną technologię i bezpieczeństwo zasługują na miano najlepszych.

- *Polecenie Zapłaty*

W 2007 roku Bank osiągnął 18% wzrost liczby przetwarzanych poleceń zapłaty. W listopadzie zostało zrealizowanych 780 tysięcy transakcji, co stanowi najlepszy miesięczny wynik w historii produktu. Bank po raz kolejny uplasował się na pozycji lidera na rynku polskim. Obecnie około 42% wszystkich poleceń zapłaty jest przetwarzane przez Bank. Znaczny wzrost poleceń zapłaty w 2007 roku jest wynikiem aktywnych działań Banku w ramach Koalicji na rzecz Polecenia Zapłaty. Bank wspólnie z klientami prowadził działania, które miały na celu pozyskanie dodatkowej liczby płatników. Ponadto, dla klientów Banku zorganizowane zostały seminaria i konferencje promujące produkt.



- *SpeedCollect*

W 2007 roku powstał pakiet należnościowy, tj. zintegrowana Obsługa Należności, która skupia w sobie trzy produkty należnościowe: Polecenie Zapłaty, Unikasa oraz SpeedCollect. Celem stworzenia pakietu było zaoferowanie klientom korporacyjnym jednej, spójnej oferty produktowej z zakresu zarządzania należnościami, obejmującej kompleksową obsługę masowych płatności przy znacznie uproszczonych procesach formalnych i wdrożeniowych.

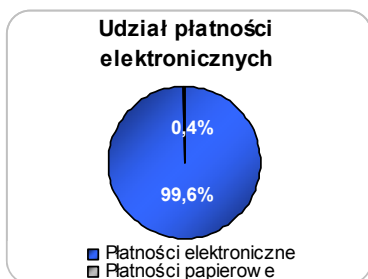
W ramach produktu SpeedCollect, który aktualnie obsługuje tylko masowe płatności krajowe, prowadzone są także prace nad uruchomieniem obsługi płatności w walutach obcych – zarówno dla przelewów zagranicznych przychodzących jak i lokalnych rozliczeń walutowych.

- *Elektroniczne Przekazy Pocztowe*

Elektroniczne Przekazy Pocztowe to produkt skierowany do klientów korporacyjnych, którzy przekazują środki pieniężne w formie gotówkowej osobom fizycznym. W 2007 roku Bank osiągnął 85% wzrost realizowanych przekazów pocztowych w stosunku do poprzedniego roku.

Bank włączył do swej oferty nowy produkt skierowany do osób przebywających poza granicami kraju, które chcą przesłać do Polski środki pieniężne w formie gotówkowej – Workers Remittances. Jest to produkt, który umożliwia przekazywanie środków w formie gotówkowej w sposób bezpieczny, szybki i tani.

- *Przelewy Krajowe*



W 2007 roku Bank przetworzył o 3 miliony więcej płatności w walucie krajowej w stosunku do roku poprzedniego. Zgodnie ze strategią promowania elektronicznych kanałów płatniczych Bank obniżył o 50% liczbę transakcji realizowanych w formie papierowej, osiągając efektywność na poziomie 99,63% elektronicznie przetworzonych płatności krajowych w 2007 roku.

- *Przelewy Zagraniczne*

W 2007 roku Bank osiągnął 15% wzrost liczby płatności w walutach obcych w stosunku do poprzedniego roku.

Zgodnie z wytycznymi Unii Europejskiej, mającymi na celu ujednolicenie płatności w walucie Euro w obrębie Unii Europejskiej, Bank pracuje nad projektem Single European Payment Area (SEPA). W nawiązaniu do zasad najlepszych praktyk Bank dostosował proces realizacji płatności zagranicznych do wymagań Financial Action Task Force (FATF) – międzynarodowej organizacji, której celem jest zwalczanie prania pieniędzy i finansowania terroryzmu.

W 2007 roku Bank w znaczący sposób poszerzył ofertę walut dostępnych dla klientów realizujących przelewy zagraniczne – zwiększając liczbę walut z kilkunastu do siedemdziesięciu. Uruchomione zostały rozliczenia w „walutach egzotycznych”. Oferta kierowana jest do klientów, których działalność oparta jest o wymianę handlową z krajami z Europy Wschodniej (Bułgarią, Chorwacją, Ukrainą), Azji (Singapur, Korea Południowa, Indie), Ameryki (Meksyk) lub Afryki (Egipt, Maroko). Wprowadzone rozwiązanie jest unikalne na rynku, dostarcza niedostępne dotychczas funkcjonalności w zakresie rozliczeń transgranicznych.

Wprowadzono znaczące zmiany w zakresie obsługi na rachunkach nostro, które w zdecydowany sposób obniżyły koszty rozliczeniowe. Bank promując dalszy rozwój nowych kanałów inicjowania instrukcji płatniczych udostępnił klientom możliwość dokonywania płatności za pomocą systemu SWIFT, który tradycyjnie był postrzegany jako główne międzybankowe narzędzie płatnicze.

e) *Produkty kartowe*

Od początku 2007 roku Bank aktywnie promował swoje karty przedpłacone na wielu konferencjach i seminariach. Bank był partnerem strategicznym Forum Dyrektorów Marketingu oraz Konkursu Golden Arrow. Bank brał udział w konferencjach dla Ośrodków Pomocy Społecznej oraz zorganizował serie konferencji regionalnych dla potencjalnych klientów. W 2007 roku podwojeniu uległa liczba Ośrodków Pomocy Społecznej współpracujących z Bankiem w zakresie wypłaty świadczeń socjalnych za pomocą kart przedpłaconych.

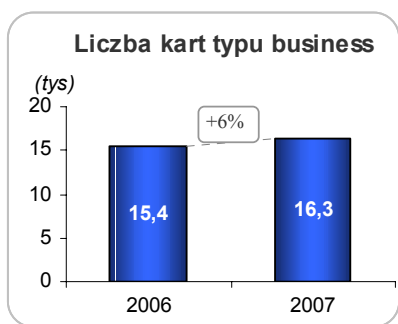
Bank wprowadził na rynek pierwszą w swojej historii przedpłaconą kartę ubezpieczeniową, pierwszą przedpłaconą kartę medyczną oraz pierwszą przedpłaconą kartę upominkową. Karty przedpłacone Banku zostały również wykorzystane w kampaniach promocyjnych wielu firm. Bank nawiązał ponadto



współpracę z jednym z wiodących dostawców bonów premiowych i подарunkowych na rynku polskim. Kontrahent ten wydał ponad 70 tysięcy elektronicznych bonów towarowych. Wszystkie powyższe działania pozwoliły podwoić liczbę wydanych kart na koniec 2007 roku w stosunku do liczby kart wydanych na koniec 2006 roku.

Do tej pory Bank wydał łącznie ponad 340 tysięcy kart przedpłaconych, a liczba aktywnych kart przedpłaconych na

koniec 2007 roku wynosiła ponad 230 tysięcy. Udział Banku w rynku kart przedpłaconych wyniósł 70%.



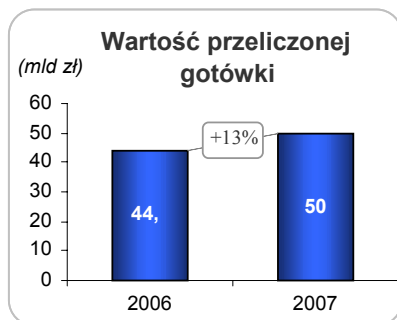
Na koniec 2007 roku liczba wydanych kart typu business wyniosła 16,3 tysięcy, co stanowi 6% wzrost w stosunku do liczby kart wydanych na koniec 2006 roku. W 2007 roku Bank – jako drugi w Polsce – wprowadził usługę Visa Cash back dla Kart Debetowych Citibank Business.

W 2007 roku Bank nawiązał współpracę z firmami informatycznymi dostarczającymi oprogramowanie dla Sądów i Prokuratur. W ramach tej współpracy zintegrowane zostały platformy informatyczne Sądów i Prokuratur z platformą Mikrowpłaty. Rozwiązanie to pozwoliło Bankowi podpisać umowy na usługę Mikrowpłaty z kolejnymi Sądami i Prokuraturami.

Produkt Mikrowpłaty został w 2007 roku uhonorowany prestiżową nagrodą Europrodukt oraz został wyróżniony przez European Payment Consulting Association i European Card Review jako najbardziej innowacyjny produkt w kategorii: „Payment Processing Solution”.

f) Produkty gotówkowe

W 2007 roku Bank nawiązał współpracę z kolejną firmą z obszaru transportu wartości i obsługi gotówki. Zawarcie umowy pozwoliło na dywersyfikację ryzyka związanego z powierzaniem czynności liczenia gotówki podmiotom zewnętrznym. Działanie to zapewniło także obniżenie kosztów tej usługi. Rozszerzeniu uległa sieć lokalizacji przyjmujących wpłaty gotówkowe klientów Banku. Nowe punkty na mapie obsługi gotówkowej przełożyły się na wzrost jakości świadczonych usług oraz satysfakcji klientów.



Rok 2007 był rekordowy pod względem wolumenów przeliczanej gotówki – przekroczony został próg 50 miliardów złotych, co stanowi 13% wzrost w porównaniu do roku 2006.

W celu dalszego wzrostu pozycji konkurencyjnej na rynku oraz poszerzenia zakresu usług finansowych Bank wprowadził do swojej oferty nowy produkt – usługę, która polega na odkupie i sprzedaży banknotów pieniężnych i bilonu od innych banków. Skierowana jest ona do banków krajowych lub zagranicznych, które nie mają podpisanej umowy z NBP w zakresie usług kupna i sprzedaży znaków pieniężnych. Jednym z podstawowych czynników warunkujących działalność instytucji finansowych

jest możliwość zaopatrywania się w gotówkę (w PLN oraz w waluty obce) w celu zasilenia oddziałów, bankomatów, wydawania zasileń klientom, jak również odbioru nadwyżek gotówki z oddziałów. Banki mają ograniczone możliwości w zakresie podpisania umów na kupno/sprzedaż znaków pieniężnych bezpośrednio z NBP, dlatego szukają alternatywnych rozwiązań. Bank wychodzi naprzeciw oczekiwaniom tych banków, występując odpowiednio jako strona kupująca lub sprzedająca i dostarczająca gotówkę.

Od 2007 roku Bank umożliwił jednostkom budżetowym skorzystanie z zastępczej obsługi kasowej. Bank przyjmuje wpłaty i realizuje wypłaty otwarte z czeków z rachunków jednostek budżetowych prowadzonych przez NBP na podstawie umowy podpisanej przez Bank oraz Oddział NBP.

Jednostki, dla których świadczona może być zastępcza obsługa kasowa są jednostkami budżetowymi. Część rozliczeń między tymi podmiotami, a Skarbem Państwa musi być dokonywana za pośrednictwem NBP. Rachunki w NBP są głównymi rachunkami tych podmiotów i są prowadzone zgodnie z odpowiednimi rozporządzeniami. Dla jednostki objętej zastępczą obsługą kasową dogodnie jest korzystanie z placówki Banku zlokalizowanej w miejscowości, w której jednostka ma swoją siedzibę.

g) Biuro ds. Unii Europejskiej

Na początku 2007 roku Biuro ds. UE rozpoczęło realizację strategii wzrostu w oparciu o wykorzystanie funduszy z poprzedniego okresu budżetowego 2004-2006 oraz budżetu przeznaczanego dla Polski na lata 2007-2013. W styczniu prowadzono nabór wniosków do Działania "Nowe inwestycje na przedsiębiorstwach", w efekcie czego Bank prowadził wzmożoną aktywność w obszarze emisji promes finansujących projekty unijne.

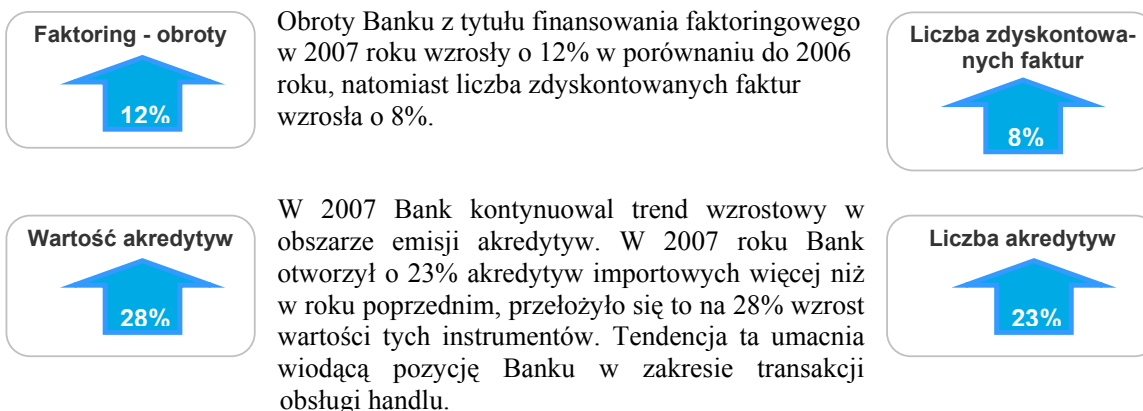
W III kwartale 2007 roku Bank rozpoczął kampanię informacyjną na temat możliwości finansowania inwestycji ze środków Unii Europejskiej. W ramach kampanii Bank uczestniczył w cyklu 4 konferencji, zorganizowanych dla Miejskich Ośrodków Pomocy Społecznej w Łodzi, Szczecinie, Poznaniu i Białymstoku. Spotkania były poświęcone funkcji, jaką mogą odegrać fundusze strukturalne w usprawnianiu pracy urzędów oraz roli Banku w tym procesie.

We wrześniu 2007 roku odbyła się wizyta przedstawicieli Komisji Europejskiej monitorująca realizację programu finansowania samorządów. Ze środków tego programu Bank może udzielać finansowania na inwestycje w szeroko rozumianą infrastrukturę komunalną. Największą korzyścią dla samorządów płynącą z wykorzystania tego źródła finansowania jest przede wszystkim niski koszt obsługi kredytu (niskie odsetki).

W IV kwartale 2007 roku Biuro ds. Unii Europejskiej przeprowadziło szereg kampanii promocyjno-informacyjnych skierowanych zarówno do obecnych jak i potencjalnych klientów Banku na temat nowej perspektywy finansowej na lata 2007-2013, w tym takie działania jak:

- kampania informacyjno-promocyjna związana z naborem wniosków do Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007 – 2013, skierowana bezpośrednio do firm należących do sektora przetwórstwa rolno-spożywczego. Akcją zostało objętych ponad 600 firm tego sektora.
- prasowa ogólnopolska kampania informacyjna związaną z możliwościami pozyskiwania środków unijnych przez przedsiębiorców w latach 2007 – 2013. Cykl artykułów prezentował możliwości uzyskania pomocy finansowej z funduszy unijnych oraz przedstawiał rolę Banku w tym procesie.
- rozpoczęto cykl 16 konferencji regionalnych poświęconych tematyce społecznej odpowiedzialności biznesu oraz roli środków unijnych w zwiększaniu aktywności wolontariatu pracowniczego. W seminariach udział wzięli przedstawiciele regionalnych samorządów oraz przedsiębiorcy z danego województwa.
- „Dni Otwarte na Doradztwo Unijne” zorganizowane w oddziałach banku w Gdańsku, Białymstoku, Rzeszowie oraz Wrocławiu. Podczas Dni Otwartych można było uzyskać wiedzę na temat jak pozyskać środki na realizację własnych inwestycji z wykorzystaniem funduszy z Unii Europejskiej. Kampania została skierowana do 2 500 firm segmentu małych i średnich przedsiębiorstw.

3.2.2 Produkty finansowania handlu



Kluczowe zadania, osiągnięcia, transakcje i programy zrealizowane w 2007 roku:

- Bank jest wiodącym usługodawcą w zakresie finansowania dostawców dla branży budowlanej w Polsce, co przejawia się we wzroście liczby obsługiwanych programów oraz poziomu ich finansowania. W pierwszej połowie 2007 roku Bank zaimplementował program finansowania dostawców dla jednego z wiodących producentów cementu w Polsce, a także pozyskał kolejną czołową firmę z branży budowlanej;
- Uruchomienie programu finansowania dostawców dla jednego z największych koncernów handlowych na świecie opartego o dyskonto wierzytelności handlowych udokumentowanych fakturami bez regresu do cedenta, w oparciu o specjalnie stworzoną dostosowaną platformę elektroniczną;
- Wprowadzenie do oferty innowacyjnego rozwiązania dotyczącego dyskonta wierzytelności z ograniczonym regresem do cedenta. Nowa forma finansowania faktoringowego umożliwia dostawcy nie tylko wcześniejsze pozyskanie środków pieniężnych za sprzedane towary, ale przede wszystkim transfer ryzyka wypłacalności kontrahenta do Banku;
- Wdrożenie pierwszych programów finansowania wierzytelności handlowych krajowych i zagranicznych z ograniczonym regresem dla wiodącego na polskim rynku producenta sprzętu gospodarstwa domowego a także dla dwóch przedstawicieli branży chemicznej;
- Uruchomienie programu dyskonta wierzytelności handlowych udokumentowanych fakturami z przejęciem ryzyka płatności światowego lidera w produkcji materiałów budowlanych – klientów kredytowych;
- Uruchomienie programu dyskonta wierzytelności handlowych udokumentowanych fakturami bez regresu dla jednej z największych firm produkujących wyposażenie samochodowe;
- Aktywna prezentacja rozwiązań finansowania handlu na bankowym sympozjum dla klientów globalnych prowadzących działalność na rynkach wschodnich.

3.2.3 Usługi powiernicze i depozytariusza

Bank prowadzi działalność powierniczą na podstawie przepisów prawa polskiego i zgodnie z międzynarodowymi standardami usług powierniczych, potrafiąc sprostać wymogom największych i najbardziej wymagających klientów instytucjonalnych.

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

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

Bank realizuje również rozliczenia transakcji zawieranych przez klientów instytucjonalnych na elektronicznej platformie obrotu dłużnymi papierami wartościowymi, działającej pod nazwą MTS-Poland, zorganizowanej przez spółkę MTS-CeTO S.A., a także rozliczenia transakcji w obrocie papierami wartościowymi dla zdalnych uczestników Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. i MTS-CeTO S.A. W dalszym ciągu notowany jest znaczący wzrost aktywności brokerów zagranicznych

pełniących funkcję zdalnych uczestników Giełdy, co znajdzie odzwierciedlenie we wzroście wolumenów rozliczanych przez Bank transakcji w latach następnych.

W minionym okresie 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. Eksperti Banku pracowali nad możliwością wprowadzenia do polskiego systemu prawnego koncepcji rachunku zbiorczego, który funkcjonowałby na poziomie uczestników Krajowego Depozytu Papierów Wartościowych S.A. (tzw. omnibus account) oraz nowymi rozwiązaniami prawnymi dla pożyczek papierów wartościowych i krótkiej sprzedaży. Finalizacja wymienionych tu przykładowo projektów przybliży praktyki obowiązujące na naszym rynku do standardów międzynarodowych. Wykorzystując własne doświadczenie i kompetencje Bank współpracuje z Komisją Nadzoru Finansowego, Krajowym Depozytem Papierów Wartościowych S.A. i Giełdą Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. przy wprowadzaniu nowych rozwiązań systemowych.

W dniu 31 grudnia 2007 roku Bank prowadził 11 690 rachunków papierów wartościowych.

W 2007 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 Pocztylion,
- Pekao OFE,
- Nordea OFE

oraz dla dwóch pracowniczych funduszy emerytalnych:

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

Ponadto, Bank pełnił obowiązki depozytariusza dla 38 funduszy i subfunduszy inwestycyjnych, zarządzanych przez następujące Towarzystwa Funduszy Inwestycyjnych:

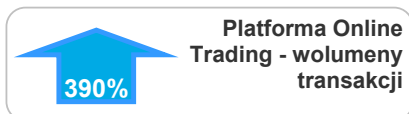
- BZ WBK AIB TFI S.A.
- PKO TFI S.A.
- SEB TFI S.A.
- PIONEER PEKAO TFI S.A.
- LEGG MASON TFI S.A.
- GE Debt TFI S.A.

3.3 Działalność Pionu Skarbu

W 2007 roku Bank utrzymał wiodącą pozycję na rynku w obszarze transakcji wymiany walutowej z klientami niebankowymi. Poziom wolumenów transakcji wymiany walutowej z klientami niebankowymi wzrósł o ponad 29% w stosunku do roku poprzedniego i aż o 55% w stosunku do roku 2005.

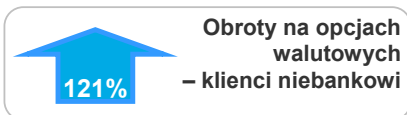
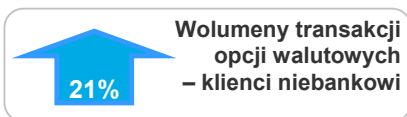


Klienci Banku zainteresowani transakcjami wymiany walutowej bardzo aktywnie wykorzystywali platformę internetową dostarczaną przez Bank. Wolumen transakcji zawieranych za pośrednictwem tego narzędzia ciągle znajduje się w silnym trendzie wzrostowym. W ujęciu rok 2007 do roku 2006 zanotowany wzrost wyniósł około 390%. Ponadto, platforma



okazała się bardzo dobrym narzędziem do pozyskiwania nowych klientów oferując atrakcyjne ceny dla transakcji wymiany walutowej oraz możliwość zabezpieczania ekspozycji na ryzyko wymiany walutowej.

W omawianym okresie Bank umocnił swoją pozycję także na rynku walutowych instrumentów



pochodnych. Transakcje opcyjne stają się coraz bardziej popularne wśród klientów Banku. Klienci coraz częściej sięgają po te instrumenty w celu zabezpieczenia swojej ekspozycji walutowej. Fakt ten potwierdza wzrost liczby zawieranych transakcji przez klientów na tym rynku o około 21% w stosunku do 2006 roku. Jednocześnie widoczny jest silny trend wzrostowy obrotów. W 2007 roku poziom obrotów na opcjach walutowych wzrósł o prawie 121% w stosunku do roku poprzedniego. Za przyrostem obrotów podążył wzrost przychodów Banku na podobnym poziomie.

Rok 2007 był udanym rokiem także dla depozytów powiązanych z rynkiem. Poziom obrotów dla tego produktu wzrósł znacznie w stosunku do roku 2006 - zanotowano ponad 79% wzrost.

Na rynku złożonych produktów pochodnych Bank zanotował silny wzrost wolumenów. W ujęciu rok 2007 do roku 2006 wolumeny wzrosły o prawie 79%. Przedstawione przez Bank rozwiązania



zabezpieczające transakcje towarowe i ryzyko stopy procentowej cieszyły się coraz większym zainteresowaniem wśród klientów korporacyjnych, co potwierdza 45% wzrost liczby transakcji pochodnych w stosunku do roku poprzedniego. Zróżnicowana

oferta produktów strukturyzowanych oraz nowatorskie rozwiązania dotyczące finansowania przedsiębiorstw połączone z instrumentami pochodnymi strukturyzującymi elementy ryzyka walutowego i stopy procentowej, pozwoliły utrzymać wysoką pozycję Banku na rynku.

Sytuacja płynnościowa na rynkach światowych pod koniec 2007 roku nie miała wpływu na strukturę bilansu Banku. Bank pozostał nadpłynny, a koniec roku charakteryzował się zwiększonym wolumenem depozytów przyjętych od klientów.

3.4 Bankowość Przedsiębiorstw

Bank należy do liderów bankowości przedsiębiorstw w Polsce. Jego udział w kredytach dla firm na koniec 2007 roku wyniósł 4,2% wobec 4,6% na koniec 2006 roku, natomiast w depozytach firm wyniósł odpowiednio 8,5% wobec 9,5% na koniec 2006 roku.

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.

3.4.1 Bankowość Korporacyjna i Inwestycyjna

W zakresie bankowości korporacyjnej Bank świadczy kompleksowe usługi finansowe dla największych polskich przedsiębiorstw oraz wybranych średnich przedsiębiorstw z silnym potencjałem wzrostu, jak również dla największych instytucji finansowych oraz spółek z sektora publicznego.

Cechą wspólną klientów bankowości korporacyjnej jest ich zapotrzebowanie na zaawansowane produkty finansowe oraz doradztwo w zakresie inżynierii finansowej. Bank zapewnia w tym obszarze koordynację oferowanych produktów z zakresu skarbu i zarządzania środkami finansowymi oraz przygotowuje oferty

kredytowe różnorodnych form finansowania. Innowacyjność i konkurencyjność w zakresie oferowanych nowoczesnych struktur finansowania jest wynikiem połączenia wiedzy i doświadczenia Banku, a także współpracy w ramach globalnej struktury Citi. W związku ze specyfiką potrzeb klientów korporacyjnych model zarządzania Banku zakłada, że klienci są obsługiwani przez specjalnie dedykowany zespół w Centrali Banku w Warszawie - Pion Bankowości Korporacyjnej.

W 2007 roku Bank kontynuował aktywne wsparcie dla rozwoju swoich klientów angażując się w ich finansowanie samodzielnie oraz poprzez konsorcja, a także brał udział w istotnych transakcjach na rynku finansowym w Polsce.

Poniżej zostały przedstawione największe transakcje 2007 roku:

- sfinalizowanie umowy kredytowej dotyczącej finansowania budowy bloku energetycznego oraz kompleksowego programu modernizacji Elektrowni Bełchatów S.A. (BOT). Transakcja na kwotę 604 mln EUR jest obecnie największym kredytem konsorcjalnym dla sektora energetycznego w Polsce. Przyniosła ona Bankowi prestiżową nagrodę – „European project finance 2006 power deal of the year award”;
- zorganizowanie emisji 10-letnich obligacji przeznaczonych na finansowanie budowy nowego bloku energetycznego w jednej z polskich elektrowni. Całkowita kwota programu emisji wynosi 650 mln zł. Obligacje będą emitowane w 6 seriach w okresie 3 lat realizacji inwestycji. Jest to pierwszy program korporacyjnych obligacji strukturyzowanych na polskim rynku. Bank pełnił w transakcji rolę banku strukturyzującego i wiodącego współorganizatora emisji;
- sfinalizowanie transakcji strukturyzowanej z PKP S.A. Jest to transakcja udzielenia kredytu konsorcjalnego w wysokości 130 mln EUR powiązana z zabezpieczeniem ryzyka stopy procentowej. W konsorcjum kredytowym, którego Bank był wiodącym aranżerem brało udział łącznie 9 banków. Obie transakcje są wynikiem długoletniej owocnej współpracy między Bankiem, a Polskimi Kolejami Państwowymi, a ich przygotowanie było wyjątkowo skomplikowane ze względu na regulacje Unii Europejskiej dotyczące pomocy publicznej dla przedsiębiorstw;
- sfinalizowanie transakcji przejęcia przez Computerland spółki informatycznej Emax. Transakcja o wartości 480 mln zł, w której Bank pełnił rolę doradcy, była jednym z głównych wydarzeń w dziedzinie fuzji i przejęć w Polsce w ciągu ostatniego roku;
- zawarcie umowy 3- letniego kredytu obrotowego z PKP Polskie Linie Kolejowe S.A. Całkowita kwota transakcji wynosi 500 mln zł, wzięły w niej udział łącznie dwa banki. Bank Handlowy w Warszawie S.A. pełni rolę organizatora oraz agenta kredytu. Transakcja ta jest wynikiem wygranego przetargu publicznego na finansowanie PKP PLK S.A. rozstrzygniętego w maju 2007 roku;
- Podwyższenie programu emisji obligacji dla Telekomunikacji Polskiej S.A. (TP S.A.) z poziomu 1 mld zł do poziomu 2,5 mld zł w ramach aneksu do umów dotyczących niepublicznego Programu Emisji Obligacji. Tym samym Program TP S.A. jest w chwili obecnej największym programem dla przedsiębiorstwa w Polsce;
- Finansowanie PKO BP S.A. w postaci kredytu konsorcjalnego przeznaczonego na realizację ogólnych celów banku na łączną kwotę 950 mln CHF, w którym Bank Handlowy w Warszawie S.A. był wiodącym aranżerem;
- Finansowanie zorganizowane dla Zakładów Farmaceutycznych Polpharma S.A. umożliwiające reorganizację struktury kapitałowej spółki. 5-letnie finansowanie na łączną kwotę 300 mln zł zostało zorganizowane m. in. przez Bank Handlowy w Warszawie S.A., który jest agentem kredytu;
- Finansowanie zorganizowane dla spółki Anura S.A. (Penta Holding Ltd) na częściowe sfinansowanie zakupu spółki Żabka Polska S.A. Bank Handlowy w Warszawie S.A. współorganizował 7-letnie finansowanie na kwotę 300 mln zł, jest także agentem kredytu i agentem ds. zabezpieczeń;

- W IV kwartale 2007 Bank Handlowy w Warszawie S.A. wygrał przetarg publiczny na obsługę rachunków bankowych Miasta Stołecznego Warszawa. Umowa została podpisana przez Prezydenta m. st. Warszawy i Prezesa Zarządu Banku. Ambicją Banku jest poprawienie struktury obsługi finansowej Miasta i umożliwienie wykorzystania nowoczesnych rozwiązań bankowych. Oczekuje się, że koszty ponoszone przez Miasto w związku z obsługą bankową będą znacząco niższe;
- Zawarcie kontraktu na program kart przedpłaconych dla klientów Netia S.A. Jest to pierwsza karta przedpłacona w sektorze telekomunikacyjnym. Transakcja ta obejmuje kilkadziesiąt tysięcy kart i wiąże się z istotną poprawą pozycji konkurencyjnej klienta Banku;
- Organizacja programu emisji obligacji CIECH S.A. na łączną kwotę 500 milionów złotych, w którym Bank Handlowy pełnił rolę jednego z 3 współorganizatorów oraz dealerów, a także agenta ds. płatności i depozytariusza. W ramach programu, CIECH S.A. wyemitował w grudniu 2007 roku 5-letnie obligacje na kwotę 300 mln zł, co umożliwiło spółce sfinansowanie akwizycji Sodawerk Holding Stassfurt GmbH oraz spłatę części zadłużenia krótkoterminowego.

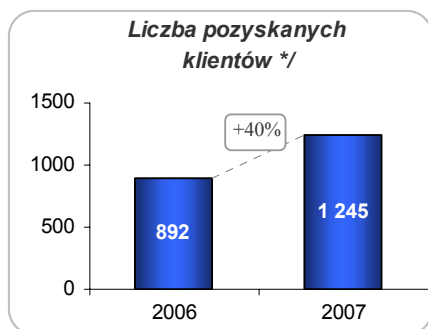
Dzięki wysokiej jakości oferowanych produktów i usług finansowych oraz ich innowacyjności, Bank utrzymuje pozycję lidera wspierając klientów w realizacji planów rozwojowych przy wykorzystaniu najnowszych struktur i instrumentów finansowych na coraz bardziej konkurencyjnym i wymagającym polskim rynku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

3.4.2 Bankowość Przedsiębiorstw

W ramach bankowości przedsiębiorstw obsługiwani są klienci, których roczne przychody ze sprzedaży przekraczają 8 mln zł, ale nie przekraczają 1 mld zł oraz korporacje, które mają globalne relacje z grupą Citi.

W 2007 roku Bank prowadził rachunki ok. 7,5 tys. klientów, podczas gdy na rynku polskim funkcjonowało wówczas około 25 tys. przedsiębiorstw spełniających ww. kryteria.

Tak duża i zróżnicowana grupa klientów obsługiwana jest w ramach nowego modelu obsługi klientów, w skład którego wchodzi następujące trzy główne segmenty obsługi klientów: Małych i Średnich Przedsiębiorstw (MSP), Dużych Przedsiębiorstw oraz, włączony z końcem września 2007 roku, segment Klientów Globalnych. W ramach segmentu MSP obsługiwani są klienci o rocznych przychodach ze sprzedaży od 8 mln zł do 75 mln zł, w ramach segmentu Dużych Przedsiębiorstw obsługiwani są klienci o rocznych przychodach ze sprzedaży od 75 mln zł do 1 mld zł, a w zakresie segmentu Klientów Globalnych Bank świadczy usługi na rzecz klientów, którzy mają globalne relacje z grupą Citi. Struktura ta umożliwia bardziej zindywidualizowaną obsługę małych przedsiębiorstw oraz lepsze dopasowanie oferty do szerokich potrzeb produktowych klientów. Bank posiada rozległą sieć oddziałów regionalnych dedykowanych klientom bankowości przedsiębiorstw, jak również znaczna część sieci detalicznej jest przystosowana do obsługi klientów korporacyjnych. Łącznie, klienci z tego segmentu obsługiwani są przez 122 oddziałów w całym kraju.



*/z wyłączeniem Klientów Globalnych

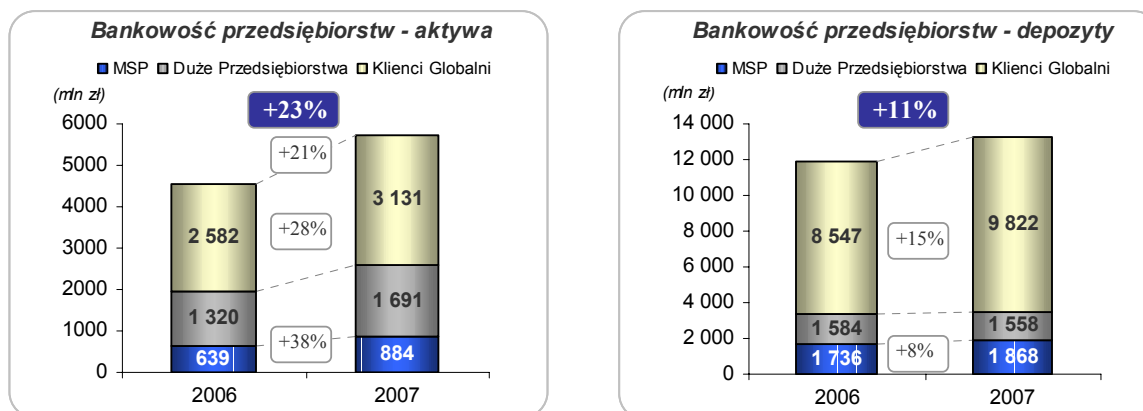
W 2007 roku Bank zrewidował podejście do pozyskiwania nowych klientów oraz skutecznego i sprawnego przeprowadzenia kilku kampanii akwizycyjnych, takich jak „Budujemy Aktywa” czy „Online Trading”, skierowanych do wyselekcjonowanych grup klientów.

W całym roku (z wyłączeniem klientów globalnych) pozyskaliśmy prawie 1 250 nowych klientów (o 40% więcej niż w 2006 roku). 60% z nich zostało pozyskanych dzięki kampaniom wymienionym powyżej.

Dobry wynik akwizycji wsparty był nowym programem kredytowym oraz innowacyjnymi rozwiązaniami produktowymi w

zakresie transakcji walutowych.

Według stanu na koniec 2007 roku Bank odnotował prawie 23% wzrost aktywów w ramach bankowości przedsiębiorstw w porównaniu do stanu na koniec 2006 roku, a w segmencie MSP wzrost ten wyniósł aż 38%. W tym samym okresie salda na rachunkach bieżących i depozytach terminowych również wzrosły o 11%, a w segmencie Klientów Globalnych wzrost ten wyniósł 15%.



Dzięki unikalnemu na rynku kanałowi dystrybucji dla transakcji wymiany walutowej (platforma OLT) w 2007 roku w ramach bankowości przedsiębiorstw Bank odnotował 83% wzrost wartości transakcji walutowych wykonywanych przez klientów, a w segmencie MSP wzrost ten wyniósł aż 102%.

Wartość transakcji walutowych */

w mln zł	2007	2006	Zmiana	
			Kwota	%
Bankowość Przedsiębiorstw	34 548	18 892	15 656	83%
w tym:				
MSP	14 654	7 249	7 405	102%
Duże Przedsiębiorstwa	17 612	10 594	7 018	66%

*/ z wyłączeniem klientów globalnych

W ramach ciągłej poprawy oferty kredytowej oraz zrewidowanego programu kredytowego w III kwartale 2007 roku Bank wprowadził ofertę długoterminowych kredytów inwestycyjnych na budowę nieruchomości zabezpieczonych na finansowanej nieruchomości. Produkt ten zakłada również dłuższe niż dotąd osiągalne okresy finansowania - obecnie klienci segmentu Dużych Przedsiębiorstw mogą uzyskać kredyt na maksymalnie 10 lat, a klienci segmentu Małych i Średnich Przedsiębiorstw nawet na 12 lat. Dotychczas maksymalne okresy, na jakie Bank udzielał kredytów, wynosiły 10 lat dla MSP i 8 lat dla Dużych Przedsiębiorstw.

Bank wprowadził również Skonsolidowaną Umowę Rachunku Bankowego, która równolegle z otwarciem rachunku umożliwia uruchomienie bankowości elektronicznej, platformy Online Trading oraz kart debetowych. Dzięki temu rozwiązaniu znacząco skrócił się czas przygotowania gotowości operacyjnej nowopozyskanych klientów.

Kolejną ciekawą ofertą było wprowadzenie Umowy Rachunku Lokacyjnego, która skierowana jest przede wszystkim do jednostek sektora publicznego jak również do klientów z Dużych Przedsiębiorstw.

Pod koniec 2007 roku uruchomiony został program finansowania dostawców z wiodącą siecią hipermarketów w Polsce, w wyniku czego rozpoczęto proces pozyskiwania znaczącej liczby nowych klientów (dostawców hipermarketów), co było widoczne już w grudniu 2007 roku.

Ponieważ przedsiębiorstwa są głównym beneficjentem środków pomocowych przyznawanych przez Unię Europejską w ramach nowego okresu budżetowania – Bank aktywnie proponuje swoim klientom usługi doradztwa unijnego świadczone przez funkcjonujące w Banku Biuro 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 znajduje się atrakcyjny długoterminowy kredyt inwestycyjny współfinansowany przez bank Kreditanstalt für Wiederaufbau przy współudziale Komisji Europejskiej – w ramach programu finansowania przedsięwzięć inwestycyjnych „Municipal Finance Facility”.

W Sektorze Publicznym coraz większym zainteresowaniem i uznaniem cieszyła się usługa Mikrowpłat - narzędzia do zarządzania środkami powierzonymi przez osoby trzecie (wadia, zabezpieczenia). W 2007 roku Bank podpisał umowy na ten produkt z 18 klientami.

3.5 Działalność maklerska

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

W całym 2007 roku wartość transakcji na akcjach zawartych na Giełdzie Papierów Wartościowych za pośrednictwem DMBH osiągnęła 43,8 mld złotych i była o 22,6% wyższa od wartości transakcji zawartych przez DMBH w roku poprzednim.

Udział DMBH w obrotach akcjami w roku 2007 wyniósł 9,47% (11% w 2006), co oznacza trzecie miejsce w rankingu członków GPW.

Liczba rachunków inwestycyjnych prowadzonych przez DMBH na koniec 2007 roku wynosiła 10 287 i zmniejszyła się o 5,8% w stosunku do końca roku poprzedniego. Główną przyczyną spadku liczby rachunków jest zamknięcie przez DMBH rachunków nieaktywnych.

Kluczowym czynnikiem, który miał wpływ na osiągnięte przez DMBH wyniki finansowe w roku 2007 była nadal korzystna koniunktura rynkowa oraz rekordowe, wynoszące około 462 mld zł obroty na rynku akcji. Sytuacja na rynku giełdowym była rezultatem, z jednej strony bardzo dobrej kondycji polskiej gospodarki i napływu funduszy z UE, z drugiej zaś zmieniającą się strukturą oszczędności Polaków i zwiększonym zainteresowaniem inwestorów krajowych inwestycjami w akcje.

Działalność na GPW na rachunek własny COK rozpoczął w 1994 roku. Początkowo w starym systemie notowań w funkcji Członka Giełdy - Specjalisty a następnie po wprowadzeniu przez GPW systemu WARSET jako Animator. Przed połączeniem COK z Citibrokerage, COK rozpoczął działalność jako Organizator rynku na Centralnej Tabeli Ofert (MTS-CTO), która co do zasady jest podobna do funkcji Animatora. DMBH kontynuuje tę działalność.

Na koniec 2007 roku DMBH pełnił funkcję Animatora dla 44 spółek, co stanowi 12,6 % wszystkich akcji notowanych na GPW. Dodatkowo Wydział Inwestycji Własnych pełni tę funkcję dla kontraktów terminowych na indeks WIG20 oraz jednostek indeksowych MW20. Wśród animowanych spółek znalazły się spółki zagraniczne notowane równolegle na macierzystych rynkach. Do BACA i MOL dołączyła w tym roku ORCO Property Group.

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

Wartość transakcji na rynku niepublicznym zawartych za pośrednictwem DMBH w 2007 roku to ponad 890,5 mln PLN.

W 2007 roku Dom Maklerski Banku Handlowego S.A. (DMBH) zorganizował następujące nowe emisje akcji:

- Emisja akcji serii D spółki Zakłady Tłuszczowe "Kruszwica" SA. Emisja była skierowana wyłącznie do akcjonariuszy trzech spółek niepublicznych, w związku z połączeniem emitenta z tymi spółkami (akcje były wydawane w zamian za majątek spółek łączących się). Wartość emisji, według wartości majątku, za który były wydawane akcje, wynosiła 277 416 tys. zł (I kwartał 2007).
- Pierwsza publiczna oferta (na rynku polskim) akcji dewelopera Orco Property Group połączona z wprowadzeniem akcji do obrotu na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. Wartość oferty wynosiła 652 mln zł (II kwartał 2007).

Łączna wartość obu ww. emisji wyniosła 929 416 tys. zł., co daje ok. 5,1 % udziału w 2007 r. w wartości rynku nowych emisji. Udział DMBH w rynku obliczono bez uwzględnienia rynku NewConnect.

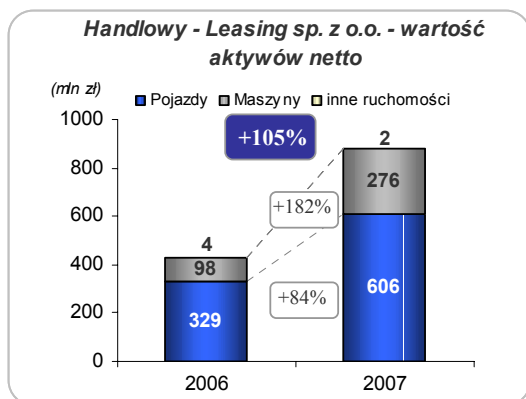
Wybrane pozycje rachunku wyników i bilansu*

Nazwa spółki	Siedziba	Udział Banku w kapitale zakładowym spółki %	Suma bilansowa 31.12.2007	Kapitał własny 31.12.2007	Wynik finansowy netto za 2007 rok tys. zł
Dom Maklerski Banku Handlowego S.A.	Warszawa	100	438 055	99 925	18 993

* dane w trakcie audytu

3.6 Działalność leasingowa

W ramach Grupy kapitałowej Banku działalnością leasingową zajmuje się HANDLOWY-LEASING Sp. z o.o. Firma powstała we wrześniu 1996 roku jako spółka zależna Banku Handlowego w Warszawie SA. W roku 2001 zapoczątkowany został proces łączenia działalności operacyjnej dwóch firm leasingowych: Handlowy-Leasing SA i Citileasing Sp. z o.o. Od 10 stycznia 2006 roku spółki działają pod wspólnym znakiem Handlowy-Leasing S.A. Działalność spółki Handlowy-Leasing Sp. z o.o. obejmuje zarówno obsługę transakcji średniej i dużej wartości, jak również wspieranie programów sprzedaży producentów i dostawców sprzętu (tzw. vendor financing).

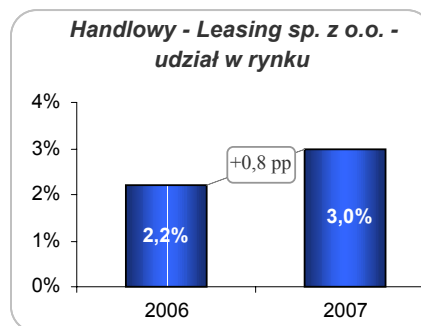


spółki w rynku leasingu ruchomości wzrósł z 2,2% do 3%.

W roku 2007 łączna kwota należności leasingowych netto Spółki wzrosła z 728,6 mln zł do 1086,7 mln zł. Spółka zanotowała znaczący wzrost przychodów ze sprzedaży, co pozwoliło zrealizować zysk netto w kwocie

W roku 2007 spółka odnotowała 105%-owy wzrost wartości aktywów netto oddanych w leasing (WAN) do kwoty: 883,4 mln PLN, w porównaniu z wartością WAN na koniec 2006 (431,3 mln PLN). Środki transportu stanowiły 68,6% WAN w 2007 w stosunku do 76,4% rok wcześniej. W 2007 wzrósł udział maszyn w wartości aktywów netto oddanych w leasing (WAN), zgodnie z przyjętą strategią. Wyniósł on 31,2% (181,5% dynamika wzrostu).

Udział
rynkowy



14,6 mln zł. Zysk netto zmniejszył się co prawda w stosunku do zysku wykazanego w roku ubiegłym, jednakże wynikało to z odzyskanego w roku 2006 podatku CIT nadpłaconego w latach poprzednich. Na podkreślenie zasługuje bardzo dobra jakość portfela kredytowego spółki tak pod kątem niskiej kwoty odpisów, jak i poziomu bieżących zaległości leasingowych, kształtującego się na poziomie 3-4% zaległości powyżej 30 dni, co jest znacząco niższe od przyjmowanych benchmarków.

Rok 2007 był kolejnym okresem, w którym podjęliśmy działania dla wzmocnienia pozycji rynkowej spółki i budowania platformy do dalszego dynamicznego rozwoju.

Do kluczowych działań należy zaliczyć:

- poszerzenie oferty produktowej skierowanej na finansowanie maszyn i urządzeń takich jak: maszyny poligraficzne, centra obróbcze, maszyny do produkcji wyrobów plastikowych, maszyny budowlane, w tym zwłaszcza oferty w obszarze małej transakcji: firma wdrożyła szybką ścieżkę procesowania takiej transakcji, dając doradcom narzędzie umożliwiające procesowanie i zamknięcie transakcji leasingowej w 48 godzin;
- uproszczenie procesów wewnętrznych związanych z realizacją transakcji tak w ramach Spółki, jak w obszarze współpracy z Bankiem, dla zwiększenia zadowolenia klientów oraz poprawy efektywności ;
- rozwój sprzedaży krzyżowej w ramach Grupy, szczególnie w obszarze Pionu Bankowości Przedsiębiorstw; Firma opracowała i wdrożyła programy promocji i współpracy uwzględniający segmenty klientów Banku. Określono wymierne cele dla obu stron, na bieżąco monitorując ich realizację, jak również opracowano i wdrożono dodatkowe działania wspierające współpracę takie jak programy motywacyjne, szkolenia i wspólne działania marketingowe. Wzrost udziału sprzedaży do klientów bankowych świadczy o właściwie przyjętej i realizowanej strategii;
- poszerzenie kanałów dystrybucji przez zewnętrznych przedstawicieli handlowych oraz lepszą współpracę z dostawcami i brokerami;
- wzrost aktywności spółki w kanałach branżowych, z dużym naciskiem na wzrost w leasingu maszyn. Firma wyszczególniła sieć dedykowanych do tego segmentu doradców leasingowych, co w znacznym stopniu zwiększyło skalę penetracji rynku, jej konkurencyjność i szybkość działania;
- przywiązywanie bardzo dużej wagi do obsługi posprzedażowej, dla zwiększenia zadowolenia klientów oraz efektywności spółki. Dużą uwagę skierowano na ulepszanie serwisu posprzedażowego oraz wzmocnienie zespołu Działu Realizacji Transakcji oraz Działu Obsługi Leasingu. Uzyskane w Badaniu Głosu Klienta (VOC) opinie i oczekiwania klientów wykorzystano do wewnętrznej reorganizacji oraz udoskonalania procesów. Celem działań jest zapewnienie dobrego i kompleksowego serwisu posprzedażowego oraz wzrost zadowolenia klientów z obsługi spółki; Ankieta zadowolenia klientów przeprowadzona w IV kwartale pokazała zadowolenie klientów na poziomie 84%;
- zapewnienie dobrej jakości portfela kredytowego.

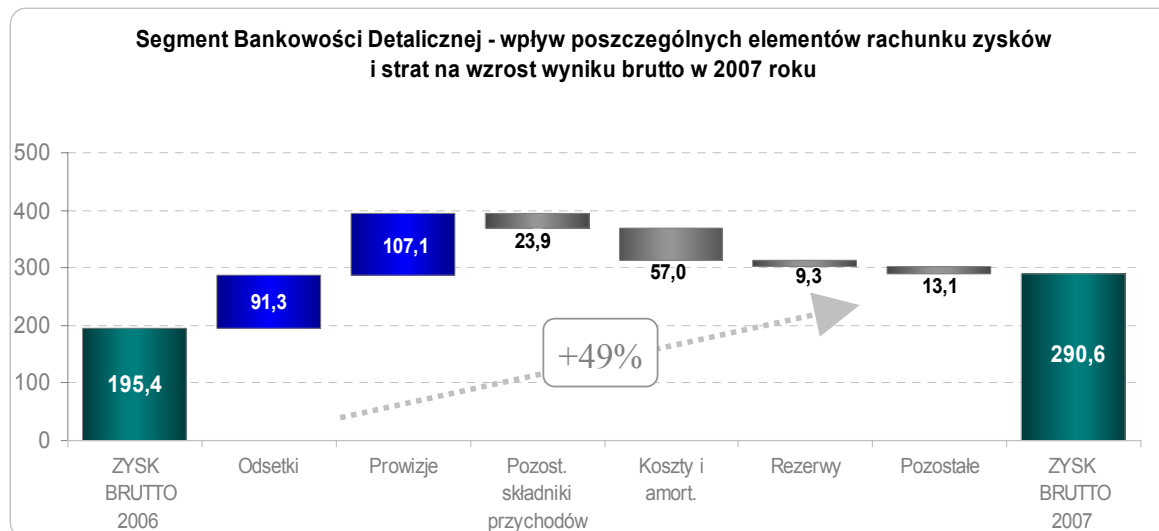
Wybrane pozycje rachunku wyników i bilansu *

Nazwa spółki	Siedziba	Udział Banku w kapitale zakładowym spółki %	Suma bilansowa 31.12.2007	Kapitał własny 31.12.2007	Wynik finansowy netto za 2007 rok tys. zł
Handlowy-Leasing Sp. z o.o.	Warszawa	100	1 132 166	211 367	13 172

* dane w trakcie audytu

4. Segment Bankowości Detalicznej

4.1 Podsumowanie wyników segmentu



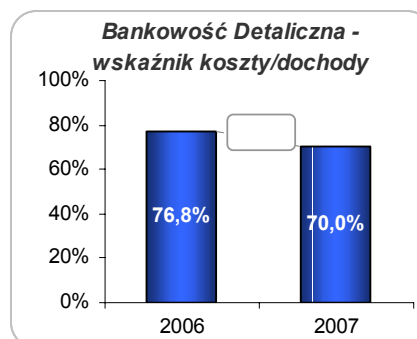
W porównaniu do roku ubiegłego, w roku 2007 segment Bankowości Detalicznej osiągnął imponujący wzrost zysku brutto – prawie o 50%. Głównymi składowymi tego wzrostu były:

- Wzrost wyniku odsetkowego aż o 91,3 mln zł, tj. o 15,8%, przede wszystkim w efekcie powiększenia portfela kart kredytowych i kredytów gotówkowych, częściowo skompensowane obniżeniem oprocentowania, oraz wzrostem kosztów odsetkowych z tytułu rosnącego portfela kont oszczędnościowych,
- Wzrost wyniku na prowizjach o 107,1 mln zł, tj. o 33,5% głównie dzięki wzrostowi sprzedaży produktów ubezpieczeniowych i inwestycyjnych oraz rosnącemu portfelowi kart płatniczych i kredytowych.

Negatywny wpływ na poziom wyniku brutto osiągniętego przez segment Bankowości Detalicznej miały:

- Wzrost kosztów spowodowany głównie intensyfikacją działań marketingowych (zwłaszcza mediowych) oraz wzrostem kosztów wynagrodzeń zarówno zmiennych (pochodna dobrych wyników sprzedaży), jak i stałych (wzrost zatrudnienia w obszarze dystrybucji związany z rozwojem biznesu i ekspansją kanałów dystrybucji),
- Wzrost odpisów (netto) na utratę wartości spowodowany w znacznej mierze wzrostem rezerwy IBNR wynikającej z przyrostu portfela należności detalicznych oraz rosnącym udziałem należności obsługiwanych nieterminowo.

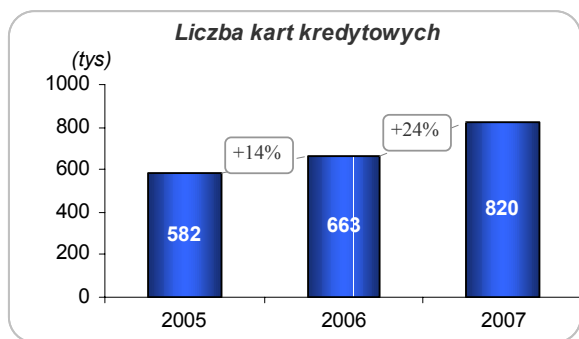
Na szczególne podkreślenie zasługuje fakt, że również w segmencie Bankowości Detalicznej w roku 2007 osiągnięto znaczną poprawę efektywności. W trakcie roku poziom wskaźnika koszty/dochody zmniejszył się o prawie 7 punktów procentowych, co świadczy o dużo bardziej dynamicznym



wzroście dochodów (w porównaniu do 2006 roku wyniósł on 18,3%), niż kosztów, które w tym samym okresie wzrosły tylko o 6,8%.

4.2 Karty kredytowe

W 2007 roku Bank pozyskał ponad 237 tysięcy nowych kart, tj. o 55% więcej niż w roku 2006, i był to najlepszy wynik w historii Banku pod względem liczby nowo pozyskanych kart kredytowych.



Według stanu na koniec grudnia 2007 roku liczba kart kredytowych w portfelu przekroczyła 820 tysięcy. Rozwinięta została również sieć sprzedaży. Karty kredytowe Banku oferowane są nie tylko poprzez przedstawicieli, ale również poprzez punkty sprzedaży na stacjach benzynowych BP i w centrach handlowych, poprzez oddziały detaliczne, oddziały CitiFinancial, Telesprzedaż, CitiPhone oraz Internet.

W czerwcu Bank poszerzył swoją ofertę produktową o dwie nowe karty partnerskie – Citibank-LOT oraz Citibank-Plus.

Karta Kredytowa Citibank-LOT została wydana we współpracy z polskimi liniami lotniczymi LOT. Karta łączy w sobie funkcjonalność karty kredytowej oraz korzyści związane z uczestnictwem w programie lojalnościowym Miles&More. Współpraca z liniami lotniczymi LOT, których liczba pasażerów przekracza 4 miliony rocznie, przyczynia się do dalszego, szybkiego rozwoju portfela kart Citibank. W ramach wsparcia sprzedaży, Bank zorganizował specjalną loterię, w której główną nagrodą był 1 000 000 mil premiovych Miles&More oraz 10 nagród po 100 000 mil każda. W loterii brali udział wszyscy posiadacze karty kredytowej Citibank-LOT, którzy dokonali przynajmniej jednej transakcji do końca listopada. Losowanie nagród odbyło się 17 grudnia. Nagroda główna przypadła posiadaczowi złotej karty kredytowej Citibank-LOT z Wrocławia.

Karta Kredytowa Citibank-Plus łączy w sobie funkcjonalność karty kredytowej oraz dodatkowe korzyści, przygotowane z myślą o klientach firmy Polkomtel. Za każdą transakcję dokonaną Kartą Kredytową Citibank-Plus klient otrzymuje punkty w Programie 5 Plus, które następnie może wymienić na atrakcyjne nagrody, w tym dodatkowe minuty. Oferta karty Citibank-Plus jest skierowana bezpośrednio do 4 milionów klientów indywidualnych.

Oba nowe produkty cieszą się dużym uznaniem klientów, co potwierdzają znaczne liczby pozyskanych kart w czasie zaledwie 6 miesięcy od wprowadzenia na rynek. Na koniec roku portfel kart Citibank-LOT wynosił 28 tysięcy kart, a Citibank-PLUS 30 tysięcy kart.

Liczba Kart Kredytowych Citibank-BP w naszym portfelu przekroczyła 170 tysięcy. Tym samym Motokarta w 2007 roku umocniła swoją pozycję najlepszej karty partnerskiej na polskim rynku.

W ramach obchodów 10-cio lecia Karty Kredytowej Citibank, Bank zorganizował specjalną loterię dla wszystkich posiadaczy kart o nazwie „Na szczęście masz kartę!”. Każdy z posiadaczy mógł wygrać jedną z 9999 nagród pieniężnych lub nagrodę główną – sportowe AUDI TT.

Ubiegły rok był również okresem dynamicznego rozwoju Programu Rabatowego. Liczba punktów oferujących rabaty dla klientów używających Karty Kredytowej Citibank powiększyła się do 2550.

W 2007 roku kontynuowana była również oferta dla studentów. Oferta jest skierowana do studentów wszystkich uczelni w kraju, zarówno studiujących na studiach dziennych jak i zaocznych. Oferta cieszy się dużym zainteresowaniem. Już ponad 6 tysięcy studentów ma w swoim portfelu Kartę Kredytową Citibank.

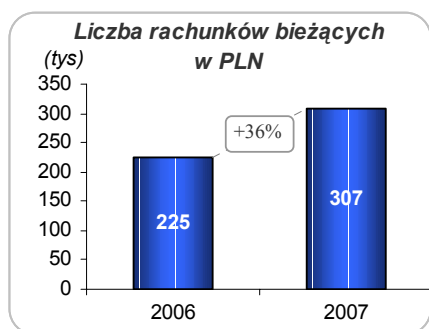
4.3 Bankowość Detaliczna

4.3.1 Rachunki bankowe

Wprowadzenie do oferty produktowej w kwietniu 2007 roku Konta Oszczędnościowego Citibank, jak również promocyjne oprocentowanie środków na tym koncie, były motorem pozyskiwania nowych klientów i przyczyniły się do znaczącego wzrostu bazy depozytowej Banku. W III kwartale saldo środków zdeponowanych na dostępnych w trzech walutach kontach oszczędnościowych (PLN, USD, EUR) przekroczyło miliard złotych i w kolejnych miesiącach wciąż rosło, między innymi dzięki prowadzonej kampanii telewizyjnej. Na koniec roku kwota zgromadzonych na kontach oszczędnościowych środków przekroczyła 1,7 mld zł.

W czerwcu Bank wprowadził kartę debetową MasterCard o nowoczesnym, przezroczystym wyglądzie, umożliwiającą dokonywanie płatności w internecie. Karta stanowiła idealne uzupełnienie oferty konta internetowego CitiOne Direct, uznanego przez „Gazetę Prawną” za najlepsze konto dla aktywnego, korzystającego z internetu klienta.

Kontynuowano specjalne promocje w zakresie kont osobistych, mające na celu pozyskanie klientów przelewających pensję do Banku, zarówno te szeroko dostępne (promocja CitiKonta), jak również oferty dostępne dla pracowników wybranych firm w ramach Programu Bank w Twojej Firmie. Promocyjne



oferty konta, w połączeniu z rozszerzeniem kanałów akwizycji klientów, jak również uproszczeniem procesu otwarcia konta, przyczyniły się do wzrostu bazy klientów średniozamożnych o 22% w ciągu roku. Jednocześnie znacząco wzrosła liczba klientów zamożnych - konta CitiGold – o 27% w ciągu roku. Dużym zainteresowaniem cieszyła się oferta konta CitiGold na specjalnych warunkach, skierowana do pierwszych klientów Karty Kredytowej Citibank, tzw. Founder Members. W efekcie tych działań liczba rachunków bieżących w złotych prowadzonych przez Bank na koniec grudnia 2007 roku osiągnęła 307 tysięcy, tj. o 36% więcej niż na koniec

roku ubiegłego.

W zakresie depozytów Bank kontynuował atrakcyjne oferty związane. Szczególnie korzystna dla klientów była oferta Portfela Inwestycyjnego w połączeniu z wyjątkowo wysoko oprocentowaną trzymiesięczną lokatą złotową o rocznej stopie 11%.

We wrześniu Bank wdrożył kompleksową ofertę dla Polaków w Stanach Zjednoczonych i Wielkiej Brytanii oraz ich rodzin. Jednocześnie umożliwiono klientom dokonywanie bezpłatnych (lub w bardzo konkurencyjnej cenie) przelewów w czasie rzeczywistym do Polski za pomocą serwisu Citibank Global Transfers. Dodatkowo, klienci w Stanach Zjednoczonych oraz w Wielkiej Brytanii mogą zadzwonić na bezpłatną infolinię i zlecić otwarcie rachunku w Citi Handlowy dla ich krewnych w Polsce.

4.3.2 Produkty kredytowe

Kredyt Citibank

W 2007 roku wprowadzono nowe, dłuższe okresy spłaty Kredytu Citibank. Dotychczas najdłuższy okres kredytowania wynosił 60 miesięcy, a dzięki wprowadzonym zmianom jest możliwe również udzielanie kredytów na okres 72 i 84 miesięcy. Dłuższe okresy mogą być proponowane klientom, którzy spełniają określone wymagania dotyczące zdolności kredytowej.

W czerwcu 2007 roku wprowadzono nowe atrakcyjne oprocentowanie Kredytu Citibank dla klientów CitiGold. Oprocentowanie kredytu jest równe oprocentowaniu kredytu dla segmentu „Profesjonaliści”, a opłata przygotowawcza wynosi 1% niezależnie od kwoty kredytu.

Ponadto, w 2007 roku klienci mogli korzystać z kilku promocji Kredytu Citibank. Celem tych promocji było wsparcie akwizycji nowych kredytów oraz zwiększenie sprzedaży podwyższeń kredytów. Promocje

były wspierane ulotkami i plakatami w oddziałach oraz reklamami w Internecie, a począwszy od 19 lutego 2007 roku do końca I kwartału, również poprzez kampanię medialną pod hasłem "Udostępniamy pieniądze w Citibank Handlowy".

Kolejno oferowano następujące oferty promocyjne:

- zniesienie opłaty przygotowawczej (oferta dla kredytów powyżej określonej wartości), które obowiązywało w całym III kwartale 2007 roku,
- odroczenie spłaty pierwszej raty kredytu o 1 miesiąc. Promocja obowiązywała od 15 listopada do 14 grudnia 2007 roku.

Dzięki promocjom uzyskano znaczące wyniki w sprzedaży produktu, a lipiec był miesiącem z najwyższą wartością sprzedaży w całym 2007 roku.

W ciągu całego 2007 roku kontynuowano działania sprzedaży krzyżowej Kredytu Citibank do obecnych posiadaczy Kredytu Citibank (podwyższenie kwoty kredytu) oraz do posiadaczy kart kredytowych i kont osobistych. Działania sprzedaży krzyżowej były wspierane wysyłką listów oraz kontaktami pracowników Pionu Sprzedaży z klientami.

W 2007 roku kontynuowano proces harmonizacji produktów kredytowych niezabezpieczonych czyli Kredytu Citibank i Pożyczki Gotówkowej.

Linia Kredytowa Citibank

W 2007 roku prowadzono działania mające na celu zwiększenie sprzedaży Linii Kredytowej Citibank. Głównym wsparciem była promocja tego produktu, w ramach której klienci mogą otrzymać linię bez opłaty za pierwszy rok korzystania z niej.

Ponadto od 18 stycznia do końca maja 2007 roku trwała promocja cenowa Linii Kredytowej Citibank (odnawialny limit kredytowy w koncie osobistym) dla klientów przenoszących Linie z innych banków.

Dzięki promocji możliwy był znaczący wzrost sprzedaży Linii w porównaniu z wynikami z poprzednich miesięcy, który spowodował, że w październiku 2007 roku osiągnięto rekordowy wynik sprzedaży Linii Kredytowej, najwyższy od 2004 roku.

Linia Kredytowa Zabezpieczona

Produkt ma zadanie retencyjne i jest kierowany głównie do klientów CitiGold. W 2007 roku prowadzono działania mające na celu wzbogacenie oferty Linii Kredytowych Zabezpieczonych o nowe typy zabezpieczeń. Od kwietnia 2007 roku dodano możliwość zabezpieczenia Portfelem Inwestycyjnym, a od listopada 2007 roku również obligacjami strukturyzowanymi. Z oferty wycofano możliwość zabezpieczenia Linii lokatami terminowymi. W maju obniżono marżę i oprocentowanie Linii Kredytowej Zabezpieczonej wychodząc naprzeciw oczekiwaniom klientów CitiGold.

4.3.3 Produkty inwestycyjne i ubezpieczeniowe

Produkty inwestycyjne

W pierwszym półroczu oferta Banku została rozszerzona o dwa nowe fundusze krajowe: w styczniu do oferty Banku został wprowadzony nowy fundusz DWS TOP 50 Małych i Średnich Spółek Plus, a w maju do dystrybuowanych produktów ING dodano Subfundusz Środkowoeuropejski Sektora Finansowego Plus.

W zakresie funduszy zagranicznych w czerwcu rozszerzono ofertę o dwa nowe fundusze Merrill Lynch International Investment Funds: MLIIF New Energy Fund oraz MLIIF World Gold.

W lipcu nastąpiło przekształcenie funduszy Union Investment w fundusz parasolowy UniFundusze FIO. Dzięki temu w ofercie Banku znalazł się już drugi fundusz parasolowy (obok ING), oferujący klientom optymalizację podatkową inwestycji w fundusze.

Również w lipcu Bank wznowił dystrybucję jednostek funduszy ING FIO Średnich i Małych Spółek oraz DWS Polska FIO Top 25 Małych Spółek, których ponowne zbywanie zostało umożliwione poprzez odpowiednie zmiany w statutach funduszy.

W III kwartale oferta funduszy zagranicznych dostępnych w ramach rodziny Merrill Lynch International Investment Funds została powiększona o MLIIF European Fund, dostępny w dwóch walutach – EUR i USD.

W IV kwartale oferta funduszy inwestycyjnych została rozszerzona o 9 nowych funduszy. ING Parasol SFIO został wzbogacony o Subfundusz Środkowoeuropejski Małych i Średnich Spółek Plus, a w funduszu parasolowym UniFundusze FIO znalazło się aż 8 nowych subfunduszy (UniAkcje: Mistrzostwa Europy 2012, UniAkcje: Małych i Średnich Spółek, UniSektor Nieruchomości: Nowa Europa, UniObligacje: Nowa Europa, UniStabilny Wzrost, UniMax: Akcje, UniMax: Zrównoważony, UniMax: Dłużne). Warto zaznaczyć, że 3 nowe subfundusze UniMax są w naszej ofercie funduszy krajowych pierwszymi produktami, których strategia inwestycyjna polega na lokowaniu środków w jednostki uczestnictwa funduszy inwestycyjnych innych TFI.

W październiku 2007 roku ofertę funduszy zagranicznych poszerzono o 12 funduszy akcyjnych Franklin Templeton Investment Funds denominowanych w EUR i USD: Franklin Mutual European, Templeton Asian Growth Fund, Templeton China Fund, Templeton Eastern Europe Fund, Templeton Euroland Fund, Templeton Global Balanced, Templeton Latin America Fund, Templeton Thailand, Franklin India Fund, Templeton BRIC Fund, Franklin Global Real Estate (EURO) oraz Franklin Global Real Estate (USD). Fundusze te są wysoko oceniane przez agencje ratingowe, m.in. ze względu na cieszącą się dużą renomą w świecie finansów zarządzających.

Dodatkowo, unikalną ofertę Banku w zakresie zagranicznych produktów inwestycyjnych rozszerzono w ramach już oferowanych 3 funduszy surowcowych Merrill Lynch International Investment Funds (MLIIF World Energy, MLIIF World Gold i MLIIF World Mining) o tytuły uczestnictwa wykorzystujące strategię hedgingową (EUR-hedged).

Klientom zaoferowano 50 różnych obligacji strukturyzowanych, w różnych walutach i powiązanych z różnymi indeksami rynkowymi. W szerokiej ofercie znalazły się produkty zarówno dla klientów konserwatywnych, jak i szukających możliwości osiągnięcia wyższych zysków przy wyższym ryzyku utraty kapitału.

Od września oferta produktów inwestycyjnych powiększyła się o Inwestycyjne ubezpieczenie na życie – produkt łączący ochronę ubezpieczeniową z możliwością uzyskania premii, uzależnionej od zachowania określonego wskaźnika rynkowego, gwarantując jednocześnie zwrot zainwestowanego kapitału.

W celu poprawienia jakości obsługi klienta i sprzedaży produktów inwestycyjnych, przez cały rok odbywały się intensywne szkolenia dla doradców w zakresie wiedzy o produktach inwestycyjnych znajdujących się w ofercie Banku, wspomagane przez regularne spotkania i telekonferencje z przedstawicielami TFI z kraju i zagranicy.

Dodatkowo, zorganizowano cykl seminariów poświęconych tematyce funduszy zagranicznych i ich strategiom inwestycyjnym oraz Inwestycyjnemu ubezpieczeniu na życie, a także problemowi dywersyfikacji aktywów. Spotkania były prowadzone przez specjalistów produktowych i zarządzających funduszami.

Produkty ubezpieczeniowe

Od lutego 2007 roku do oferty funduszy dostępnych w ramach Portfela Inwestycyjnego i Programu inwestycyjnego z ubezpieczeniem na życie dodane zostały trzy nowe fundusze:

- ING Subfundusz Selektowny Plus
- ING Subfundusz Budownictwa i Nieruchomości Plus
- DWS Top 50 Małych i Średnich Spółek Plus.

W maju 2007 roku do oferty funduszy dostępnych w ramach Portfela Inwestycyjnego i Programu inwestycyjnego z ubezpieczeniem na życie dodany został nowy fundusz - ING Subfundusz

Środkowoeuropejskiego Sektora Finansowego Plus. Klienci alokując składkę w Portfel Inwestycyjny i Program inwestycyjny z ubezpieczeniem na życie mogli już wybierać spośród 32 funduszy.

10 sierpnia 2007 roku w miejsce Portfela Inwestycyjnego wprowadzony został Globalny Portfel Inwestycyjny, w którym klientom zaoferowaliśmy dostęp do 46 funduszy, w tym 15 zagranicznych (9 w USD i 6 w EUR). Dodatkowo został znacznie skrócony (z ok. 40 dni do 6 dni) czas zawierania umów ubezpieczeń Globalnego Portfela Inwestycyjnego, Portfela Funduszy Zagranicznych i Programu inwestycyjnego z ubezpieczeniem na życie.

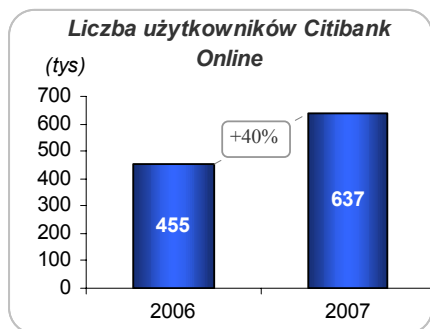
W IV kwartale 2007 roku wspólnie z firmą AEGON zostały podjęte działania mające na celu umożliwienie klientom zamianę posiadanej umowy ubezpieczenia Portfel Inwestycyjny na umowę Globalnego Portfela Inwestycyjnego. Dzięki niej obecni posiadacze Portfela Inwestycyjnego zyskują możliwość alokacji i transferowania składek do funduszy zagranicznych znajdujących się w ofercie Globalnego Portfela Inwestycyjnego.

W IV kwartale rozpoczęta została także współpraca z towarzystwem inwestycyjnym Schroders, która zaowocuje dodaniem 11 funduszy Schroders do oferty Portfela Funduszy Zagranicznych EUR/USD.

W marcu 2007 roku Bank rozpoczął telefoniczną sprzedaż nowego ubezpieczenia dedykowanego posiadaczom Kart Kredytowych Citibank. Ubezpieczenie "Bezpieczna Droga" jest dobrowolnym ubezpieczeniem na życie, które zapewnia wysokie wypłaty świadczenia na wypadek śmierci osoby Ubezpieczonej wskutek następstw nieszczęśliwych wypadków, w tym dodatkowe świadczenie w razie wypadku drogowego. W kolejnych trzech kwartałach 2007 roku Bank zintensyfikował akcję sprzedażową ubezpieczenia „Bezpieczna Droga”, dzięki czemu portfel klientów posiadających to ubezpieczenie na życie wzrósł o blisko 15%.

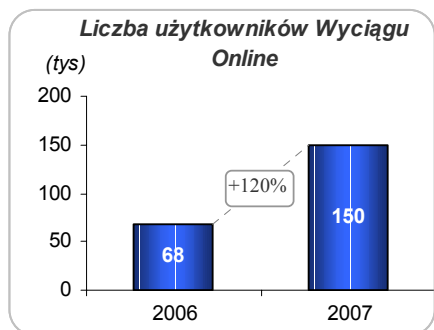
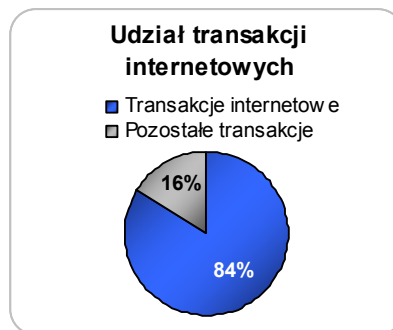
Rok 2007 był okresem aktywnej sprzedaży ubezpieczenia na życie i dożycie „Polisa na Dobre Życie”, w wyniku czego portfel osób objętych ubezpieczeniem wzrósł o 24%.

4.3.4 Internet



finansowych inicjowanych przez klientów indywidualnych w Sektorze Bankowości Detalicznej.

Rok 2007 był okresem popularyzacji platformy internetowej Citibank Online (CBOL), gdzie odnotowano wzrost liczby użytkowników, którzy przynajmniej raz skorzystali z platformy internetowej do ponad 637 tysięcy, co oznacza 40% wzrost (rok do roku). Liczba transakcji wykonanych poprzez Citibank Online stanowiła ponad 84% ogółu transakcji



Bank aktywnie promował także usługę Wyciąg Online, rejestrując stały przyrost użytkowników, generując tym samym znaczące oszczędności. Wyciąg Online jest elektroniczną wersją wyciągu z rachunku Konta Osobistego Citibank i Karty Kredytowej Citibank, którą klient może otrzymywać w miejsce wyciągu papierowego. Liczba korzystających z tej usługi klientów na koniec 2007 roku przekroczyła 150 tysięcy, wzrastając tym samym o 120% w stosunku rocznym.

Internet staje się również coraz bardziej znaczącym kanałem dystrybucji, gdzie regularnie osiągane są coraz lepsze wyniki sprzedaży. Obecnie poprzez kanał internetowy oferowane są 3 kluczowe grupy produktów:

- Karty kredytowe
- Kredyt Citibank
- Konta osobiste

4.4 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.

Rok 2007 to dla CitiBusiness okres intensywnej pracy i wielu zmian. Pierwsze miesiące tego roku to koncentracja na rozwoju sił sprzedażowych oraz rozszerzeniu oferty produktowej. Od połowy roku klienci mogli rozpocząć korzystanie z OLT (platforma Online Trading) oraz Opcji Walutowych – doskonałych narzędzi dla klientów dokonujących transakcji walutowych. Od lipca do listy produktów dodano bardzo atrakcyjne konto dla małych firm – CitiBusiness Direct. Spośród wielu produktów i innowacji, które pojawiły się w CitiBusiness w 2007 roku na uwagę zasługuje jeszcze firmowa Karta Kredytowa, wprowadzona do oferty Banku w październiku 2007 roku.

Od połowy roku CitiBusiness zintensyfikował swoje akcje marketingowe, stał się bardziej widoczny w mediach. W 2007 roku CitiBusiness był widoczny w Internecie na największych portalach finansowych (przez całą drugą połowę roku), w radiu (październik), a także w telewizji, jako sponsor programu „Fakty, Ludzie, Pieniądze – zrób sobie firmę” (cały IV kwartał 2007 roku). W tym okresie rozwinęła się także współpraca CitiBusiness z innymi jednostkami Grupy, co umożliwiło efektywne pozyskiwanie nowych grup klientów.

Sukces znajduje wyrażne potwierdzenie w liczbach. W stosunku do roku ubiegłego w roku 2007 otwartych zostało ponad cztery razy więcej rachunków dla firm. Znaczący wzrost liczby klientów zaczął szybko procentować wzrostem przychodów dla Banku. Rok 2007 przyniósł wzrost przychodów o 8% w stosunku do roku 2006. Od początku roku odnotowano także stabilny wzrost liczby udzielanych kredytów.

4.5 CitiFinacial

Podstawowy portfel produktów Banku oferowanych pod marką CitiFinacial adresowanych do segmentu klientów o średnich lub niskich dochodach 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.

Na początku 2007 roku dodano kolejny produkt do oferty CitiFinacial - kartę kredytową, która dzięki dopasowaniu jej do potrzeb grupy docelowej spotkała się z bardzo dużym zainteresowaniem.

W marcu, w celu lepszego dopasowania oferty Pożyczki wobec klientów odnawiających ten produkt, została wprowadzona nowa aplikacyjna karta scoringowa dla Pożyczki Gotówkowej, zbudowana na bazie wyników i wniosków wyciągniętych z portfela zbudowanego przez CitiFinacial.

W kwietniu, CitiFinacial rozpoczął pierwszą ogólnopolską kampanię telewizyjną pod hasłem "Centrum Pożyczkowe CitiFinacial - Znamy się na pożyczaniu" wspartą promocją „0% opłaty przygotowawczej”. Dzięki tej kampanii Bank osiągnął znakomite wyniki sprzedaży wszystkich produktów oferowanych przez CitiFinacial. Kampania była kontynuowana w kolejnych miesiącach i cieszyła się ogromnym powodzeniem, co potwierdza liczba kontaktów z klientami pod dedykowanym numerem Infolinii dostępnym przez 24h i 7 dni w tygodniu.

W roku 2007, w sieci oddziałów i autoryzowanych punktów CitiFinacial został wdrożony system do zarządzania relacją z klientami (CRM), co miało na celu zwiększenie efektywności prowadzonych kampanii marketingowych w tych kanałach dystrybucji.

W sierpniu 2007 roku wprowadzono specjalną ofertę pod nazwą „Powrót do Szkoły” z niską kwotą pożyczki dostępną po okazaniu dowodu osobistego. Oferta Pożyczki Gotówkowej CitiFinancial została dostosowana do potrzeb sezonowych klientów, takich jak zakupy szkolne, sprzęty AGD, itp.

We wrześniu została wprowadzona specjalna oferta skierowana do byłych pożyczkobiorców. Aby uzyskać pożyczkę, niezależnie od jej wysokości, byli klienci Pożyczki Gotówkowej, którzy zakończyli relację z Bankiem nie później niż 24 miesiące temu, nie muszą przedstawiać dokumentu o dochodach, niezależnie od wnioskowanej kwoty pożyczki.

Pod koniec 2007 roku została wprowadzona oferta promocyjna dla klientów Pożyczki pod nazwą „Odroczona płatność pierwszej raty”. Wszyscy klienci, którzy zawarli umowę pożyczki w terminie promocji mogli skorzystać z możliwości przesunięcia terminu spłaty pierwszej raty o 30 dni od pierwotnego terminu umownego. Kampania miała silne wsparcie w mediach, w tym do końca listopada w telewizji.

CitiFinancial przeprowadził także reorganizację kanału brokerskiego podpisując do końca 2007 roku umowy z 6 znaczącymi partnerami oferującymi Pożyczkę Gotówkową w swoich punktach sprzedaży.

W trakcie całego 2007 roku CitiFinancial skutecznie realizował program retencyjny dla klientów, dzięki czemu udało się znacząco zmniejszyć odpływ klientów do innych instytucji finansowych.

5. Sieć placówek

W trakcie 2007 roku sieć placówek nie uległa znaczącej zmianie. Bank skoncentrował się na zwiększeniu efektywności już istniejących oddziałów. W porównaniu do 2006 roku sieć oddziałów Banku powiększyła się o 1 placówkę detaliczną, w której obsługiwani są zarówno klienci detaliczni, jak i korporacyjni. W placówce tej mieści się też Punkt Obsługi Klienta Domu Maklerskiego Banku Handlowego S.A.

W 2007 roku w ramach projektu Optymalizacji Sieci Oddziałów:

- 2 placówki detaliczne zostały przeniesione do lokalizacji korporacyjnych Banku:
 - oddział CitiGold w Poznaniu z ul. Garbary 57 na Pl. Wolności 4
 - oddział CitiBanking w Bielsku-Białej z Pl. Ratuszowego 4 na Pl. Ratuszowy 5,
- oddział w Poznaniu na ul. Św. Marcina 46/50 został rozbudowany i ponownie otwarty dla klientów; jednocześnie oddział zwiększył swoją funkcjonalność, prowadzi również pełną obsługę klientów CitiGold,
- oddział w Warszawie przy ul. Ostrobramskiej 75A powiększył się o strefę CitiGold; jest to pierwsza placówka w tej części miasta, która świadczy pełną obsługę klientów CitiGold,
- oddziały skonsolidowane w Tarnowie i Gliwicach zostały rozbudowane i ponownie otwarte dla klientów,
- połączono oddział korporacyjny w Gdyni z oddziałem detalicznym, w wyniku czego w jednej lokalizacji obsługiwani są zarówno klienci detaliczni, jak i korporacyjni,
- przeniesiono do nowej lokalizacji oddział korporacyjny wraz z detalicznym Punktem Obsługi klienta w Gorzowie Wielkopolskim,
- otworzono 2 Punkty Obsługi Klienta detalicznego w placówkach korporacyjnych w Tarnowie Podgórnym i Jeleniej Górze,
- lokalizacja przy ul. Jana Pawła II 24 w Warszawie została zamknięta z przyczyn niezależnych od Banku; zachowana jest jednak ciągłość obsługi klientów CitiGold przez doradców tego oddziału w tymczasowej lokalizacji zastępczej.

Wprowadzono wzajemną obsługę klientów (zarówno detalicznych, jak i korporacyjnych) w większości oddziałów detalicznych i korporacyjnych.

W celu pogłębienia relacji z klientami korporacyjnymi korzystającymi z Kompleksowego Programu Finansowego Citi at Work kontynuowano instalację bankomatów i Punktów Informacyjnych (Minibranch) w lokalizacjach klientów korporacyjnych.

Liczba oddziałów na koniec okresu

	2007	2006	Zmiana
Liczba placówek:	237	236	+1
Bankowości Detalicznej	87	86	+1
Placówki wielofunkcyjne	71	72	(1)
CitiGold Wealth Management	15	12	+3
Centrum Inwestycyjne	1	1	b.z.
- w tym obsługujących klientów Bankowości Korporacyjnej	84	13	+71
CitiFinancial	112	111	+1
Oddziały	100	99	+1
Agencje (placówki partnerskie prowadzące działalność pod logo CitiFinancial)	12	12	bz
Bankowości Korporacyjnej	38	39	(1)
- w tym obsługujących klientów Bankowości Detalicznej	38	30	8
Pozostałe punkty sprzedaży/obsługi klienta:			
Mini-oddziały (w ramach „Citibank at Work”)	6	0	+6
Punkty sprzedaży na stacjach BP	88	47	+41
Standy w supermarketach	7	5	+2
Liczba bankomatów własnych	160	154	+6

Reasumując, według stanu na koniec 2007 roku:

- Klienci korporacyjni obsługiwani są przez 122 oddziały
- Klienci detaliczni obsługiwani są przez 125 oddziałów
- Klienci CitiFinancial obsługiwani są przez 112 placówek.

Dodatkowo klienci mają dostęp do szerokiej sieci bankomatów, świadczących usługi bezprowizyjnych wypłat gotówki:

- w kraju:
 - 1248 bankomatów sieci Bankomat 24/Euronet Sp. z o.o.
 - 233 bankomaty sieci e-Card w tym 9 bankomatów e-Card w ramach „Citibank at Work”
- za granicą:
 - wszystkie bankomaty CitiShare (18 tysięcy).

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.

Sektor Bankowości Korporacyjnej

Rozwiązania przyczyniające się do rozbudowy nowoczesnej oferty produktowej, poprawy jakości i sprawności oferowanych produktów oraz zmniejszenia kosztów wprowadzone w 2007 roku w ramach Bankowości Korporacyjnej:

Aplikacje:

- Udostępnienie systemu „CitiTreasury Online Trading” do sprzedaży produktów Pionu Skarbu dla klientów detalicznych oraz klientów sektora CitiBusiness;
- Rozbudowa platformy elektronicznej – eOrders poprzez dodanie nowych funkcjonalności:
 - procesowanie bankowych dowodów wpłat z użyciem czytnika kodów polowych,
 - procesowanie masowych transakcji (ponad 1mln transakcji dziennie),
 - oraz modernizacja platformy po przez wbudowanie nowego komponentu OFX zwiększającego elastyczność rozwiązania;
- Wdrożenie systemu CallManager Treasury do telefonicznego zarządzania relacjami z klientami Pionu Skarbu;
- Rozwój platformy Elektroniczne Przekazy Pocztowe – przeniesienie obsługi nowych produktów biznesowych do systemu spełniającego wszystkie wymogi bezpieczeństwa informacji mające na celu usprawnienie procesów oraz redukcję ryzyka operacyjnego;
- Uruchomienie edukacyjnego portalu finansowego www.ZrozumFinanse.pl promującego wiedzę na temat bankowości i finansów wśród młodzieży.

Infrastruktura technologiczna:

- Zainstalowanie nowej technologii w postaci kiosków internetowych dla klientów Banku w 55 oddziałach detalicznych. Rozwiązanie to jest wyjściem naprzeciw oczekiwaniom klientów odnośnie rozbudowy kanałów dostępu do produktów i usług. Dodatkowo poprzez dostępną przez kioski internetowe ankietę, klient bezpośrednio, w formie elektronicznej, może dokonać oceny usług i produktów Banku;
- Uruchomienie nowych oddziałów Bankowości Detalicznej w Warszawie typu CitiGold IBC-Polna oraz Ostrobramska;
- Uruchomienie nowej lokalizacji ”Back-Office” dla potrzeb Sektora Bankowości Detalicznej w Pruszkowie (250 agentów telesprzedaży).

Podjęte i kontynuowane modyfikacje, które będą mieć wpływ na Bank w najbliższych okresach:

Aplikacje:

- Kontynuacja prac rozwojowych nowej wersji systemu obsługi produktów SpeedCollect i SpeedCollect + mających na celu utrzymanie konkurencyjności Banku na rynku takich usług;
- Wymiana głównej aplikacji Domu Maklerskiego Banku Handlowego S.A. na system o większej funkcjonalności i nowocześniejszej architekturze;
- Rozszerzenie na większą liczbę użytkowników systemu CallManager Treasury do telefonicznego zarządzania relacjami z klientami Pionu Skarbu;
- Przystosowanie aplikacji biznesowych do nowej wersji systemu operacyjnego Microsoft Vista;
- Wdrożenie I etapu nowego systemu internetowej bankowości elektronicznej dla małych i średnich przedsiębiorstw, w porównaniu do obecnej platformy CitiDirect oferującej prostszy interfejs dla klienta i pewne nowe funkcjonalności istotne dla tego segmentu.

Infrastruktura technologiczna:

- Wymiana infrastruktury telefonicznej na Cisco IPT w 31 lokalizacjach Banku. Projekt w trakcie realizacji, planowane zakończenie projektu to lipiec 2008 roku. Dzięki realizacji projektu możemy wyróżnić dwie kategorie korzyści dla Banku: technologiczne oraz biznesowe. Podstawowe korzyści dla jednostek biznesowych to:
 - zmniejszenie opłat za połączenia wewnętrzne i zewnętrzne,
 - likwidacja kosztów związanych z serwisem obecnych central telefonicznych w 31 Oddziałach,
 - redukcja opłat abonamentowych,
 - jedna książka adresowa i jeden standard numeracyjny wewnątrz Banku;
- Projekt wymiany istniejących łączy telekomunikacyjnych. Nowe rozwiązanie opiera się na zastąpieniu obecnie istniejących łączy nowymi opartymi na technologii MPLS (Multiprotocol Label Switching) wykorzystującej technologię wirtualnych sieci prywatnych, zakończenie planowane w lutym 2008 roku. Wśród korzyści jakie nowe rozwiązanie przyniesie trzeba wymienić:
 - zapewnienie łączy zapasowych o tych samych parametrach i przepustowości co łączy podstawowe, co jest bardzo ważne w przypadku sytuacji awaryjnych,
 - zabezpieczenie transmisji danych dla krytycznych aplikacji biznesowych na niezmiennym poziomie bez względu na obciążenie łącza,
 - umożliwienie wdrożenia w oddziałach Banku nowych technologii, takich jak VoIP (Voice over IP),
 - redukcja całkowitych kosztów utrzymania łączy,
 - obniżenie opłat za usługi transmisji danych.

Łączna wartość wydatków IT poniesionych przez Technologie Sektora Bankowości Korporacyjnej w 2007 roku:

- Oprogramowanie - 14 mln zł.
- Infrastruktura technologiczna – 21 mln zł.

Sektor Bankowości Detalicznej

Plan realizacji projektów dla systemów informatycznych bankowości detalicznej został opracowany na podstawie strategii biznesowej dla tego sektora.

Główny nacisk i nakłady zostały skoncentrowane na inicjatywy technologiczne, które w istotny sposób przynoszą zwrot z inwestycji: wzbogacają ofertę produktową i przynoszą wzrost akwizycji, podnoszą jakość obsługi klienta, obniżają koszty operacyjne Banku.

Do najważniejszych projektów technologicznych przeprowadzonych w 2007 roku i związanych z rozszerzeniem oferty produktowej i funkcjonalnej należy zaliczyć:

- Nowe karty kredytowe wydawane przy współpracy z Polkomtelem oraz LOTem,
- Wprowadzenie oferty bankowej dla Polaków przebywających za granicą i ich rodzin jako specjalnego pakietu produktów stworzonych przez Citigroup w kraju i w zagranicznych oddziałach. Oferta ta zakłada możliwość natychmiastowego przesłania pieniędzy do Banku za pomocą tzw. Citigroup Global Transfers. Jest to innowacyjna usługa na rynku polskim,
- Implementacja systemu do sprzedaży produktów kredytowych Banku przez agentów zewnętrznych "AURUM",
- Konto oszczędnościowe – produkt pozwalający na oszczędzanie i dowolne dysponowanie środkami bez utraty odsetek,
- Karta debetowa 'Mastercard Unembossed' – karta o atrakcyjnym wyglądzie pozwalająca dokonywać transakcje w internecie,
- Konto CitiOne Direct – nowy rodzaj konta internetowego w atrakcyjnej ofercie cenowej,

- Program 'Reszta dla Ciebie' – innowacyjna oferta pozwalająca na automatyczne oszczędzanie drobnych kwot połączona z transakcjami typu POS,
- Uruchomienie usługi pozwalającej na automatyczne identyfikowanie klienta dzwoniącego do CitiPhone, co w znacznym stopniu skraca czas oczekiwania na doradcę w CitiPhone,
- Uruchomienie możliwości połączenia wideokonferencyjnego między klientem w oddziale Banku, a pracownikiem CitiPhone,
- Wdrożenie usługi pozwalającej na oferowanie wyciągów w formie elektronicznej wszystkim klientom niezależnie od tego czy mają dostęp do serwisu bankowości internetowej „Citibank Online”,
- Nowa kompleksowa oferta produktów dla segmentu CitiBusiness m. in. wdrożenie nowego pakietu Direct oraz karty kredytowej,
- Otwarcie programu lojalnościowego dla użytkowników karty kobrandowej BP.

Do projektów usprawniających procesy i wpływających na redukcję kosztów przeprowadzonych w 2007 roku należy zaliczyć:

- Możliwość automatycznego zlecenia przelewu ALOP (Advanced Loan on Phone) w oddziałach i CitiPhone,
- Automatyzacja księgowania przychodzących transakcji zagranicznych,
- Wprowadzenie możliwości wybiórczego zwalniania z opłat wypłat bankomatowych, co umożliwiło rozszerzenie od nowego roku liczby bankomatów umożliwiających bezpłatną wypłatę gotówki z bankomatów e-card,
- Implementacja systemu wspomagającego proces rozliczania sieci bankomatów.

Łączna wartość nakładów inwestycyjnych na IT poniesionych przez Sektor Bankowości Detalicznej w 2007 roku wyniosła ponad 17 mln zł.

Kluczowe projekty i inicjatywy, które, zgodnie z założoną strategią, będą kontynuowane/realizowane w roku 2008:

- Rozbudowanie funkcjonalności do obsługi kart kredytowych ECS+ (Enhanced Card System), które pozwolą na wdrożenie inicjatyw automatyzujących manualne procesy. Inicjatywy już zidentyfikowane, które będą mogły zostać wdrożone dzięki systemowi ECS+ to:
 - różnicowanie opłat za wypłatę gotówkową, dzięki czemu możliwe będzie organizowanie dedykowanych promocji dla klientów,
 - bardziej elastyczne zarządzanie ceną kredytu poprzez m.in. ustawianie różnych stawek oprocentowania w zależności od typu lub daty dokonania transakcji. ECS+ umożliwi także ustawienie innej ceny kredytu dla zadłużenia przenoszonego z innego banku (tzw. balance transfer), co przyczyni się do wzrostu należności od klientów i przełoży się na wzrost przychodów Banku,
 - dodatkowe ubezpieczenie CreditShield dla produktu ALOP, które będzie mogło funkcjonować niezależnie od zwykłego ubezpieczenia CreditShield na karcie,
 - dodatkowe, opcjonalne ubezpieczenia dla posiadaczy kart kredytowych, co przyczyni się do wzrostu przychodu banku z tytułu opłat,
 - wdrożenie kart z mikroprocesorem,
 - wzbogacenie oferty w zakresie kart kredytowych dla klientów CitiBusiness,
- Wdrożenie kompleksowej platformy wspomagającej sprzedaż produktów inwestycyjnych, ubezpieczeniowych i depozytowych; pomagającej w określeniu i realizacji celów finansowych klienta; umożliwiającej klientowi i doradcy stały monitoring posiadanych produktów oraz historii ich transakcji,

- Wdrożenie nowej kompleksowej platformy wspomagającej sprzedaż ujednoliconych produktów pożyczkowych oraz kart kredytowych,
- Dalszy rozwój serwisu bankowości internetowej: umożliwienie zarządzania jednostkami funduszy inwestycyjnych, integracja z CRM, co umożliwi redukcję kosztów związanych z komunikacją z klientami, a także zwiększy efektywność działań związanych ze sprzedażą przy użyciu kanału internetowego; możliwości personalizacji profilu użytkownika, płatności e-payments,
- Kontynuacja rozszerzania oferty dla Polaków za granicą poprzez umożliwienie im wysyłania pieniędzy za granicę w czasie rzeczywistym,
- Płatności mobilne umożliwiające dokonywanie płatności za pomocą telefonu komórkowego,
- Wdrożenie funkcjonalności EMV (akceptacja kart chipowych) w sieci bankomatów Banku.

7. Zaangażowania kapitałowe Banku

Zaangażowania kapitałowe Banku podzielone są na portfele zaangażowań strategicznych i zaangażowań do zbycia. W 2007 roku Bank kontynuował przyjętą wcześniej politykę inwestycji kapitałowych, której wytycznymi dla portfela zaangażowań strategicznych były: maksymalizacja zysku w długim okresie czasu, wzrost udziałów rynkowych, 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, 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 S.A., Krajowa Izba Rozliczeniowa S.A., Biuro Informacji Kredytowej S.A.).

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 (m.in. 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 Grupie

8.1 Rating Banku

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 w walucie obcej (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 podwyższeniu 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.

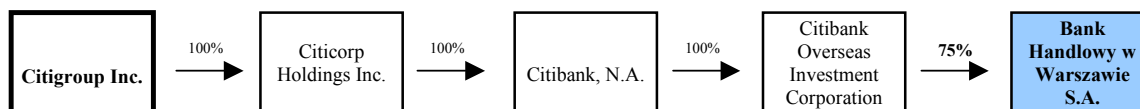
Ponadto, w dniu 3 marca 2007 roku Agencja poinformowała Bank o nadaniu ratingu „Aa2” (ocena 3-a od góry) dla depozytów długoterminowych w walucie krajowej oraz Prime-1 dla depozytów krótkoterminowych w walucie krajowej, jednakże, 11 kwietnia 2007 roku, Agencja poinformowała Bank o zmianie ratingu dla depozytów długoterminowych w walucie krajowej z Aa2 na Aa3, co spowodowane było zmianą metodologii stosowanej do oceny banków w tym zakresie.

Reasumując, na koniec 2007 roku Bank posiadał następujące ratingi nadane przez agencję Moody's:

Ocena dla depozytów długoterminowych w walucie krajowej	Aa3
Ocena dla depozytów długoterminowych w walucie obcej	A2
Ocena dla depozytów krótkoterminowych w walucie krajowej	Prime-1
Ocena dla depozytów krótkoterminowych w walucie obcej	Prime-1
Kondycja finansowa	C-

8.2 Struktura akcjonariatu i notowania akcji Banku na Warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych

Jedynym akcjonariuszem Banku, który posiada co najmniej 5% udziałów w kapitale i głosach na Walnym Zgromadzeniu Akcjonariuszy jest Citibank Overseas Investment Corporation (COIC) - spółka w ramach grupy Citi skupiająca zagraniczne inwestycje. COIC jest jednocześnie strategicznym udziałowcem większościowym Banku. Na przestrzeni 2007 roku liczba akcji będących w posiadaniu COIC, a także jej udział w kapitale oraz głosach na Walnym Zgromadzeniu Akcjonariuszy (WZA) nie ulegała zmianom i wynosiła 97 994 700, co stanowi 75% udziału w kapitale i głosach na WZA. Miejsce Banku Handlowego w Warszawie S.A. w strukturze grupy Citi pokazuje następujący diagram:

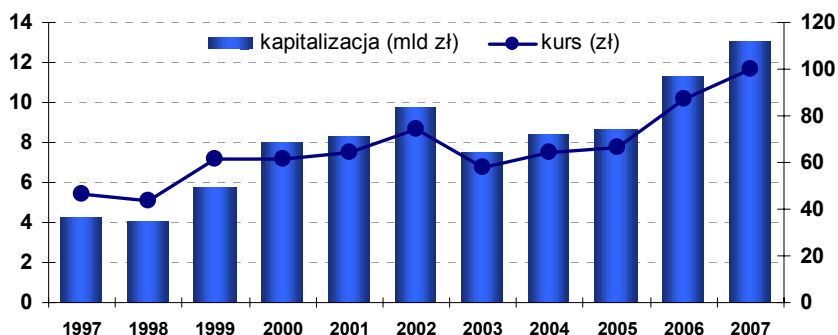


Pozostałe akcje (32 664 900, co równoznaczne jest z 25% kapitału akcyjnego) stanowią tzw. *free float*, czyli znajdują się w wolnym obrocie, i są notowane na Warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych (GPW).

Rok 2007 był znamienym rokiem dla Banku biorąc pod uwagę historię jego notowań. 30 czerwca 2007 roku minęło 10 lat od pierwszego notowania Banku Handlowego w Warszawie S.A. na GPW, natomiast

zaledwie dwa dni wcześniej, tj. 28 maja 2007 roku, odnotowano historyczny rekord cenowy walorów Banku - 137,5 zł za akcję.

Kapitalizacja rynkowa oraz cena akcji BHW w ciągu 10 lat notowań na WGPW

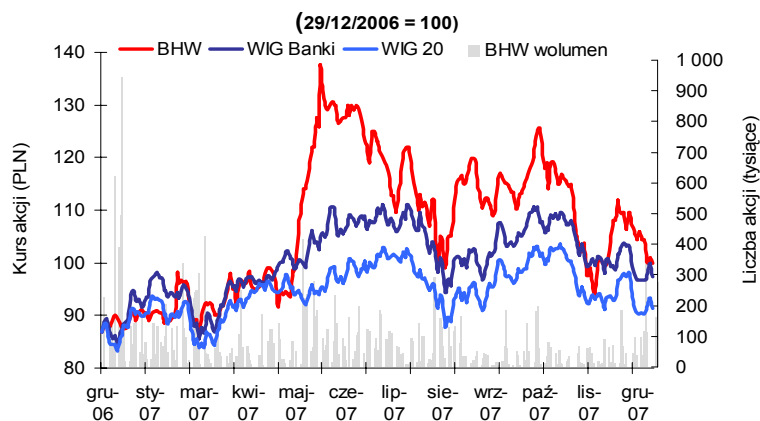


Generalnie, notowania akcji Banku w ciągu 2007 roku charakteryzowały się dużą dynamiką. Na początku roku (do 10 maja) kurs był stabilny i na stosunkowo umiarkowanym poziomie (w przedziale 86,9 zł – 99 zł). 11 maja po raz pierwszy w historii Banku cena akcji osiągnęła pułap 100 zł. Od tego momentu kurs akcji zaczął dynamicznie pięć się w górę aż do osiągnięcia maksimum na poziomie 137,5 zł za akcję w dniu 28 maja 2007 roku. Tak znaczący wzrost kursu akcji był przede wszystkim spowodowany pozytywną oceną, jaką wystawił Bankowi rynek po opublikowaniu w dniu 9 maja 2007 roku Śródrocznego Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego Grupy Kapitałowej za I kwartał 2007 roku.

Na fali ogólnego trendu spadkowego na giełdzie, począwszy od końca maja 2007 roku notowania Banku zaczęły stopniowo spadać aż do poziomu 99 zł za akcję w dniu 16 sierpnia, po czym nastąpiło ponowne znaczące odbicie, którego kulminacja nastąpiła w dniu 16 października 2007 roku, kiedy to cena za jedną akcję osiągnęła poziom 125,6 zł. Kolejny spadek kursu zakończył się 21 listopada na poziomie 94 zł za akcję, po czym nastąpiło odbicie notowań do 112 zł w dniu 5 grudnia 2007 roku. W grudniu, ponownie na fali ogólnego trendu spadkowego również akcje Banku straciły na wartości. Na ostatniej sesji GPW w 2007 roku cena akcji Banku ustaliła się na poziomie 99,9 zł, co i tak w porównaniu z notowaniem ostatniej sesji 2006 roku stanowi ponad 15% wzrost. Kapitalizacja Banku na koniec 2007 roku wyniosła 13,1 mld zł (wobec 11,3 mld zł na koniec 2006 roku), a wskaźniki giełdowe kształtowały się na poziomie: cena/zysk (P/E) - 13,7 (w 2006 roku 17,3); cena/wartość księgowa (P/BV) – 2 (wobec 2,1 w roku ubiegłym).

Należy podkreślić, że przez znacząco większą część roku cena walorów Banku zdecydowanie przewyższała średni poziom notowań Giełdy (względem zrelatywizowanego indeksu WIG), a także średni poziom notowań dla sektora (zrelatywizowany WIG-Banki). Do sukcesu notowań akcji Banku w ciągu całego roku przyczyniły się przede wszystkim bardzo dobre wyniki finansowe osiągnięte przez Bank, jak również pozytywna ocena Banku wystawiona przez analityków rynku i inwestorów.

BHW - kurs akcji i wolumen obrotów na tle indeksów WIG-Banki i WIG20



8.3 Stopy procentowe

Poniższe zestawienie prezentuje średnie ważone efektywnych stóp procentowych wyliczonych dla należności i zobowiązań w podziale na segmenty działalności Grupy:

Na dzień 31 grudnia 2007 roku:

w %	Bankowość Korporacyjna			Bankowość Detaliczna		
	PLN	EUR	USD	PLN	EUR	USD
AKTYWA						
Należności od podmiotów sektora finansowego i niefinansowego						
- terminowe	5,77	5,59	5,06	19,63	6,75	9,05
Dłużne papiery wartościowe	5,29	3,57	4,83	-	-	-
PASYWA						
Zobowiązania wobec podmiotów sektora finansowego i niefinansowego						
- terminowe	4,36	4,52	5,03	4,21	3,36	3,92

Na dzień 31 grudnia 2006 roku:

w %	Bankowość Korporacyjna			Bankowość Detaliczna		
	PLN	EUR	USD	PLN	EUR	USD
AKTYWA						
Należności od podmiotów sektora finansowego i niefinansowego						
- terminowe	5,31	5,27	5,11	20,66	5,95	7,40
Dłużne papiery wartościowe	4,84	3,49	2,99	-	-	-
PASYWA						
Zobowiązania wobec podmiotów sektora finansowego i niefinansowego						
- terminowe	4,00	3,33	5,25	3,62	2,02	3,52

8.4 Nagrody i wyróżnienia dla Grupy

W 2007 roku Bank Handlowy w Warszawie S.A. i Fundację Bankową im. Leopolda Kronenberga uhonorowano wieloma prestiżowymi tytułami:

- W uznaniu wyróżniającego się programu zarządzania kadrami Bank uhonorowano tytułem **"Inwestor w Kapitał Ludzki"** przyznawanym przez Instytut Zarządzania;
- Według wyników klienckiego rankingu banków przygotowanego przez redakcję magazynu **Home&Market**, Bank handlowy w Warszawie S.A. był najlepszym bankiem pod względem jakości i poziomu obsługi;
- Kapituła konkursu **Pro Publico Bono** pod przewodnictwem **prof. Andrzeja Zolla** przyznała Fundacji Kronenberga przy Banku **nagrodę honorową**;
- Bank został uhonorowany tytułem **Mecenasa Roku 2007** Filharmonii Narodowej w Warszawie;

- Bank siódmy rok z rzędu zajął pierwsze miejsce, zdobywając tytuł **"Best Settlement Bank"** w rankingu **"Clearing Survey"** magazynu **"Global Investor"** w kategorii rozliczeń instrumentów dłużnych oraz rozliczeń instrumentów udziałowych;
- Kampania Banku promująca **Online Trading dla klientów korporacyjnych** została nagrodzona w konkursie **Golden Arrow**, organizowanym przez **Stowarzyszenie Marketingu Bezpośredniego i VFP Communications Ltd.**, wydawcę tygodnika **"Media & Marketing Polska"**;
- Sieć Obsługi Płatności UNIKASA Banku została uhonorowana tytułem **Europrodukt**;
- Bank otrzymał tytuł **Lider Rynku 2007** w kategorii **"Najlepsza w Polsce Usługa"** za Rachunek Zastrzeżony i Mikrowpłaty oraz wyróżnienie **EURO LEADER 2007** za usługę Rachunek Zastrzeżony;
- **Euromoney i Project Finance Magazine** nagrodził Bank tytułem **European Power Deal of the Year 2006** dla najlepszej transakcji w sektorze elektroenergetycznym w Europie za finansowanie BOT Elektrownia Bełchatów S.A.;
- Bank został po raz drugi z rzędu uhonorowany główną nagrodą VI edycji konkursu Barwy Wolontariatu w kategorii **Wolontariat Pracowniczy**;
- Bank otrzymał nagrodę **Polskiego Klubu Biznesu - Firma Roku 2006** za kompleksową, zindywidualizowaną ofertę dla małych i średnich przedsiębiorstw;
- Bank zwyciężył w rankingu najlepszych banków internetowych organizowanym przez magazyn finansowy **Global Finance** w kategorii **najlepszy bank internetowy dla przedsiębiorstw i klientów instytucjonalnych** w Polsce w 2006 roku.

8.5 *Mecenat kulturalny i zaangażowanie społeczne Grupy*

8.5.1 *Odpowiedzialność społeczna*

Misja odpowiedzialności społecznej realizowana jest za pośrednictwem Fundacji Kronenberga, która w imieniu Banku wspiera prace na rzecz dobra publicznego. W 2007 roku działania Fundacji skupiały się w głównej mierze na następujących sferach: edukacji ekonomicznej i promocji przedsiębiorczości, inicjowaniu i koordynowaniu działań wolontariackich pracowników Banku na rzecz potrzebujących oraz na polu ochrony dziedzictwa kulturowego.

Za pośrednictwem Fundacji Kronenberga realizowane były największe w Polsce programy edukacji ekonomicznej:

Moje Finanse - największy w Polsce program edukacji ekonomicznej, realizowany wspólnie z Narodowym Bankiem Polskim i Fundacją Młodzieżowej Przedsiębiorczości. Adresowany jest do uczniów szkół ponadgimnazjalnych. W 2007 roku zakończyła się I edycja programu. W jej ramach w latach 2005-2007 przeszkolonych zostało ponad 2 500 nauczycieli z ponad 2000 szkół w całej Polsce. Nauczyciele ci poprowadzili zajęcia dla 216 tys. uczniów, a ich pracę wspierało 118 wolontariuszy Banku. 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 listopadzie 2007 roku odbyła się konferencja **"Moje finanse dziś i jutro"**, inaugurująca drugą edycję programu, w której podwojono liczbę uczniów do 450 tys. i rozszerzono edukację na ich rodziców.

W ramach programu, we współpracy z Gazetą Wyborczą, zorganizowana została kolejna edycja konkursu **„Moje Finanse – z klasy do kasy”**, który ma się przyczynić do zdobycia przez uczniów umiejętności podejmowania trafnych decyzji finansowych. Uczestniczyło w nim ponad 56 tys. uczniów szkół gimnazjalnych i ponadgimnazjalnych.

Tydzień dla Oszczędzania to ogólnopolska akcja społeczna organizowana pod patronatem Komisji Nadzoru Finansowego. Jej punktem kulminacyjnym jest obchodzony 31 października Światowy Dzień Oszczędzania. Celem programu jest promowanie wśród Polaków nawyku oszczędzania, a także umiejętności racjonalnego gospodarowania swoimi zasobami finansowymi. Głównymi elementami **"Tygodnia dla Oszczędzania"** są działania edukacyjne podejmowane w gimnazjach i szkołach ponadgimnazjalnych. W pierwszej edycji programu wzięło udział 270 szkół ponadpodstawowych, w

których uczy się ok. 135 tys. uczniów. Dzięki współpracy z mediami, informacje na temat dostępnych dla każdego sposobów oszczędzania i efektywnego zarządzania finansami osobistymi uzyskało kilka milionów Polaków.

Konkurs o Nagrodę Banku Handlowego w Warszawie S.A. - najbardziej prestiżowy konkurs w zakresie myśli teoretycznej w sferze ekonomii i finansów, skierowany do naukowców, teoretyków ekonomii i finansów w Polsce. Laureatem XIII edycji konkursu został dr hab. Henryk Gurgul, autor pracy pt. "Analiza zdarzeń na rynkach akcji", opisującej wpływ informacji na ceny papierów wartościowych.

Konkurs Mikropresiębiorcy Roku 2007 – to konkurs dla właścicieli mikro firm. Poprzez jego organizację Fundacja chce promować aktywną postawę w zakresie przedsiębiorczości, zachęcać do zakładania firm oraz pokazywać najlepsze z nich jako przykłady efektywnych działań gospodarczych. Tytuł Mikropresiębiorcy Roku 2007 zdobyła Halina Kustos, twórczyni portalu *kobiety.pl*, który propaguje aktywizację zawodową kobiet poprzez interdyscyplinarny rozwój kadr, wdrażanie nowych technologii, szkolenia i wspieranie rozwoju przedsiębiorczości.

Banki w Akcji – program edukacyjny dla młodzieży oparty o grę decyzyjną symulującą funkcjonowanie banku. Poprzez poznawanie mechanizmów działania tej instytucji uczestnicy programu zdobywają wiedzę na temat systemu bankowego. Dzięki temu, że gra prowadzona jest w języku angielskim uczniowie w naturalny sposób rozwijają znajomość tego języka o pojęcia z zakresu ekonomii i bankowości. W I edycji programu udział wzięło 5040 uczniów reprezentujących 168 szkół.

W listopadzie 2007 Bank uruchomił również portal edukacyjny **ZrozumFinanse.pl**, który w prosty sposób przybliżył tematykę zarządzania własnymi finansami. Strona stworzona przez specjalistów Banku zawiera nowatorskie rozwiązania, których nie spotykamy na innych tego typu portalach. Jest to jedyny portal w Polsce stworzony przez bank, który daje internautom możliwość wyboru zawartości i sposobu nawigacji w zależności od profilu użytkownika (odpowiednio: „Singiel”, „Para” czy „Rodzina”). Materiały umieszczone na portalu uporządkowano pod kątem potrzeb przedstawicieli poszczególnych grup tak, aby każdy znalazł informacje z interesującej go dziedziny. Zawartość portalu podzielono na działy, prezentujące różnorodne podejście do tematyki finansów, aby maksymalnie ułatwić odwiedzającym korzystanie z jego zasobów. Dodatkowo na portalu znajdują się przydatne narzędzia - kalkulatory, słownik pojęć finansowych (ekonomicznych) oraz rozwiązania multimedialne, w tym filmy, prezentacje z dziedziny finansów.

Na polu dziedzictwa kulturowego Fundacja po raz ósmy przyznała **Nagrodę Gieysztora**. Jest to najbardziej prestiżowa nagroda przyznawana za starania na rzecz ochrony polskiego dziedzictwa kulturowego. Przyznawana jest corocznie instytucjom bądź osobom prywatnym m.in. za:

- działalność muzealną, konserwatorską, archiwalną, biblioteczną;
- utrwalanie i ochronę polskiego dziedzictwa kulturalnego za granicą;
- inicjatywy mające na celu gromadzenie oraz ochronę śladów i pamiątek dziedzictwa kulturalnego;
- upowszechnianie wiedzy o potrzebie i metodach ochrony dziedzictwa kulturowego w Polsce.

Laureatem tegorocznej nagrody został **Krzysztof Lech Czyżewski** - Prezes Fundacji **POGRANICZE**, Dyrektor Ośrodka "Pogranicze - sztuk, kultur, narodów" w Sejnach.

Aby rozwijać zaangażowanie społeczne pracowników Banku Fundacja rozbudowała **Program Wolontariatu Pracowniczego**. Cztery główne filary programu to angażowanie pracowników Banku w edukację finansową młodzieży w ramach ogólnopolskiego programu edukacji ekonomicznej *Moje Finanse* realizowanego wspólnie z NBP i Fundacją Młodzieżowej Przedsiębiorczości, budowę domów dla niezamożnych rodzin z fundacją Habitat for Humanity, innowacyjny projekt pracy wolontariackiej podczas firmowych wyjazdów integracyjnych oraz Światowy Dzień Citi dla Społeczności. Ponadto pracownicy Banku mają do wyboru setki ofert pracy wolontariackiej nadsyłanych z Centrum Wolontariatu. Pracownicy służą pomocą indywidualnie oraz w zorganizowanych grupach. W 2007 roku w akcje wolontariackie zaangażowało się 2161 wolontariuszy z całego kraju, którzy w ciągu całego roku

przepracowali na cele społeczne blisko 14 tys. godzin. Podczas drugiej edycji **Światowego Dnia Citi dla Społeczności** w 38 miejscowościach w całej Polsce zrealizowano 81 projektów, w których udział wzięło ok. 1856 wolontariuszy, a ok. 30 tys. osób skorzystało z pomocy. Wszystkie projekty otrzymały dofinansowania na łączną kwotę 255 tys. zł.

Bank i Fundacja Kronenberga są głównymi partnerami organizowanego przez tygodnik Newsweek **cyklu 16 regionalnych konferencji poświęconych Społecznej Odpowiedzialności Biznesu**, na które zapraszani są lokalni przedsiębiorcy. Głównym celem cyklu spotkań jest szerzenie idei społecznej odpowiedzialności biznesu wśród lokalnych przedsiębiorców w Polsce, pokazanie im w jaki sposób sami mogą podjąć taką działalność i co zyskają angażując się w życie społeczności, w której prowadzą swoją firmę. Podczas regionalnych konferencji propagowana jest idea odpowiedzialności społecznej, pokazywane dobre praktyki oraz zachęcanie do aplikowania o fundusze UE przeznaczone na działania społecznie odpowiedzialne. W ramach programu organizowany jest konkurs „Dobry Biznes” na najbardziej zaangażowaną społecznie firmę w regionie. Partnerem merytorycznym projektu jest Akademia Rozwoju Filantropii w Polsce.

Ponadto Fundacja prowadzi **Program Dotacji**, w ramach którego w 2007 roku przyznała 63 dotacje na projekty społeczne realizowane przez organizacje pozarządowe w całym kraju. Przykładowe projekty wsparte przez Fundację to Trzeci Ogólnopolski Festiwal Zaczarowanej Piosenki organizowany przez Fundację Anny Dymnej „Mimo Wszystko”, XII edycja ogólnopolskiego konkursu historycznego dla młodzieży szkół ponadpodstawowych organizowanego przez Fundację Ośrodka KARTA, szkolenie kadry Akademii Liderów Rynku Kapitałowego organizowane przez Fundację im. Lesława A. Pagi, XX Olimpiada Wiedzy Ekonomicznej organizowana przez Polskie Towarzystwo Ekonomiczne i digitalizacja zbiorów Biblioteki Uniwersyteckiej we Wrocławiu.

W roku 2007 umocniliśmy pozycję lidera wśród firm zaangażowanych społecznie. Świadczą o tym otrzymane nagrody i wyróżnienia:

Nagroda **Barwy Wolontariatu** dla Programu Wolontariatu Pracowniczego w Banku. Jest to najbardziej prestiżowa nagroda w dziedzinie wolontariatu przyznana dla Banku po raz drugi z rzędu

Nagroda VI Kongresu Public Relations **„Mocni Wizerunkiem”** za innowacyjny projekt społeczny „Światowy Dzień Citi dla Społeczności 2006”

Złota Odznaka Honorowa Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego, za wieloletnią działalność na rzecz podnoszenia poziomu wiedzy ekonomicznej.

Nagroda **„Dobroczyńca roku 2006”** w kategorii: „Wzorcową współpracą firmy z organizacjami pozarządowymi”. Jest to najbardziej prestiżowa nagroda dla społecznie zaangażowanego biznesu

Tytuł **„Patrona Programu Wolontariat Biznesu w roku 2007”**, przyznany przez Radę Programu Wolontariat Biznesu przy Centrum Wolontariatu.

Nagroda Honorowa Konkursu Pro Publico Bono przyznana za całokształt działalności na rzecz dobra publicznego. Jest to najbardziej prestiżowa nagroda wśród polskich organizacji pozarządowych, po raz pierwszy w historii przyznana fundacji związanej z biznesem.

8.5.2 *Mecenat kulturalny*

Mecenat nad kulturą i sztuką oraz współpraca z Filharmonią Narodową przyniosły nam po raz kolejny tytuł Mecenasa Roku 2007. To wyróżnienie jest dla nas szczególnie ważne, gdyż zaangażowanie społeczne uważamy za wizytówkę Banku.

W maju 2007 roku Bank był sponsorem „muzycznego wydarzenia roku” - koncertu orkiestry Filharmonii Nowojorskiej pod batutą Lorina Maazela. Bank sponsorował również koncert symfoniczny megagwiazdy, chińskiego pianisty **Lang Langa**. Ten świętujący triumfy estradowe, niesamowicie utalentowany pianista wraz z Orkiestrą Symfoniczną Filharmonii Narodowej pod batutą Antoniego Wita, zagrał słynne koncerty fortepianowe - Koncert e-moll op. 11 Fryderyka Chopina i I Koncert b-moll op. 23 Piotra Czajkowskiego.

We wrześniu 2007 roku Bank objął patronatem specjalny koncert Filharmonii Narodowej z okazji 75 urodzin jednego z najbardziej znanych i cenionych polskich kompozytorów - **Wojciecha Kilara**. Koncert wypełniły w całości dzieła kompozytora z ostatnich lat: Magnificat i September Symphony, utwór będący uhonorowaniem ofiar zamachów terrorystycznych z 2001 roku.

9. Celowe spółki inwestycyjne

W 2007 roku Grupa prowadziła operacje kapitałowe za pośrednictwem trzech spółek inwestycyjnych, których działalność finansowana była przez Bank poprzez zwrotne dopłaty do kapitału spółek, pożyczki podporządkowane, kredyty oraz z wyników finansowych spółek. W związku z zamiarem ograniczenia tej działalności przewiduje się, iż spółki inwestycyjne będą podlegały sukcesywnemu zbywaniu lub likwidacji. Według informacji dostępnych w dniu sporządzania sprawozdania finansowego (wstępne, niezaudytowane) podstawowe dane finansowe opisywanych podmiotów, wg stanu na 31 grudnia 2007 roku, przedstawiały się następująco:

W tys. zł

Nazwa jednostki	Siedziba	Udział Banku w kapitale podstawowym spółki	Suma bilansowa	Kapitał własny	Wynik finansowy netto
/w tys zł/		%			
Handlowy Inwestycje Sp. z o.o.	Warszawa	100,00	19 103	11 211	376
Handlowy Investments S.A	Luksemburg	100,00	28 735	28 649	33 592
Handlowy Investments II S.a.r.l	Luksemburg	80,97	7 513	7 275	(249)

VI. Istotne czynniki ryzyka związane z działalnością Grupy Kapitałowej Banku Handlowego w Warszawie S.A.

1. Istotne czynniki ryzyka i zagrożenia związane z otoczeniem Grupy

1.1 Gospodarka

Według prognoz makroekonomicznych Banku wzrost gospodarczy w Polsce może spowolnić do około 5,0% w 2008 roku z 6,5% w 2007 roku. Podobnie jak w 2007 roku, najprawdopodobniej wzrost będzie efektem silnego popytu krajowego, podczas gdy saldo handlu zagranicznego będzie przyczyniać się do osłabienia dynamiki PKB. Poważnym zagrożeniem dla tego scenariusza jest niepewność dotycząca skali i trwałości osłabienia koniunktury w największych gospodarkach światowych w związku z wystąpieniem zawirowań na rynkach kredytowych.

Silny popyt krajowy oraz przyspieszenie dynamiki wynagrodzeń mogą przyczynić się do kolejnych podwyżek stóp procentowych NBP w 2008 roku. W przypadku dalszego wyraźnego narastania żądań płacowych, wzrosłoby również ryzyko ustabilizowania się inflacji znacznie powyżej celu Rady Polityki Pieniężnej. W tym przypadku władze monetarne mogłyby zdecydować się na bardziej agresywne podwyżki stóp procentowych.

Dzięki lepszemu od prognoz wzrostowi gospodarczemu deficyt budżetowy w 2007 roku ukształtował się na wyjątkowo niskim poziomie. Niemniej ze względu na ryzyko spowolnienia wzrostu gospodarczego, powtórzenie bardzo dobrej sytuacji fiskalnej w 2008 roku będzie prawdopodobnie trudniejsze.

1.2 Ryzyka związane z rynkiem kapitałowym

Od końca 2007 roku obserwuje się dalsze pogłębianie globalnej słabości rynków kapitałowych, związane z rosnącym ryzykiem wystąpienia recesji w Stanach Zjednoczonych i jej skutkami globalnymi. Polski rynek akcji nie pozostaje obojętny na te wydarzenia. Od początku 2008 roku wszystkie indeksy na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. odnotowały znaczące spadki i istnieje ryzyko, że spadki te mogą być pogłębione. Widoczna jest zwiększona awersja do ryzyka wśród inwestorów indywidualnych jak również instytucjonalnych, a rosnące stopy procentowe zwiększają atrakcyjność lokat bankowych i obligacji w stosunku do akcji. Jedno z większych ryzyk w 2008 roku jest związane ze sprzedażą jednostek uczestnictwa przez klientów funduszy inwestycyjnych. Zjawisko to było już widoczne w styczniu 2008 roku.

Wszystkie powyżej wymienione zdarzenia przekładają się negatywnie na aktywność inwestorów, a tym samym na spadek obrotów giełdowych, a także mogą mieć negatywny wpływ na wyniki finansowe Grupy.

1.3 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 akty wykonawcze do nich, w tym rozporządzenia Ministra Finansów, uchwały Zarządu Narodowego Banku Polskiego („NBP”) oraz zarządzenia Prezesa NBP i uchwały Komisji Nadzoru Bankowego („KNB”). Od 1 stycznia 2008 roku kompetencje Komisji Nadzoru Bankowego przejęła Komisja Nadzoru Finansowego.

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, wypłacalności oraz standardów ryzyka kredytowego (uchwały KNB);
- zarządzanie ryzykiem w banku (Prawo bankowe, 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
- ustawa z dnia 16 lutego 2007 roku o ochronie konkurencji i konsumentów;
- ustawa z dnia 23 sierpnia 2007 r. o przeciwdziałaniu nieuczciwym praktykom rynkowym.

Ponadto, w związku z brakiem implementacji do prawa polskiego w wymaganym terminie, tj. do dnia 1 listopada 2007 roku Dyrektywy 2004/39/WE z dnia 21 kwietnia 2004 roku w sprawie rynków instrumentów finansowych (tzw. Dyrektywa MiFID) oraz aktów o charakterze wykonawczym do niej, tj. Rozporządzenia Komisji Nr 1287/2006 i Dyrektywy Komisji Nr 73/2006 (obydwa akty z dnia 10 sierpnia 2006 roku), proces dostosowania działalności instytucji podlegających Dyrektywie MiFID (firm inwestycyjnych oraz instytucji kredytowych prowadzących działalność inwestycyjną) nie został przeprowadzony zgodnie z założeniami wytyczonymi przez Unię Europejską. W 2008 roku będą prowadzone dalsze prace legislacyjne, mające na celu transpozycję regulacji europejskich do przepisów krajowych, w szczególności do Ustawy o obrocie instrumentami finansowymi oraz rozporządzeń Ministra Finansów wydawanych na jej podstawie. Planowane na rok 2008 zmiany legislacyjne we wskazanym

powyżej zakresie dotyczą również działalności spółki zależnej Banku – Domu Maklerskiego Banku Handlowego S.A.

Bank będzie dostosowywał się również do wymogów prawnych w związku ze zmianą przepisów dotyczących wdrożenia Nowej Umowy Kapitałowej. Największe zmiany w porównaniu do obecnie obowiązujących przepisów to z jednej strony dodanie nowych minimalnych wymogów kapitałowych z tytułu ryzyka operacyjnego, a z drugiej umożliwienie stosowania bardziej precyzyjnych metod wyliczania wymogów kapitałowych na ryzyko kredytowe. Dodano również dwa nowe obszary działań zwane filarami drugi i trzecim. W ramach filaru II banki muszą stworzyć wewnętrzne procesy oceny kapitału wewnętrznego oraz ustalić docelowy podział kapitału zgodny z profilem ryzyka w danym banku oraz otoczeniem nadzorczym. Istotne jest uwzględnienie w tym procesie ryzyk nie objętych minimalnymi wymogami kapitałowymi w ramach filaru I (np. ryzyko stopy procentowej w portfelu bankowym, ryzyko płynności, itp.). Proces ten podlega analizie i ocenie nadzorczej obok oceny ładu korporacyjnego, sposobu zarządzania ryzykami, monitoringu zgodności oraz systemu kontroli wewnętrznej. W ramach filaru III (Dyscyplina Rynkowa) instytucje są zobowiązane do ujawniania uczestnikom rynku informacji na temat ich profilu ryzyka, sposobu zarządzania ryzykiem oraz adekwatności kapitałowej. Zmiana przepisów dotyczących wdrożenia Nowej Umowy Kapitałowej będzie miała wpływ na zmianę wymogów kapitałowych i współczynnika wypłacalności.

1.4 *Konkurencja w sektorze bankowym*

Atrakcyjny i szybko rozwijający się rynek usług bankowych w Polsce jest przedmiotem rosnącej konkurencji we wszystkich jego segmentach. Zarówno w bankowości detalicznej, jak również w bankowości przedsiębiorstw obserwować można rosnącą presję na obniżanie opłat i prowizji. Spodziewamy się utrzymania tej tendencji w najbliższym okresie, w wyniku rosnącej liczby bankowych i niebankowych instytucji funkcjonujących na rynku oraz dużego zainteresowania polskim sektorem bankowym ze strony zagranicznych instytucji finansowych. Ponadto, na taki stan rynku usług bankowych wpływ mieć będzie poszukiwanie przez przedsiębiorstwa alternatywnych źródeł finansowania takich jak leasing czy faktoring oraz oczekiwania firm o dobrej kondycji finansowej na obniżanie marż kredytowych.

Przystąpienie Polski do Unii Europejskiej stworzyło zagranicznym bankom możliwość prowadzenia na polskim rynku tzw. działalności transgranicznej, co także wpływa na wzrost konkurencji na rynku usług bankowych, jednak nie powinno w najbliższych latach znacząco zmienić jego struktury. Głównym argumentem przemawiającym za takim scenariuszem rozwoju rynku jest fakt, iż instytucje zainteresowane funkcjonowaniem na atrakcyjnym, polskim rynku bankowym są na nim obecne już od kilku lat i zdążyły osiągnąć pozycję, której trudno będzie zagrozić nowym graczom rozpoczynającym prowadzenie działalności w Polsce w warunkach rosnącej konkurencji. Dążenie do umocnienia pozycji rynkowej odbywać się zatem będzie 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.

Kolejnym czynnikiem ryzyka mogącym mieć negatywny wpływ na wysokość marż w sektorze bankowym jest rozwój oferty produktów i usług finansowych dotychczas zarezerwowanych dla banków przez podmioty nie będące bankami, jak sieci handlowe czy też pośrednicy kredytowi.

Bank dostrzega potencjalny niekorzystny wpływ globalnego kryzysu na światowych rynkach finansowych zapoczątkowanego w segmencie kredytów hipotecznych „sub-prime” w USA. Ze względu na niewielkie zaangażowanie Banku w tym segmencie, potencjalny kryzys na tym rynku będzie miał ograniczony wpływ na działalność Banku. Co więcej sytuacja mająca miejsce w Stanach Zjednoczonych na rynku kredytów hipotecznych „sub-prime” nie powinna mieć miejsca w Polsce, gdzie warunki udzielania kredytów hipotecznych są dużo bardziej restrykcyjne. Pomimo dynamicznie rosnących wolumenów kredytów hipotecznych, ich relacja do PKB jest wciąż dużo niższa niż w krajach rozwiniętych Europy Zachodniej.

Natomiast korzystnym zjawiskiem dla Grupy może okazać się rosnące zapotrzebowanie ze strony innych banków na finansowanie pozyskiwane na rynku międzybankowym. Może się to przyczynić do wzrostu popytu na oferowane przez Grupę produkty w tym zakresie, a tym samym do wzrostu przychodów Grupy.

Będąc świadomym występujących czynników ryzyka Bank jest dobrze przygotowany do konkurencji w europejskich warunkach, jednak istnieje pewne prawdopodobieństwo, iż nasilająca się konkurencja w sektorze bankowym może mieć negatywny wpływ na osiągnięte przez Bank wyniki.

2. Istotne czynniki ryzyka i zagrożenia związane z Grupą Kapitałową Banku Handlowego w Warszawie S.A. i jej 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 Pionem 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. Poziom ryzyka stopy procentowej w okresie 2007 roku kształtował się w przedziale średni do wysokiego.

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 poczynił już znaczące rezerwy związane z inwestycjami kapitałowymi, stąd poziom ryzyka związany z dalszym spadkiem wartości portfela inwestycyjnego Banku jest niski.

2.6 Ryzyko operacyjne

Bank definiuje ryzyko operacyjne jako ryzyko poniesienia strat, w wyniku niewłaściwych lub zawodnych procesów wewnętrznych, ludzi, systemów technicznych lub zdarzeń zewnętrznych. Ryzyko operacyjne obejmuje ryzyko związane z praktykami biznesowymi, jak również ryzyko prawne, czyli ryzyko niezgodności z obowiązującymi przepisami prawa oraz z regulacjami wewnętrznymi Grupy.

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

Od kilku lat Bank zarządza ryzykiem operacyjnym przy użyciu różnych narzędzi i technik (w tym przede wszystkim procesu samooceny, list kontrolnych, limitów, planów awaryjnych). Proces zarządzania ryzykiem operacyjnym wspierany jest jakościowymi i ilościowymi pomiarami ryzyka operacyjnego. Procesy kontrolne stosowane w Grupie służą ograniczaniu przyczyn wystąpienia negatywnych skutków zdarzeń operacyjnych (włącznie ze stratami operacyjnymi), zmniejszaniu prawdopodobieństwa ich wystąpienia oraz minimalizowaniu dotkliwości potencjalnych skutków.

Zarządzanie ryzykiem operacyjnym bazuje na następujących kluczowych elementach:

- identyfikacja ryzyka
- ograniczanie ryzyka
- samoocena ryzyka i kontroli
- monitoring ryzyka
- pomiar ryzyka

- sprawozdawczość obszarów narażonych na ryzyko operacyjne

Wdrożony w Banku proces samooceny umożliwia bieżącą identyfikację, kontrolę, ocenę, monitorowanie, pomiar i raportowanie oceny jakości procesów kontrolnych i potencjalnych zagrożeń. Dane na temat wpływu zdarzeń wiążących się z ryzykiem operacyjnym (strat) są zbierane regularnie od kilku lat. Wprowadzone w ostatnich latach centralizacja i automatyzacja procesów pozwoliły na znaczne obniżenie liczby oraz kwot strat operacyjnych.

W ramach analizy strat wyodrębniane są następujące ich kategorie:

- straty spowodowane błędami pracowników,
- straty będące skutkiem zewnętrznych oszustw i kradzieży,
- straty spowodowane wadliwością systemów i technologii,
- straty wynikające z wadliwości procesów lub produktów.

Zdaniem Zarządu ogólny poziom ryzyka operacyjnego oceniany jest jako umiarkowany, typowy dla skali działalności Banku. Dalsze działania będą się koncentrować na procesach objętych profilem ryzyka Banku.

Bank stosuje metodę standardową do wyliczania wymogu kapitałowego z tytułu ryzyka operacyjnego.

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.

VII. Perspektywy rozwoju Grupy Kapitałowej Banku Handlowego w Warszawie S.A.

1. Ogólne cele rozwoju Grupy

Nadrzędnym długoterminowym celem Banku jest konsekwentne podnoszenie wartości dla akcjonariuszy poprzez zapewnienie odpowiedniego zwrotu z kapitału, a także systematyczne zwiększanie udziału Banku w poszczególnych segmentach rynku.

Bank zamierza podejmować działania, mające na celu dalszą aktywną akwizycję potencjalnych klientów, zarówno po stronie bankowości detalicznej jak i bankowości przedsiębiorstw, ze szczególnym nastawieniem na średniozamożnych klientów oraz małe i średnie przedsiębiorstwa. Kluczowym czynnikiem pozyskania klientów jest dla Banku satysfakcja klientów. Bank podejmie szereg inicjatyw mających na celu jej zwiększenie (np. uproszczenie procesów operacyjnych, wspólna sieć oddziałów).

W perspektywie średnioterminowej Bank podtrzymuje cel osiągnięcia dwucyfrowego udziału rynkowego, mierzonego udziałem w wyniku na działalności bankowej sektora. W roku 2007 udział ten wyniósł około 6%. Cel powinien zostać osiągnięty, dzięki utrzymaniu wiodącej pozycji Banku w bankowości korporacyjnej oraz dynamicznej poprawie wyników osiąganych w bankowości detalicznej.

Pomimo podejmowania inwestycji oraz intensywnych działań marketingowych Bank kładzie i zamierza nadal kłaść duży nacisk na dyscyplinę kosztową. W 2007 roku udział Banku w kosztach sektora wyniósł około 7% i był niższy niż w roku ubiegłym.

1.1 Bankowość przedsiębiorstw

Jako lider bankowości przedsiębiorstw w Polsce, Bank kieruje bogatą ofertą do wszystkich firm, niezależnie od segmentu rynku, w jakim funkcjonują, z wyłączeniem jedynie tych przedsiębiorstw, które znajdują się na ściśle określonych listach restrykcyjnych ze względu na międzynarodowe lub amerykańskie sankcje oraz takich sektorów, które są trwale wyłączone z potencjalnego portfela z uwagi na ogólną politykę Banku. Udział rynkowy Banku w kredytach dla przedsiębiorstw na koniec 2007 roku wyniósł 4,2% w porównaniu do 4,6% na koniec 2006 roku, natomiast w depozytach firm wyniósł odpowiednio 8,5% wobec 9,5% na koniec 2006 roku.

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 oraz poprawienie pozycji w pozostałych obszarach.

Bank planuje ekspansję w segmencie małych i średnich przedsiębiorstw (MSP), gdyż każda firma z tego segmentu rynku jest dla Banku klientem strategicznym. Bank zamierza w dalszym ciągu 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 i ulepszanie oferty dedykowanej klientom z tego segmentu a także zwiększenie dostępności dla klientów poprzez wzrost liczby oddziałów obsługujących przedsiębiorstwa.

Istotna część przychodów Banku generowana będzie z produktów Pionu Skarbu, zarządzania środkami finansowymi oraz obsługi handlu. Innowacyjność rozwiązań produktowych oraz wysoka jakość świadczonych usług stanowić będzie jeden z najistotniejszych czynników przewagi konkurencyjnej Banku, szczególnie przy kooperacji z wymagającymi klientami międzynarodowymi oraz wiodącymi krajowymi przedsiębiorstwami. Celem Banku jest miejsce w czołowej trójce pod względem przychodów z działalności bankowej w segmencie bankowości przedsiębiorstw.

1.2 Działalność maklerska

Dominującą grupą klientów DMBH pod względem udziału w przychodach są klienci instytucjonalni. DMBH ma na celu utrzymanie istniejącego udziału w tym segmencie klientów oraz zwiększenie wysiłków w pozyskiwaniu klientów indywidualnych. W celu pozyskania większej liczby klientów detalicznych już pod koniec 2007 roku DMBH zawarł umowę współpracy z sektorem Bankowości Detalicznej umożliwiającą przyjmowanie zleceń i dyspozycji w wybranych oddziałach Banku oraz ich realizacji przez DMBH.

Ponadto, jeszcze w 2007 roku wzmocniono i rozwinięto zespół obsługujący transakcje na rynku pierwotnym, co, zgodnie z założeniami, w kolejnych latach w znacznym stopniu przyczyni się do wzrostu przychodów uzyskiwanych w tym segmencie.

1.3 Działalność leasingowa

W roku 2008 Handlowy – Leasing Sp. z o.o. zakłada intensyfikację działań w podstawowych kanałach dystrybucji:

- dalszy rozwój sprzedaży krzyżowej z Bankiem: planowane jest wdrożenie opracowanych w 2007 roku programów współpracy i promocyjnych ofert dla klientów Citibusiness, aby wspólnie wykorzystać potencjał inwestycyjny klientów mniejszych firm. Aktywność rynkowa Handlowy Leasing S.A., poprzez sprzedaż krzyżową, może z kolei również przyczynić się do wzrostu sprzedaży produktów bankowych przez Bank;
- współpracę z dostawcami (dalszy wzrost aktywności, zwłaszcza w obszarze maszyn i urządzeń): W 2007 rozpoczęliśmy negocjacje umów współpracy ze strategicznymi dostawcami branżowymi i zakładamy, że na początku roku 2008 zostaną one wdrożone. Planujemy zwiększenie wolumenu

transakcji generowanych w kanale bezpośrednim – branżowym, co planujemy wspomóc poprzez określone działania marketingowe, akwizycyjne i produktowe;

- kontynuację rozbudowy zewnętrznych kanałów dystrybucji;
- utrzymanie jakości portfela przy wzroście efektywności finansowej i operacyjnej.

1.4 Bankowość detaliczna

Celem Banku jest stać się najczęściej polecanym bankiem detalicznym w Polsce, bankiem, który przynosi trwałe korzyści swym klientom, pracownikom oraz udziałowcom. Udział rynkowy Banku w kredytach dla osób prywatnych (z wyłączeniem kredytów hipotecznych) na koniec 2007 roku pozostał na poziomie z 2006 r., tj. 5,1%, natomiast w depozytach osób prywatnych wzrósł do poziomu 2,2% wobec 2,0% na koniec 2006 roku.

Oferta produktowa Banku dostosowana jest do potrzeb klientów należących do różnych segmentów rynku.

Bank chce umacniać silną pozycję w obsłudze osób zamożnych, oferując najlepsze doradztwo w zakresie produktów inwestycyjnych, wzbogacając ofertę produktową oraz ułatwiając dostęp do globalnych rozwiązań Citi. By zwiększyć dostępność usług, działalność warszawskiego Centrum Inwestycyjnego zostanie rozszerzona na inne obszary kraju.

Bank koncentruje się na pozyskaniu nowych klientów w segmencie klientów średnio zamożnych. Tworząc kompleksową ofertę produktową dostosowaną do potrzeb finansowych, Bank dąży do umacniania relacji z klientem. Obok rozwoju tradycyjnej sieci oddziałów, skupia się na wykorzystaniu pośrednich kanałów dystrybucji. Na ich bazie powstał pakiet usług dla Polaków mieszkających za granicą i ich bliskich w Polsce a obecnie tworzona jest kompleksowa oferta dla studentów.

Pozyskanie nowych klientów oraz zwiększenie udziałów w rynku to cele przyjęte przez CitiBusiness. Działania marketingowe mają zwiększyć rozpoznawalność marki wśród małych przedsiębiorstw. Rok 2008 przyniesie wiele nowych produktów, takich jak rachunek powierniczy czy kredyt hipoteczny.



Produkty Banku są dostosowywane do potrzeb poszczególnych grup klientów. Podstawowa oferta depozytowa została poszerzona o Konto Oszczędnościowe oraz konto internetowe CitiOne Direct. Kolejne innowacyjne rozwiązania oraz atrakcyjne promocje mają przekonać do korzyści wynikających z podjęcia współpracy z Bankiem.

Szeroka oferta produktów inwestycyjnych i ubezpieczeniowych to odpowiedź na nieustające zainteresowanie produktami tego typu. Bank cechują produkty wysokiej jakości oraz obiektywne doradztwo. Bank chce utrzymać pozycję lidera w dystrybucji funduszy zagranicznych oraz stale wzbogacać ofertę funduszy krajowych. Ponadto planowane udostępnienie możliwości nabycia jednostek funduszy za pośrednictwem Internetu znacznie zwiększy ich dostępność.

Bank chce utrzymać pozycję lidera na wysoce konkurencyjnym rynku kart kredytowych. W tym celu Bank skupia się na rozwoju ofert partnerskich, dywersyfikacji kanałów dystrybucji oraz skróceniu czasu podejmowania decyzji kredytowej. Bank chce być również głównym dostawcą kredytów gotówkowych.

1.5 Sieć dystrybucji

Według stanu na koniec 2007 roku Bank działał na rynku wykorzystując dwie marki:

-  - dla dystrybucji bankowości detalicznej i przedsiębiorstw
-  - dla kanałów dystrybucji CitiFinancial

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.

Aby sprostać coraz większym oczekiwaniom klientów oraz stawić czoła rosnącej konkurencji Bank podjął decyzję o zintegrowaniu wszystkich placówek. Z dniem 1 stycznia 2008 roku nastąpiło połączenie sieci oddziałów bankowości korporacyjnej, detalicznej i CitiFinancial.

Zgodnie z założeniami, połączona sieć przyniesie szereg korzyści, zarówno dla Banku, jak i klientów, m. in.:

- rozszerzenie zakresu obsługi klientów w wybranych placówkach Banku;
- wprowadzenie szerszej oferty produktowej dla klientów Banku;
- połączenie wybranych placówek oraz ich relokację w bardziej dostępne lokalizacje z punktu widzenia klienta;
- wprowadzenie modelu autoryzowanych punktów obsługi klienta (tzw. "lite branch") oferujących obsługę klientów w zakresie produktów kredytowych.

Dzięki połączeniu sieci oddziałów zwiększone będą również korzyści wynikające z synergii, szczególnie w obszarze małych i średnich przedsiębiorstw (MSP) oraz Citibusiness, a także pomiędzy bankowością detaliczną i bankowością 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

Bank łączy lata tradycji i doświadczeń zdobytych na polskim rynku z globalnym doświadczeniem Citigroup, oferując kompleksowe rozwiązania i obsługę wszystkim grupom klientów, zależnie od ich potrzeb, wykorzystując przy tym korzyści płynące z synergii występujących między obsługą bankową przedsiębiorstw i klientów detalicznych, jak również między usługami bankowymi, leasingowymi oraz maklerskimi.

Bank w dalszym ciągu będzie korzystał z synergii pomiędzy częścią detaliczną i korporacyjną, między innymi w zakresie oferowania atrakcyjnych produktów detalicznych pracownikom największych przedsiębiorstw, będących klientami Banku, oferowania produktów korporacyjnych (m.in. specjalistycznych produktów pionu skarbu, biura maklerskiego oraz zarządzania aktywami) klientom z segmentu CitiGold, udostępniania dopasowanej oferty produktów pionu skarbu mikroprzedsiębiorstwom, jak również korzystania z jednolitej sieci oddziałów dostępnej dla wszystkich klientów.

VIII. Dobre praktyki oraz zasady zarządzania Bankiem

1. Dobre praktyki w Banku

Zgodnie z oświadczeniem Zarządu Banku przyjętym uchwałą w dniu 17 kwietnia 2007 roku i zawartym w raporcie bieżącym nr 22/2007 z dnia 22 czerwca 2007 roku, Bank zadeklarował przestrzeganie w 2007 roku zasad ładu korporacyjnego określonych w „Dobrych praktykach w spółkach publicznych 2005”.

Oświadczenie zostało pozytywnie zaopiniowane przez Radę Nadzorczą Banku uchwałą z dnia 23 maja 2007 roku, a następnie zaakceptowane Uchwałą Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia Banku w dniu 21 czerwca 2007 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 S.A. w formie „Dobrych praktyk w spółkach publicznych 2005”. 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.

Do jednostkowego raportu rocznego Banku za 2007 rok został załączony raport dotyczący stosowania zasad ładu korporacyjnego w Banku w 2007 roku.

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, 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.

Ochrona akcjonariuszy mniejszościowych

Bank zapewnia należyłą 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 2007 roku nie nastąpiły zmiany zasad zarządzania Bankiem, a zasady te przedstawione zostały w Nocie do Sprawozdania Finansowego Banku.

2.1 Zmiany w składzie Zarządu w 2007 roku

Sławomir Sikora	Prezes Zarządu Banku
Michał Mrożek	Wiceprezes Zarządu Banku*
Edward Wess	Wiceprezes Zarządu Banku
Sonia Wędrychowicz-Horbatowska	Wiceprezes Zarządu Banku
Witold Zieliński	Wiceprezes Zarządu Banku
Lidia Jabłonowska-Luba	Członek Zarządu Banku

*) W dniu 23 maja 2007 roku Rada Nadzorcza powołała Pana Michała H. Mrożka na stanowisko Wiceprezesa Zarządu Banku na kolejną 3 letnią kadencję. Poprzednio Pan Michał Mrożek pełnił funkcję Członka Zarządu Banku.

2.2 Zmiany w składzie Rady Nadzorczej Banku w 2007 roku

Stanisław Sołtysiński	Przewodniczący Rady Nadzorczej
Shirish Apte	Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej
Andrzej Olechowski	Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej
Susan Blaikie (d.Dean)	Członek Rady Nadzorczej
Sanjeeb Chaudhuri	Członek Rady Nadzorczej
Goran Collert	Członek Rady Nadzorczej
Mirosław Gryszka	Członek Rady Nadzorczej
Sabine S.Hansen	Członek Rady Nadzorczej od dnia 20 marca 2007 r.
Rupert Hubbard	Członek Rady Nadzorczej do dnia 20 marca 2007 r.
Stephen H. Long	Członek Rady Nadzorczej do dnia 21 czerwca 2007 r.
Krzysztof L. Opolski	Członek Rady Nadzorczej
Aneta Polk (d. Popławska)	Członek Rady Nadzorczej
Michael Schlein	Członek Rady Nadzorczej od dnia 21 czerwca 2007 r.
Wiesław Smulski	Członek Rady Nadzorczej

2.3 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.

2.4 Kompetencje 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.

Zarząd Banku projektuje, wprowadza oraz zapewnia działanie systemu zarządzania w Banku w tym opracowuje, wprowadza oraz aktualizuje pisemne strategie, procedury oraz podejmuje działania w zakresie systemu zarządzania ryzykiem, kontroli wewnętrznej oraz szacowania kapitału wewnętrznego, jak również dokonywania przeglądów procesu szacowania i utrzymywania kapitału wewnętrznego

2.5 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 za 2007 rok:

w tys. zł	Wynagrodzenia, nagrody i korzyści krótkoterminowe		Przekazane nagrody kapitałowe
	Wynagrodzenie zasadnicze i nagrody	Inne świadczenia	
Sławomir Sikora	2 994	270	604
Edward Wess	2 314	218	223
Sonia Wędrychowicz-Horbatowska	1 515	123	229
Witold Zieliński	1 347	122	365
Lidia Jabłonowska-Luba	1 156	45	188
Michał Mrozek	1 777	44	261
	11 103	822	1 870

Łączna kwota „Wynagrodzenia zasadniczego i nagród” obejmuje wartość brutto wypłaconego i należnego za 2007 rok wynagrodzenia zasadniczego oraz przyznanej nagrody za 2007 rok.

Zgodnie z decyzją Rady Nadzorczej kwota przyznanych członkom Zarządu Banku nagród za 2006 rok, wypłaconych w 2007 roku wyniosła łącznie 4 613 tys. zł.

Łączna kwota „Inne świadczenia” obejmuje wartość brutto wypłaconego wynagrodzenia dotyczącego odszkodowania z tytułu rozwiązania umowy o pracę, świadczeń rzeczowych, ryczałtu 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 2007 oraz wartość opcji na akcje Citigroup, do których w roku 2007 zostało przyznane prawo do realizacji.

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

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	2 004	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⁾	718	385	187
Sanjeeb Chaudhuri ⁽²⁾	615	31	275
Sunil Sreenivasan ⁽³⁾	-	34	-
Philip King ⁽⁴⁾	-	152	-
Cezary Stypułkowski ⁽⁵⁾	-	2 000	-
	11 501	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, ryczałtu 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.

Łączna wartość wynagrodzeń, nagród i korzyści wypłacanych lub należnych obecnym i byłym członkom Rady Nadzorczej Banku w 2007 oraz 2006 roku:

<i>w tys. zł</i>	2007	2006
Stanisław Sołtysiński	267	276
Göran Collert	120	93
Mirosław Gryszka	195	168
Andrzej Olechowski	203	156
Edward Kuczera (do dnia 31 stycznia 2006 roku)	-	28
Jarosław Myjak (do dnia 2 października 2006 roku)	-	74
Krzysztof L. Opolski (od dnia 27 lutego 2006 roku)	177	97
Wiesław Smulski (od dnia 5 grudnia 2006 roku)	119	97
	1 081	989

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

Wynagrodzenia wypłacone i należne za 2007 oraz 2006 rok osobom zarządzającym jednostkami podporządkowanymi wyniosły odpowiednio 2 059 tys. zł i 3 294 tys. zł.

Osoby nadzorujące jednostki podporządkowane nie pobierały w 2007 roku wynagrodzenia z tytułu pełnienia funkcji (w 2006 roku wynagrodzenie to wynosiło 136 tys. zł).

2.6 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.

2.7 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 rozwiązywania 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 Finansowego, zezwolenia wymaga też zbycie akcji, jeśli podmiot uprzednio przekroczył powyżej wskazane progi. Statut Banku nie przewiduje innych ograniczeń dla przenoszenia akcji Banku.

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

W dniu 20 marca 2007 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 2007 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 2007 roku i 2006 roku przedstawia poniższa tabela:

	Dotyczące roku	2007	2006
<i>w tys. zł</i>			
Wynagrodzenie z tytułu badania w odniesieniu do Banku – jednostki dominującej (1)		1 091	1 157
Wynagrodzenie z tytułu badania w odniesieniu do jednostek zależnych (2)		427	447
Wynagrodzenie za usługi pokrewne (3)		-	9
		1 518	1 613

(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 - jednostki dominującej (umowa z dnia 24 października 2007 roku) oraz przeglądu półrocznego jednostkowego oraz skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej Banku (umowa z dnia 4 lipca 2007 roku).

(2) Wynagrodzenia z tytułu badania obejmują kwoty wypłacone lub należne KPMG za profesjonalne usługi związane z badaniem sprawozdań finansowych jednostek zależnych.

(3) Wynagrodzenie za usługi pokrewne obejmują pozostałe kwoty wypłacone KPMG. Obejmują one usługi poświadczające związane z badaniem lub przeglądem sprawozdań finansowych Banku – jednostki dominującej oraz jednostek zależnych, ale nieuwzględnione w (1) i (2) 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 skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym Grupy Kapitałowej Banku.

podpisy Członków Zarządu

13.03.2008 roku Data	Sławomir Sikora Imię i nazwisko	Prezes Zarządu Stanowisko/funkcja Podpis
13.03.2008 roku Data	Michał H. Mrozek Imię i nazwisko	Wiceprezes Zarządu Stanowisko/funkcja Podpis
13.03.2008 roku Data	Edward Wess Imię i nazwisko	Wiceprezes Zarządu Stanowisko/funkcja Podpis
13.03.2008 roku Data	Sonia Wędrychowicz-Horbatowska Imię i nazwisko	Wiceprezes Zarządu Stanowisko/funkcja Podpis
13.03.2008 roku Data	Witold Zieliński Imię i nazwisko	Wiceprezes Zarządu Stanowisko/funkcja Podpis
13.03.2008 roku Data	Lidia Jabłonowska-Luba Imię i nazwisko	Członek Zarządu Stanowisko/funkcja Podpis