



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

WRZESIEŃ 2007

SPIS TREŚCI

I. GOSPODARKA POLSKA W I POŁOWIE 2007 ROKU	3
1. GŁÓWNE TENDENCJE MAKROEKONOMICZNE	3
2. RYNEK PIENIĘŻNY I WALUTOWY	3
3. RYNEK KAPITAŁOWY	4
4. SEKTOR BANKOWY	5
II. SCHEMAT ORGANIZACYJNY GRUPY KAPITAŁOWEJ BANKU HANDLOWEGO W WARSZAWIE S.A.	5
III. STRUKTURA ORGANIZACYJNA GRUPY KAPITAŁOWEJ BANKU HANDLOWEGO W WARSZAWIE S.A.	7
IV. PODSTAWOWE DANE BILANSOWE I WYNIKI FINANSOWE GRUPY KAPITAŁOWEJ BANKU HANDLOWEGO W WARSZAWIE S.A.	8
1. SYNTETYCZNE ZESTAWIENIE PODSTAWOWYCH DANYCH FINANSOWYCH GRUPY	8
2. WYNIKI FINANSOWE GRUPY W I PÓŁROCZU 2007 ROKU	8
V. DZIAŁALNOŚĆ GRUPY KAPITAŁOWEJ BANKU HANDLOWEGO W WARSZAWIE S.A. W I POŁOWIE 2007 ROKU	15
1. KREDYTY I INNE ZAANGAŻOWANIA OBCIĄŻONE RYZYKIEM	15
2. FUNDUSZE ZEWNĘTRZNE	17
3. SEGMENT BANKOWOŚCI KOMERCYJNEJ I INWESTYCYJNEJ	19
4. SEGMENT BANKOWOŚCI DETALICZNEJ	27
5. SIEĆ PLACÓWEK	31
6. ZMIANY W ZAKRESIE TECHNOLOGII INFORMATYCZNYCH	32
7. ZAANGAŻOWANIA KAPITAŁOWE BANKU	32
8. INNE INFORMACJE O BANKU	33
VI. ISTOTNE CZYNNIKI RYZYKA ZWIĄZANE Z DZIAŁALNOŚCIĄ GRUPY KAPITAŁOWEJ BANKU HANDLOWEGO W WARSZAWIE S.A.	37
1. ISTOTNE CZYNNIKI RYZYKA I ZAGROŻENIA ZWIĄZANE Z OTOCZENIEM GRUPY	37
2. ISTOTNE CZYNNIKI RYZYKA I ZAGROŻENIA ZWIĄZANE Z GRUPĄ KAPITAŁOWĄ BANKU HANDLOWEGO W WARSZAWIE S.A. I JEJ DZIAŁALNOŚCIĄ	39
VII. PERSPEKTYWY ROZWOJU GRUPY KAPITAŁOWEJ BANKU HANDLOWEGO W WARSZAWIE S.A.	41
1. OGÓLNE CELE ROZWOJU GRUPY	41
2. SYNERGIE	44
VIII. DOBRE PRAKTYKI ORAZ ZASADY ZARZĄDZANIA BANKIEM	45
1. DOBRE PRAKTYKI W BANKU	45
2. WŁADZE BANKU I ZASADY ZARZĄDZANIA	46
3. INNE ZASADY	48

I. Gospodarka polska w I połowie 2007 roku

1. Główne tendencje makroekonomiczne

Na początku 2007 roku pojawiły się kolejne sygnały ożywienia gospodarczego. Wzrost PKB w pierwszej połowie bieżącego roku osiągnął 7,1% r/r, a więc najwyższy poziom od 1997 roku. Głównym czynnikiem ożywienia gospodarczego było wzmocnienie popytu krajowego. Dzięki korzystnym warunkom pogodowym oraz próbom odbudowy mocy produkcyjnych przez przedsiębiorstwa nakłady inwestycyjne wzrosły o 25,3%.

Pierwsza połowa roku przyniosła dalsze wzmocnienie konsumpcji indywidualnej, która wzrosła o 6,0%. Do wzrostu wydatków konsumpcyjnych przyczyniała się wyraźna poprawa sytuacji na rynku pracy. W pierwszych sześciu miesiącach roku średni wzrost wynagrodzeń w sektorze przedsiębiorstw wyniósł 8,4% r/r. Jednocześnie rosnący popyt na pracę przyczynił się do obniżenia stopy bezrobocia do 12,4% w czerwcu, wobec 14,9% w ostatnim miesiącu ubiegłego roku.

Poprawie na rynku pracy i przyspieszeniu gospodarczemu towarzyszył stopniowy wzrost inflacji. W czerwcu 2007 roku wskaźnik cen konsumpcyjnych osiągnął 2,6% r/r, przekraczając tym samym nieznacznie poziom celu inflacyjnego Rady Polityki Pieniężnej (2,5%). Perspektywa rosnących jednostkowych kosztów pracy oraz dynamiczny wzrost PKB skłoniły RPP do zacieśnienia polityki monetarnej, tj. dwukrotnego podniesienia stóp procentowych. W rezultacie, na koniec czerwca stopa referencyjna wzrosła do poziomu 4,50% i była o 0,5 punktu procentowego wyższa niż na zakończenie 2006 roku.

Ożywienie gospodarcze sprzyjało dalszemu wzrostowi popytu na kredyt w gospodarce. W czerwcu kredyty dla gospodarstw domowych odnotowały wzrost o 37,7% r/r, do czego przyczynił się dynamiczny wzrost pożyczek na cele mieszkaniowe. Jednocześnie, po długim okresie stagnacji, zwiększyło się również zapotrzebowanie na kredyt ze strony przedsiębiorstw. W czerwcu wartość kredytów udzielonych firmom była o 22,1% wyższa niż rok wcześniej.

Wciąż niski poziom stóp procentowych oraz rosnąca popularność funduszy inwestycyjnych przyczyniły się do ograniczenia dynamiki depozytów gospodarstw domowych, które w czerwcu wzrosły o 5,9% r/r. Jednocześnie utrzymało się relatywnie wysokie tempo wzrostu depozytów przedsiębiorstw (23,3% r/r w maju).

2. Rynek pieniężny i walutowy

Na koniec czerwca 2007 roku krajowa waluta była mocniejsza o 1,7% w stosunku do euro oraz o 3,8% do dolara w porównaniu z końcem 2006 roku. Porównanie średnich kursów z czerwca 2007 do średnich kursów z grudnia 2006 wskazuje, że złoty zyskał 0,1% wobec euro i 1,6% do dolara.

W pierwszym półroczu na korzyść złotego działały solidne fundamenty polskiej gospodarki, napływ inwestycji zagranicznych i środków w walutach obcych, przekazywanych do kraju przez emigrantów pracujących za granicą. Okresy osłabienia złotego były krótsze i spowodowane czynnikami zewnętrznymi, takimi jak światowy przypływ awersji do ryzyka, zniechęcający inwestorów do utrzymywania aktywów rynków wschodzących.

Impulsami do przełamania krótkotrwałych tendencji spadkowych złotego były podniesienie ratingu Polski w walucie obcej z BBB+ do A- przez agencje Fitch i S&P, wzrost oczekiwań na zacieśnienie polityki pieniężnej przez RPP oraz same podwyżki stóp procentowych w kwietniu oraz czerwcu. W rezultacie na zakończenie pierwszego półrocza kurs złotego wobec euro obniżył się do 3,7658, a kurs wobec dolara spadł do 2,7989.

Początek roku okazał się optymistyczny dla krajowego rynku długu. Do poprawy nastrojów rynkowych przyczyniły się informacje o korzystniejszej od przewidywań sytuacji fiskalnej, przekładającej się na

niższe niż rok wcześniej wykonanie deficytu budżetowego. Pozytywny wpływ na rynek miała również decyzja o podniesieniu ratingu Polski. Jednak w kolejnych miesiącach nastroje na rynku obligacji skarbowych stopniowo się pogarszały za sprawą czynników krajowych i zagranicznych. Coraz wyższa dynamika wynagrodzeń i wyższa inflacja spowodowały, że rynek zaczął coraz wyraźniej dostrzegać ryzyko podwyżek stóp procentowych (do których ostatecznie doszło w kwietniu i czerwcu), co negatywnie wpływało na rentowności papierów skarbowych. Dodatkowo do pogorszenia na krajowym rynku przyczynił się trend spadkowy cen obligacji na rynku amerykańskim oraz w strefie euro.

Ostatecznie pierwsze półrocze 2007 przyniosło wzrost rentowności obligacji dwuletnich o 53 punkty bazowe, pięcioletnich – o 56 punktów bazowych, zaś dziesięcioletnich – o 42 punkty bazowe.

3. Rynek kapitałowy

I półrocze 2007 roku było bardzo pomyślne dla rynku akcji. Główny indeks rynku WIG wzrósł o 31,5% z 50 467 pkt na koniec 2006 roku do 66 340 pkt na koniec półrocza 2007 roku (wzrost o 62,1% na przestrzeni ostatnich 12 miesięcy). Indeks największych i najpłynniejszych spółek, WIG20, wzrósł o 14,6% od początku roku i 29,4% w stosunku do końca czerwca 2006 roku.

W I połowie 2007 roku rynek kontynuował silny trend wzrostowy zapoczątkowany w 2003 roku. Indeksy giełdowe ustanawiały kolejne historyczne maksima. Na koniec czerwca 2007 roku liczba spółek notowanych na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie („GPW”) wzrosła do 315, w porównaniu z 294 na koniec 2006 roku. Powiększa się również liczba spółek zagranicznych notowanych na warszawskiej giełdzie. Na dzień 30 czerwca 2007 roku GPW notowała 15 zagranicznych akcji, tj. o 3 więcej niż na koniec 2006 roku.

Kapitalizacja rynku akcji wyraźnie wzrosła, zarówno w wyniku znacznego wzrostu indeksów giełdowych, jak i licznych debiutów nowych podmiotów. Na koniec I półrocza 2007 roku wartość rynkowa spółek krajowych wyniosła 587,3 mld zł (wzrost o 34,2% z poziomu 437,7 mld zł na koniec 2006 roku). Natomiast kapitalizacja ogółem (liczona z uwzględnieniem spółek zagranicznych) wzrosła z 635,9 mld zł na koniec 2006 roku do 874,0 mld zł na koniec czerwca 2007 roku (wzrost o 37,4%).

Giełdowe indeksy rynku akcji według stanu na dzień 30 czerwca 2007 roku

Indeks	30.06.07	30.03.2007	Zmiana (%) czer 07 / mar 07	29.12.2006	Zmiana (%) czer 07 / gru 06	30.06.2006	Zmiana (%) czer 07 / czer 06
WIG	66340	57561	15.3	50467	31.5	40937	62.1
WIG-PL	66114	57605	14.8	50021	32.2	40725	62.3
WIG20	3786	3535	7.1	3304	14.6	2925	29.4
MIDWIG	5674	4719	20.2	3709	53.0	2659	113.4
WIRR	21449	17088	25.5	12649	69.6	8407	155.1
Subindeksy sektorowe							
Banki	8804	7947	10.8	7054	24.8	5514	59.7
Budownictwo	11543	10727	7.6	7646	51.0	4813	139.8
Development	6461	na	na	na	na	na	na
Informatyka	2299	2086	10.2	1728	33.1	1402	64.0
Media	4343	4785	-9.2	3976	9.2	3267	32.9
Paliwa	3759	3226	16.5	3128	20.2	3309	13.6
Przemysł							
spożywczy	4678	4027	16.2	3818	22.5	3191	46.6
Telekomunikacja	1408	1283	9.7	1343	4.8	1107	27.1
Technologia	1340	1303	2.8	1199	11.7	996	34.5

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

Wzrost poziomu indeksów był dodatnio skorelowany z aktywnością inwestorów krajowych na rynku kapitałowym, głównie polskich funduszy inwestycyjnych. Wartość obrotu akcjami w I połowie 2007 roku w stosunku do analogicznego okresu ubiegłego roku wzrosła o 56% ze 161,5 mld zł do 252,1 mld zł. Wartość obrotów na rynku obligacji w I półroczu 2007 roku wyniosła 2,05 mld zł i była niższa o 24.5% niż w analogicznym okresie ubiegłego roku.

Wzrost indeksów i kontynuacja hossy na rynku akcji pozytywnie wpłynęła na wolumen obrotu kontraktów terminowych. W I połowie 2007 roku aktywność inwestorów na rynku terminowym była o 12,5% wyższa niż w analogicznym okresie ubiegłego roku.

Wartość obrotu* akcjami i obligacjami oraz wolumeny obrotów instrumentami pochodnymi na GPW na dzień 30 czerwca 2007 roku

	II kw. 2007 r.	Zmiana kw/kw (%)	I poł. 2007	Zmiana r/r (%)	2006	Zmiana r/r (%)
Akcje (mln zł)	129 985	6,4%	252 099	56,1%	320 291	82,6
Obligacje (mln zł)	1 042	3,9%	2 045	-24,5%	5 488	8,5
Kontrakty terminowe (tys. szt)	3 597	-11,9%	7 678	12,5%	6 386	18,7

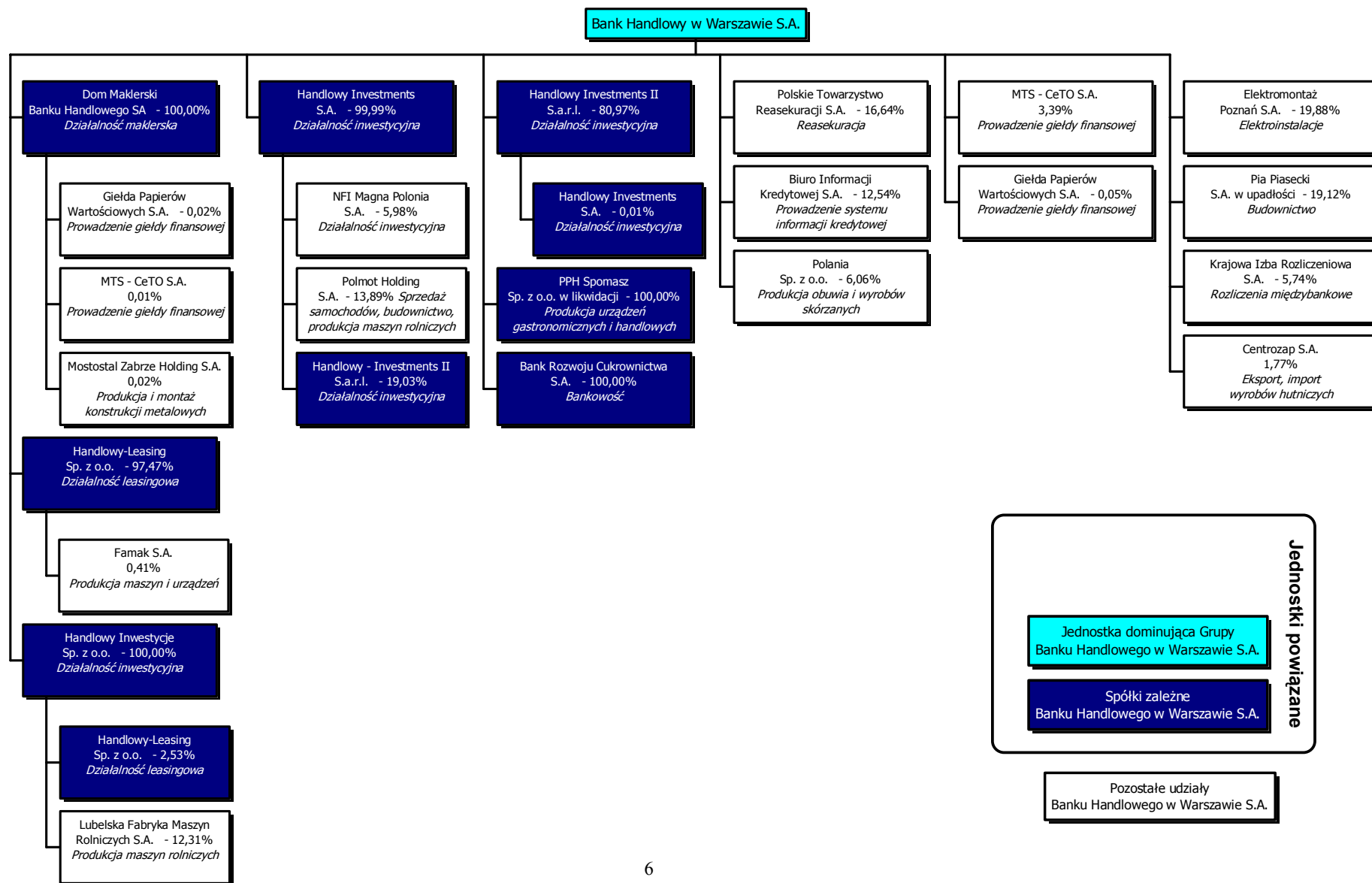
Źródło: GPW, Dom Maklerski Banku Handlowego S.A.; *Obroty liczone podwójnie (dla obu stron transakcji).

4. Sektor bankowy

Wynik finansowy netto sektora bankowego w I połowie 2007 roku wyniósł około 7,1 mld zł i był o 21% wyższy niż w I połowie 2006 roku. Tak dobry wynik sektora bankowego jest odzwierciedleniem dobrej sytuacji gospodarczej. Na wzrost rentowności sektora wpłynął przede wszystkim istotny wzrost wyniku z tytułu odsetek oraz wyniku z tytułu prowizji. Ponad trzykrotnie wzrósł wynik operacji finansowych. Nieznacznie zwiększył się także wynik z pozycji wymiany, podczas gdy zanotowano spadek przychodów z udziałów lub akcji, pozostałych papierów wartościowych i innych instrumentów finansowych o zmiennej kwocie dochodu. W I połowie 2007 roku dynamika kredytów dla osób prywatnych ukształtowała się na poziomie 40% r/r, natomiast depozyty osób prywatnych wzrosły o 3% r/r, co było spowodowane głównie rosnącą popularnością funduszy inwestycyjnych, które odnotowały w tym okresie wzrost wartości aktywów prawie o 80% r/r. Znacząco poprawiła się sytuacja na rynku kredytów dla przedsiębiorstw, których poziom wzrósł aż o 22% w stosunku do I połowy 2006 roku. Dobra sytuacja utrzymuje się także na rynku depozytów przedsiębiorstw, które wzrosły o 23% r/r.

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 30 czerwca 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	-	-	5 098 642*
Dom Maklerski Banku Handlowego S.A. („DMBH”)	działalność maklerska	jednostka zależna	100,00%	konsolidacja pełna	92 135
Handlowy - Leasing Sp. z o.o.	działalność leasingowa	jednostka zależna	100,00%**	konsolidacja pełna	203 740
Handlowy Investments S.A.	działalność inwestycyjna	jednostka zależna	100,00%	konsolidacja pełna	35 823
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 I półrocze 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	14 299
Handlowy Investments II S.a.r.l.	działalność inwestycyjna	jednostka zależna	100,00%**	wycena metodą praw własności	7 737
Bank Rozwoju Cukrownictwa S.A.	bankowość	jednostka zależna	100,00%	wycena metodą praw własności	40 271

** Z uwzględnieniem udziałów pośrednich.

Struktura jednostek Grupy w I półroczu 2007 roku nie uległa zmianie.

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

1. Syntetyczne zestawienie podstawowych danych finansowych Grupy

mln zł	30.06.2007	31.12.2006
Suma bilansowa	36 790,1	35 990,7
Kapitał własny	5 216,8	5 417,8
Kredyty*	11 861,9	10 196,9
Depozyty*	18 560,0	18 880,2
Wynik finansowy netto	439,6	657,1
Współczynnik wypłacalności	13,17%	14,10%

* Należności i zobowiązania od sektora niefinansowego i budżetowego.

2. Wyniki finansowe Grupy w I półroczu 2007 roku

2.1 Rachunek zysków i strat

W I półroczu 2007 roku Grupa wypracowała zysk brutto w wysokości 550 mln zł, co oznacza wzrost o 105 mln zł (tj. 24%) w stosunku do I półrocza ubiegłego roku. W tym samym okresie skonsolidowany zysk netto wyniósł 440 mln zł, co oznacza wzrost o 96 mln zł (tj. 28%) w stosunku do analogicznego okresu roku poprzedniego.

Zarówno wyniki I półrocza 2006 roku, jak i wyniki I półrocza 2007 roku zawierają zyski z tytułu transakcji jednorazowych. 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. Dodatkowo, również w I półroczu 2006 roku zaksięgowano przychód związany z akcjami przyznanymi przez MasterCard w kwocie 6 mln zł. Z kolei, wyniki I półrocza 2007 roku zawierają 44 mln zł zysku z tytułu sprzedaży mniejszościowego pakietu akcji spółki NFI Empik Media & Fashion przez Handlowy Investments S.A., jednostkę zależną Banku, sprzedaży akcji MasterCard oraz akcji spółki Stalexport S.A. Ponadto, w I połowie 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.

Po wyłączeniu wpływu tych transakcji wzrost zysku brutto w I półroczu 2007 roku w stosunku do I półrocza 2006 roku wyniósł 191 mln zł (tj. 59%), natomiast wzrost zysku netto 162 mln zł (tj. 65%). W stosunku do I półrocza 2006 roku wzrost przychodów operacyjnych odnotowanych przez Grupę w I półroczu 2007 roku wyniósł 208 mln zł, tj. o 20%. Przychody te obejmowały wynik z tytułu odsetek i prowizji, przychody z tytułu dywidend, wynik na handlowych instrumentach finansowych i rewaluacji, wynik na inwestycyjnych dłużnych papierach wartościowych, wynik na inwestycyjnych instrumentach kapitałowych oraz wynik na pozostałych przychodach i kosztach operacyjnych. W tym samym okresie koszty działania Grupy, ogólnego zarządu oraz amortyzacji wzrosły jedynie o nieco ponad 1%, co oznacza pozytywny trend w kształtowaniu się wyniku działalności operacyjnej Grupy.

Wybrane pozycje z rachunku zysków i strat

w tys. zł	I półrocze		Zmiana	
	2007	2006	tys. zł	%
Wynik z tytułu odsetek	582 843	508 132	74 711	14,7%
Wynik z tytułu prowizji	363 660	302 428	61 232	20,2%
Przychody z tytułu dywidend	801	100	701	701,0%
Wynik na handlowych instrumentach finansowych i rewaluacji	242 025	178 865	63 160	35,3%
Wynik na inwestycyjnych dłużnych papierach wartościowych	10 740	33 166	(22 426)	(67,6%)
Wynik na inwestycyjnych instrumentach kapitałowych	43 993	-	43 993	-
Wynik na pozostałych przychodach i kosztach operacyjnych	25 762	38 807	(13 045)	(33,6%)
Koszty działania Grupy i koszty ogólnego zarządu	(701 281)	(681 796)	(19 485)	(2,9%)
Amortyzacja środków trwałych oraz wartości niematerialnych	(55 485)	(66 407)	10 922	16,4%
Wynik z tytułu zbycia aktywów trwałych	(590)	117 289	(117 879)	n.m.
Zmiana stanu odpisów (netto) na utratę wartości	45 663	11 262	34 401	305,5%
Udział w zyskach (stratach) netto podmiotów wycenianych metodą praw własności	(8 514)	2 654	(11 168)	(420,8%)
Zysk brutto	549 617	444 500	105 117	23,6%
Podatek dochodowy	(110 047)	(100 754)	(9 293)	(9,2%)
Zysk netto	439 570	343 746	95 824	27,9%

2.1.1 Przychody

Na odnotowany w I półroczu 2007 roku poziom przychodów z działalności operacyjnej wynoszący 1 269,8 mln zł, będący rezultatem o 19,6% wyższym wobec osiągniętego poziomu 1 061,5 mln zł w I półroczu 2006 roku, miał w szczególności wpływ:

- wzrost wyniku z tytułu odsetek o 74,7 mln zł (tj. 14,7%), przede wszystkim w efekcie wzrostu przychodów od portfela papierów wartościowych dostępnych do sprzedaży w wyniku znaczącego wzrostu portfela tych papierów oraz wzrostu przychodów odsetkowych od kredytów zarówno detalicznych, jak i korporacyjnych oraz kart kredytowych,
- wzrost wyniku z tytułu prowizji o 61,2 mln zł (tj. 20,2%) głównie za sprawą prowizji od produktów inwestycyjnych i ubezpieczeniowych w segmencie Bankowości Detalicznej,
- wynik na handlowych instrumentach finansowych i rewaluacji w kwocie 242,0 mln zł wobec 178,9 mln zł w I półroczu 2006 roku. Tak znaczący wzrost został osiągnięty przede wszystkim dzięki skutecznemu zarządzaniu pozycją własną Banku, ale również aktywnej sprzedaży produktów dla klientów,
- wynik na inwestycyjnych instrumentach kapitałowych w kwocie 44,0 mln zł z tytułu zysku ze sprzedaży mniejszościowego pakietu akcji spółki NFI Empik Media & Fashion przez Handlowy Investments S.A., jednostkę zależną Banku, sprzedaży akcji MasterCard oraz akcji spółki Stalexport S.A.,
- wynik na pozostałych przychodach i kosztach operacyjnych w kwocie 25,8 mln zł wobec 38,8 mln zł w I półroczu 2006 roku. Spadek wyniku jest przede wszystkim efektem zaksięgowania przez Bank w II kwartale 2007 roku rezerwy w kwocie 10 mln zł z tytułu kary nałożonej przez UOKiK w związku z postępowaniem dotyczącym opłat „interchange” w sektorze bankowym.

2.1.2 Koszty

Koszty

w tys. zł	I półrocze		Zmiana	
	2007	2006	tys. zł	%
Koszty pracownicze	344 210	332 798	11 412	3,4%
Koszty ogólnoadministracyjne, w tym m.in.	357 071	348 998	8 073	2,3%
Koszty opłat telekomunikacyjnych i sprzętu komputerowego	84 339	92 503	(8 164)	(8,8%)
Koszty wynajmu i utrzymania nieruchomości	53 331	54 701	(1 370)	(2,5%)
Koszty usług doradczych, audytorskich, konsultacyjnych i innych zewnętrznych	62 456	64 508	(2 052)	(3,2%)
Koszty działania Banku i koszty ogólnego zarządu	701 281	681 796	19 485	2,9%
Amortyzacja	55 485	66 407	(10 922)	(16,4%)
Koszty ogółem	756 766	748 203	8 563	1,1%

W I półroczu 2007 roku widać już wyraźnie efekty działań restrukturyzacyjnych przeprowadzanych w latach ubiegłych mających na celu poprawę rentowności instytucji poprzez optymalizację kosztów. Spadek kosztów osiągnięty został m.in. w takich kategoriach, jak koszty telekomunikacyjne i technologiczne, koszty wynajmu i utrzymania nieruchomości, opłaty za usługi zewnętrzne. Uzyskano również oszczędności w wyniku wzmocnionej kontroli w obszarach kosztów związanych z innymi wydatkami pracowniczymi.

Wyjątkiem są wydatki pracownicze, które wzrosły o 11,4 mln zł (tj. o 3,4%) w stosunku do analogicznego okresu ubiegłego roku, co wiąże się między innymi z rocznymi podwyżkami wynagrodzeń, a także ze wzrostem zatrudnienia w obszarze sprzedaży i dystrybucji bankowości detalicznej.

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

Odpisy netto

w tys. zł	I półrocze		Zmiana	
	2007	2006	tys. zł	%
Odpisy netto na poniesione niezidentyfikowane straty (IBNR)	(387)	(748)	361	48,3%
Odpisy netto na należności i zobowiązania pozabilansowe	46 050	12 010	34 040	283,4%
oceniane indywidualnie	51 362	22 148	29 214	131,9%
oceniane portfelowo	(5 312)	(10 138)	4 826	47,6%
Razem różnica utraty wartości	45 663	11 262	34 401	305,5%

W I półroczu 2007 roku miał miejsce znaczący wzrost rozwiązania odpisów (netto) na utratę wartości aktywów finansowych głównie w efekcie spłat kredytów korporacyjnych, do czego przyczyniła się efektywnie prowadzona działalność restrukturyzacyjna i windykacyjna oraz sprzyjające warunki makroekonomiczne.

2.2 Bilans

Według stanu na dzień 30 czerwca 2007 roku suma bilansowa Grupy wyniosła 36 790,1 mln zł i była o 2,2% wyższa niż na koniec 2006 roku.

Bilans

w tys. zł	Wg stanu na dzień		Zmiana	
	30.06.2007	31.12.2006	tys. zł	%
AKTYWA				
Kasa, operacje z Bankiem Centralnym	2 073 502	535 623	1 537 879	287,1%
Aktywa finansowe przeznaczone do obrotu	4 754 021	4 556 471	197 550	4,3%
Dłużne papiery wartościowe dostępne do sprzedaży	8 905 521	8 247 313	658 208	8,0%
Inwestycje kapitałowe wyceniane metodą praw własności	59 395	67 910	(8 515)	(12,5%)
Inwestycje kapitałowe	28 611	54 618	(26 007)	(47,6%)
Kredyty, pożyczki i inne należności	18 167 774	19 516 218	(1 348 444)	(6,9%)
od sektora finansowego	6 305 906	9 319 272	(3 013 366)	(32,3%)
od sektora niefinansowego	11 861 868	10 196 946	1 664 922	16,3%
Rzeczowe aktywa trwałe	622 147	638 246	(16 099)	(2,5%)
nieruchomości i wyposażenie	606 797	628 860	(22 063)	(3,5%)
nieruchomości stanowiące inwestycje	15 350	9 386	5 964	63,5%
Wartości niematerialne	1 281 972	1 285 753	(3 781)	(0,3%)
Aktywa z tytułu podatku dochodowego	260 589	274 124	(13 535)	(4,9%)
Inne aktywa	632 436	801 920	(169 484)	(21,1%)
Aktywa trwałe przeznaczone do sprzedaży	4 179	12 539	(8 360)	(66,7%)
A k t y w a r a z e m	36 790 147	35 990 735	799 412	2,2%
PASYWA				
Zobowiązania wobec Banku Centralnego	-	250 113	(250 113)	-
Zobowiązania finansowe przeznaczone do obrotu	3 692 286	3 316 847	375 439	11,3%
Zobowiązania finansowe wyceniane według zamortyzowanego kosztu	26 077 572	25 991 136	86 436	0,3%
Depozyty	25 075 939	25 036 782	39 157	0,2%
sektora finansowego	6 515 932	6 165 605	350 327	5,7%
sektora niefinansowego	18 560 007	18 880 177	(320 170)	(1,7%)
pozostałe zobowiązania	1 001 633	954 354	47 279	5,0%
Rezerwy	48 292	44 378	3 914	8,8%
Zobowiązania z tytułu podatku dochodowego	14 657	5 687	8 970	157,7%
Inne zobowiązania	1 740 543	964 771	775 772	80,4%
Z o b o w i ą z a n i a r a z e m	31 573 350	30 572 932	1 000 418	3,3%
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	(185 538)	(81 501)	(104 037)	(127,7%)
Pozostałe kapitały rezerwowe	1 446 371	1 407 081	39 290	2,8%
Zyski zatrzymane	404 517	542 115	(137 598)	(25,4%)
K a p i t a ł y r a z e m	5 216 797	5 417 803	(201 006)	(3,7%)
P a s y w a r a z e m	36 790 147	35 990 735	799 412	2,2%

2.2.1 Aktywa

Należności brutto *

w tys. zł	Wg stanu na dzień		Zmiana	
	30.06.2007	31.12.2006	tys. zł	%
Banki i inne monetarne instytucje finansowe	5 827 051	8 907 986	(3 080 935)	(34,6%)
Niebankowe instytucje finansowe	561 684	502 516	59 168	11,8%
Niefinansowe podmioty gospodarcze	8 966 152	7 817 887	1 148 265	14,7%
Osoby prywatne	4 120 817	3 630 594	490 223	13,5%
Jednostki budżetowe	165 488	286 361	(120 873)	(42,2%)
Pozostałe należności niefinansowe	5 773	3 581	2 192	61,2%
Razem	19 646 965	21 148 925	(1 501 960)	(7,1%)

* *należności z odsetkami należnymi*

I półrocze 2007 roku przyniosło znaczącą zmianę w poziomie należności kredytowych Grupy. Warto zauważyć, że było pierwszym od dłuższego czasu okresem, w którym Grupa zanotowała wzrost portfela kredytowego w niefinansowym sektorze klientów. W obszarze niefinansowych podmiotów gospodarczych wzrost ten wyniósł 1 148,3 mln zł (tj. 14,7%), natomiast w obszarze osób prywatnych 490,2 mln zł (tj. 13,5%).

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

Portfel dłużnych papierów wartościowych

w tys. zł	Wg stanu na dzień		Zmiana	
	30.06.2007	31.12.2006	tys. zł	%
Obligacje skarbowe	7 507 382	9 149 123	(1 641 741)	(17,9%)
Obligacje NBP	368 726	378 413	(9 687)	(2,6%)
Bony skarbowe	61 336	73 153	(11 817)	(16,2%)
Certyfikaty depozytowe i obligacje banków	107 723	125 679	(17 956)	(14,3%)
Emitowane przez podmioty niefinansowe	60 641	54 476	6 165	11,3%
Emitowane przez podmioty finansowe	103 136	43 834	59 302	135,3%
Bony pieniężne NBP	2 097 600	-	2 097 600	-
Razem	10 306 544	9 824 678	481 866	4,9%

2.2.2 *Pasywa***Zobowiązania finansowe wyceniane według zamortyzowanego kosztu**

w tys. zł	Wg stanu na dzień		Zmiana	
	30.06.2007	31.12.2006	tys. zł	%
Zobowiązania wobec sektora finansowego	6 487 493	6 112 732	374 761	6,1%
- środki na rachunkach banków i innych monetarnych instytucji finansowych	2 943 854	3 660 266	(716 412)	(19,6%)
- depozyty niebankowych podmiotów finansowych	3 543 639	2 452 466	1 091 173	44,5%
Zobowiązania wobec sektora niefinansowego, w tym:	18 543 045	18 860 452	(317 407)	(1,7%)
- klientów korporacyjnych	12 597 077	13 134 144	(537 067)	(4,1%)
- osób prywatnych	4 510 110	4 232 056	278 054	6,6%
Pozostałe zobowiązania (w tym odsetki naliczone):	1 047 034	1 017 952	29 082	2,9%
Razem	26 077 572	25 991 136	86 436	0,3%

Główną pozycję finansującą aktywa Grupy stanowią zobowiązania wobec klientów z sektora niefinansowego. W porównaniu z końcem 2006 roku wielkość zobowiązań wobec klientów korporacyjnych spadła o 537,1 mln zł (tj. 4,1%), a wobec osób prywatnych wzrosła o 278,1 mln zł tj. o 6,6%. Wzrost zobowiązań wobec osób prywatnych związany był z promocyjną ofertą Konta Oszczędnościowego Citibank. W momencie wprowadzenia Konta Oszczędnościowego na rynek, jego oprocentowanie było najwyższym oferowanym na rynku. Dzięki temu Konto spotkało się z bardzo dużym zainteresowaniem klientów.

W grupie zobowiązań wobec sektora finansowego znaczący wzrost, o 1 091,2 mln zł (tj. 44,5%) odnotowały depozyty niebankowych podmiotów finansowych.

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”.

2.2.3 *Źródła pozyskiwania funduszy i ich wykorzystanie*

Fundusze pozyskane	30.06.2007	31.12.2006
Fundusze banków i innych monetarnych instytucji finansowych	3 518 294	4 118 794
Fundusze klientów i sektora budżetowego	22 559 278	21 872 342
Fundusze własne łącznie z wynikiem finansowym	5 216 797	5 417 803
Pozostałe fundusze	5 495 778	4 581 796
Ogółem fundusze pozyskane	36 790 147	35 990 735
Wykorzystanie funduszy	30.06.2007	31.12.2006
Należności od banków i innych monetarnych instytucji finansowych	5 820 246	8 898 414
Należności od klientów i sektora budżetowego	12 347 528	10 617 804
Papiery wartościowe, udziały i inne aktywa finansowe	13 747 548	12 926 312
Pozostałe wykorzystanie	4 874 825	3 548 205
Razem wykorzystanie funduszy	36 790 147	35 990 735

2.3 *Kapitały własne i współczynnik wypłacalności*

W porównaniu z 2006 rokiem wartość kapitałów własnych Grupy w I półroczu 2007 roku pozostała prawie na niezmienionym poziomie. Pomimo zwiększenia kapitału rezerwowego o 39,9 mln zł o kwotę pochodząca z zysku za 2006 rok oraz zwiększenia pozostałych kapitałów o 79,3 mln zł, nastąpiło

zmniejszenie kapitału z aktualizacji wyceny o 104,0 mln zł przede wszystkim w efekcie wyceny aktywów finansowych dostępnych do sprzedaży.

Kapitały własne				
w tys. zł	Wg stanu na dzień		Zmiana	
	30.06.2007	31.12.2006	tys. zł	%
Kapitał zakładowy	522 638	522 638	-	0,0%
Kapitał zapasowy	3 028 809	3 027 470	1 339	0,0%
Kapitał rezerwowy	1 055 428	1 015 567	39 861	3,9%
Kapitał z aktualizacji wyceny	(185 538)	(81 501)	(104 037)	(127,7%)
Fundusz ogólnego ryzyka bankowego	390 000	390 000	-	0,0%
Pozostałe kapitały	(34 110)	(113 427)	79 317	69,9%
Kapitały własne ogółem	4 777 227	4 760 747	16 480	0,3%
Fundusze podstawowe	4 996 875	4 955 675	41 200	0,8%
Fundusze uzupełniające	(185 538)	(81 501)	(104 037)	(127,7%)
Pozostałe kapitały	(34 110)	(113 427)	79 317	69,9%

Poziom kapitałów jest w pełni wystarczający do zachowania bezpieczeństwa finansowego instytucji, zgromadzonych w niej depozytów, a także całkowicie zapewniający możliwości rozwoju firmy.

Na dzień 30 czerwca 2007 roku współczynnik wypłacalności Grupy wyniósł 13,17% i był o 0,93 pkt. proc. niższy niż na koniec 2006 roku. W I półroczu 2007 roku nastąpił wzrost wymogów kapitałowych o 161,5 mln zł, na który największy wpływ miał wzrost wymogu kapitałowego z tytułu ryzyka kredytowego o 74,0 mln zł związanego ze wzrostem aktywów i zobowiązań pozabilansowych ważonych ryzykiem.

Współczynnik wypłacalności

w tys. zł	30.06.2007*	31.12.2006**
Wartość funduszy własnych ogółem	4 774 921	4 760 747
Pomniejszenia, z tego:	1 341 368	1 369 830
- wartość firmy	1 245 976	1 245 976
- inne wartości niematerialne	35 996	39 777
- udziały w podporządkowanych jednostkach finansowych	59 396	84 077
Fundusze własne do wyliczenia współczynnika wypłacalności	3 433 553	3 390 917
Aktywa i zobowiązania pozabilansowe ważne ryzykiem (portfel bankowy)	16 323 752	15 398 733
Całkowity wymóg kapitałowy, z tego:	2 085 081	1 923 574
- wymóg kapitałowy z tytułu ryzyka kredytowego	1 305 900	1 231 899
- wymóg kapitałowy z tytułu przekroczenia limitu koncentracji zaangażowań i limitu dużych zaangażowań	365 707	327 073
- suma wymogów kapitałowych z tytułu ryzyka rynkowego	287 129	248 418
- inne wymogi kapitałowe	126 345	116 184
Współczynnik wypłacalności	13,17%	14,10%

*Obliczony według zasad określonych w uchwale nr1/2007 Komisji Nadzoru Bankowego z dn. 13 marca 2007 roku w sprawie zakresu i szczegółowych zasad wyznaczania wymogów kapitałowych z tytułu poszczególnych zasad ryzyka (...) (Dz. Urz. NBP Nr 2, poz. 3).

**Obliczony według zasad określonych w uchwale nr4/2004 Komisji Nadzoru Bankowego z dn. 8 września 2004 roku w sprawie zakresu i szczegółowych zasad wyznaczania wymogów kapitałowych z tytułu poszczególnych zasad ryzyka (...) (Dz. Urz. NBP Nr 15, poz. 25).

V. Działalność Grupy Kapitałowej Banku Handlowego w Warszawie S.A. w I połowie 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 I połowie 2007 roku Grupa kontynuowała udoskonalanie zasad polityki kredytowej oraz oferty dla małych i średnich przedsiębiorstw.

Portfel należności od klientów indywidualnych jest zarządzany przy pomocy statystycznych modeli oceny punktowej, które uwzględniają ryzyko i przychodowość poszczególnych grup kredytów w portfelu. W I połowie 2007 trwały prace, które miały na celu usprawnienie procesów zarządzania ryzykiem detalicznym przy wykorzystaniu wspomnianych wcześniej modeli statystycznych. Został wprowadzony zmieniony model oceny punktowej do oceny ryzyka kredytowego.

Należności kredytowe brutto od klientów z sektora niebankowego

w tys. zł	Wg stanu na dzień		Zmiana	
	30.06.2007	31.12.2006	tys. zł	%
Należności złotowe	12 172 285	10 662 605	1 509 680	14,2%
Należności walutowe	1 517 793	1 578 334	(60 541)	(3,8%)
Razem	13 690 078	12 240 939	1 449 139	11,8%
Należności od sektora niefinansowego	13 092 742	11 452 062	1 640 680	14,3%
Należności od sektora finansowego	431 848	502 516	(70 668)	(14,1%)
Należności od sektora budżetowego	165 488	286 361	(120 873)	(42,2%)
Razem	13 690 078	12 240 939	1 449 139	11,8%
Niefinansowe podmioty gospodarcze	8 966 152	7 817 887	1 148 265	14,7%
Osoby prywatne	4 120 817	3 630 594	490 223	13,5%
Niebankowe instytucje finansowe	431 848	502 516	(70 668)	(14,1%)
Sektor budżetowy	165 488	286 361	(120 873)	(42,2%)
Pozostałe należności niefinansowe	5 773	3 581	2 192	61,2%
Razem	13 690 078	12 240 939	1 449 139	11,8%

Na dzień 30 czerwca 2007 roku ekspozycja kredytowa wobec sektora niebankowego wyniosła 13 690,1 mln zł, co stanowiło wzrost o 11,8% w stosunku do 31 grudnia 2006 roku. Największą część portfela kredytowego sektora niebankowego stanowią kredyty udzielone niefinansowym podmiotom gospodarczym (65,5%), które odnotowały w I połowie 2007 roku wzrost o 14,7%. Wzrost wartości kredytów wynikał ze wsparcia udzielonego przez Bank klientom korporacyjnym w zakresie finansowania inwestycji i zwiększonego zapotrzebowania na kapitał obrotowy. Należności od osób fizycznych wzrosły w porównaniu do końca 2006 roku o 13,5% do poziomu 4 120,8 mln zł. Wzrost portfela kredytów dla klientów indywidualnych był efektem połączenia zarówno ekspansji sieci punktów sprzedaży działających pod marką CitiFinancial, jak i rozszerzenia rynku docelowego klienta indywidualnego oraz obniżenia minimalnego poziomu wymaganych przychodów przy uzyskaniu kredytu.

Struktura walutowa kredytów na koniec czerwca 2007 roku uległa nieznacznej zmianie w porównaniu z końcem 2006 roku. Udział kredytów w walutach obcych, wynoszący według stanu na koniec grudnia

2006 roku 12,9%, spadł do 11,1% według stanu na koniec czerwca 2007 roku. Podkreślić należy, iż Grupa udziela kredytów w walutach obcych klientom, którzy dysponują strumieniem przychodów w walucie kredytu, lub podmiotom, głównie korporacyjnym, które, zdaniem Grupy, są zdolne przewidzieć lub absorbować ryzyko walutowe bez znaczącego narażenia swojej kondycji finansowej. W walucie obcej indywidulowanym pożyczkobiorcom selektywnie oferowane są zabezpieczone gotówką kredyty w rachunku bieżącym, kredyty zabezpieczone na nieruchomości i kredyty na zakup nieruchomości.

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

Koncentracja zaangażowań wobec poszczególnych 10 największych kredytobiorców Grupy (niebankowych):

w tys. zł	30.06.2007			31.12.2006		
	Zaangażowanie bilansowe *	Zaangażowanie pozabilansowe	Łączne zaangażowanie	Zaangażowanie bilansowe *	Zaangażowanie pozabilansowe	Łączne zaangażowanie
Grupa 1	369 588	140 580	510 168	327 613	144 832	472 445
Grupa 2	275 369	180 863	456 232	180 299	360 088	540 387
Grupa 3	11	418 966	418 977	255 437	130 836	386 273
Klient 4	120 699	279 409	400 108	241 001	159 164	400 165
Klient 5	186 517	163 483	350 000	127 231	302 773	430 004
Grupa 6	107 850	211 602	319 452	106 960	260 442	367 402
Grupa 7	66 378	246 922	313 300	71 468	194 543	266 011
Grupa 8	98 566	212 009	310 575	1 982	105 839	107 821
Grupa 9	95 561	206 282	301 843	5	309 856	309 861
Grupa 10	33 043	253 664	286 707	36 440	50 468	86 908
Razem 10	1 353 582	2 313 780	3 667 362	1 348 436	2 018 841	3 367 277

*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 czerwca 2007 roku udział kredytów zagrożonych utratą wartości stanowił 12,4% całego portfela, podczas gdy na dzień 31 grudnia 2006 roku stanowił 15,5%. Spadek dotyczył zarówno portfela klientów podlegającego ocenie indywidualnej jak i podlegającego ocenie portfelowej i związany był ze spłatą należności.

Należności brutto od podmiotów niebankowych według jakości zaangażowania

w tys. zł	Wg stanu na dzień			
	30.06.2007		31.12.2006	
Należności brutto od podmiotów niebankowych	tys. zł	Udział %	tys. zł	Udział %
Niezagrożone utratą wartości	11 986 019	87,6%	10 346 653	84,5%
Zagrożone utratą wartości	1 704 059	12,4%	1 894 286	15,5%
oceniane indywidualnie	1 231 394	9,0%	1 385 255	11,3%
oceniane portfelowo	472 665	3,5%	509 031	4,2%
Razem należności od sektora niebankowego	13 690 078	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.

Utrata wartości na należności kredytowe od klientów sektora niebankowego

w tys. zł	Wg stanu na dzień		Zmiana	
	30.06.2007	31.12.2006	tys. zł	%
Utrata wartości na poniesione niezidentyfikowane straty (IBNR)	58 060	55 916	2 144	3,8%
Utrata wartości na należności	1 414 323	1 567 219	(152 896)	(9,8%)
oceniane indywidualnie	1 030 095	1 153 549	(123 454)	(10,7%)
oceniane portfelowo	384 228	413 670	(29 442)	(7,1%)
Razem utrata wartości	1 472 383	1 623 135	(150 752)	(9,3%)
Wskaźnik pokrycia rezerwami należności ogółem	10,8%	13,3%		
Wskaźnik pokrycia rezerwami należności zagrożonych	83,0%	82,7%		

1.3 Zaangażowania pozabilansowe

Na dzień 30 czerwca 2007 roku, zaangażowanie pozabilansowe wyniosło 12 635,3 mln zł, co oznacza wzrost o 1,9% w stosunku do dnia 31 grudnia 2006 roku. Największa zmiana dotyczyła niewykorzystanych linii kredytowych, które stanowiły 76,8% udzielonych zobowiązań pozabilansowych, a które wzrosły o 532,6 mln zł (5,8%). Jest to rezultatem wzrostu linii kredytów odnawialnych i kredytów w rachunkach bieżących.

Zobowiązania pozabilansowe warunkowe udzielone

w tys. zł	Wg stanu na dzień		Zmiana	
	30.06.2007	31.12.2006	tys. zł	%
Gwarancje	2 383 878	2 779 418	(395 540)	(14,2%)
Akredytywy własne	218 238	155 296	62 942	40,5%
Akredytywy obce potwierdzone	31 017	40 270	(9 253)	(23,0%)
Kredyty przyrzeczone	9 710 188	9 177 576	532 612	5,8%
Gwarantowanie emisji	262 000	217 000	45 000	20,7%
Lokaty do wydania	30 000	24 860	5 140	20,7%
Razem	12 635 321	12 394 420	240 901	1,9%
Rezerwy na zobowiązania pozabilansowe	20 648	24 258	(3 610)	(14,9%)
Wskaźnik pokrycia rezerwami	0,16%	0,20%		

Łączna kwota zabezpieczeń ustanowionych na rachunkach lub aktywach kredytobiorców wyniosła na dzień 30 czerwca 2007 roku 4 590 mln zł, natomiast na dzień 31 grudnia 2006 roku 5 032 mln zł.

W I półroczu 2007 roku Grupa wystawiła 2 019 tytułów egzekucyjnych o łącznej wartości 23,6 mln zł, podczas gdy w I półroczu 2006 wystawiła 2 085 tytułów egzekucyjnych o łącznej wartości 67 mln zł.

2. Fundusze zewnętrzne

Według stanu na koniec czerwca 2007 roku łączna wartość funduszy zewnętrznych Grupy wynosiła 26 077,6 mln zł i była o 86,4 mln zł (0,3%) wyższa niż na koniec 2006 roku.

Fundusze zewnętrzne

w tys. zł	Wg stanu na dzień		Zmiana	
	30.06.2007	31.12.2006	tys. zł	%
Zobowiązania wobec sektora finansowego	6 515 932	6 156 605	359 327	5,8%
Środki na rachunkach bieżących, w tym:	1 786 798	1 334 998	451 800	33,8%
- <i>środki na rachunkach bieżących banków</i>	<i>1 414 785</i>	<i>1 197 581</i>	<i>217 204</i>	<i>18,1%</i>
Depozyty terminowe, w tym:	4 700 696	4 777 734	(77 038)	(1,6%)
- <i>depozyty terminowe banków</i>	<i>1 529 069</i>	<i>2 462 685</i>	<i>(933 616)</i>	<i>(37,9%)</i>
Odsetki naliczone	28 438	43 873	(15 435)	(35,2%)
Zobowiązania wobec sektora niefinansowego	18 560 007	18 880 177	(320 170)	(1,7%)
Środki na rachunkach bieżących, w tym:	6 611 721	5 770 674	841 047	14,6%
- <i>klientów korporacyjnych</i>	<i>3 540 189</i>	<i>3 509 698</i>	<i>30 491</i>	<i>0,9%</i>
- <i>osób prywatnych</i>	<i>2 590 534</i>	<i>1 737 527</i>	<i>853 007</i>	<i>49,1%</i>
Depozyty terminowe, w tym:	11 931 323	13 089 778	(1 158 455)	(8,9%)
- <i>klientów korporacyjnych</i>	<i>9 056 888</i>	<i>9 624 446</i>	<i>(567 558)</i>	<i>(5,9%)</i>
- <i>osób prywatnych</i>	<i>1 919 576</i>	<i>2 494 529</i>	<i>(574 953)</i>	<i>(23,0%)</i>
Odsetki naliczone	16 963	19 725	(2 762)	(14,0%)
Pozostałe zobowiązania, w tym:	1 001 633	954 354	47 279	5,0%
Zobowiązania z tytułu sprzedanych papierów wartościowych z udzielonym przyrzeczeniem odkupu	214 877	223 329	(8 452)	(3,8%)
Odsetki naliczone	3 251	3 808	(557)	(14,6%)
Razem fundusze zewnętrzne	26 077 572	25 991 136	86 436	0,3%

Największa zmiana nastąpiła w pozycji zobowiązań wobec sektora niefinansowego i dotyczyła znaczącego wzrostu (o 853,0 mln zł, tj. 49,1%) środków na rachunkach bieżących osób prywatnych. Wzrost ten związany był z promocyjną ofertą Konta Oszczędnościowego Citibank. W momencie wprowadzenia Konta Oszczędnościowego na rynek, jego oprocentowanie było najwyższym oferowanym na rynku. Dzięki temu Konto spotkało się z bardzo dużym zainteresowaniem klientów. Jednocześnie nastąpił spadek depozytów terminowych, zarówno klientów korporacyjnych, jak i detalicznych.

Zobowiązania wobec klientów niebankowych

w tys. zł	Wg stanu na dzień		Zmiana	
	30.06.2007	31.12.2006	tys. zł	%
Zobowiązania wobec:				
Osób prywatnych	4 611 843	4 303 314	308 529	7,2%
Niefinansowych podmiotów gospodarczych	13 246 627	13 789 474	(542 847)	(3,9%)
Instytucji niekomercyjnych	375 981	442 064	(66 083)	(14,9%)
Niebankowych instytucji finansowych	3 382 366	2 453 680	928 686	37,8%
Sektora budżetowego	633 329	561 544	71 785	12,8%
Inne zobowiązania	68 784	68 173	611	0,9%
Razem	22 318 930	21 618 249	700 681	3,2%
Złotowe	17 041 413	16 569 474	471 939	2,8%
Walutowe	5 277 517	5 048 775	228 742	4,5%
Razem	22 318 930	21 618 249	700 681	3,2%

3. Segment Bankowości Komercyjnej i Inwestycyjnej

3.1 Bankowość Transakcyjna

Bank posiada bogatą, kompleksową i nowoczesną ofertę produktową w zakresie obsługi finansowej i transakcyjnej przedsiębiorstw. Równolegle ze świadczeniem tradycyjnych usług, takich jak np. prowadzenie rachunków bieżących, przelewów krajowych i zagranicznych, przyjmowania depozytów, udzielania kredytów w rachunku bieżącym, Bank prowadzi intensywną rozbudowę oferty i akwizycję klientów w grupie bardziej wyrafinowanych produktów bankowości transakcyjnej, w tym zwłaszcza bankowości elektronicznej i internetowej.

3.1.1 Obsługa transakcyjna

a) Płatności i należności

Sieć obsługi płatności Unikasa została wyróżniona prestiżową nagrodą Europrodukt. Nagroda jest podsumowaniem pięciu lat obecności tego produktu na rynku. Unikasa była pierwszą siecią w Polsce oferującą możliwość opłacania rachunków w wybranych punktach obsługi. Oprócz dynamicznego rozwoju w Polsce Unikasa staje przed szansą ekspansji na nowe rynki w Europie i Azji (Grecja, Turcja, Pakistan).

Wychodząc naprzeciw oczekiwaniom klientów, w marcu 2007 roku, Bank wdrożył formę płatności poprzez Sieć Unikasa za zakupy dokonane w sklepach internetowych. Do końca roku planowane jest umożliwienie regulowania płatności poprzez Unikase klientom 150 sklepów internetowych.

W maju ruszyła kampania promująca Unikase na polskim rynku. Głównym celem jest popularyzacja nowej funkcjonalności systemu – płatności za zakupy dokonane w sklepach internetowych. Na stronie Unikasy oczekuje się wzrostu liczby odwiedzin nawet do 3,7 milionów.

W drugim kwartale 2007 roku uruchomione zostały rozliczenia w walutach niestandardowych. 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, dostarczając niedostępne dotychczas funkcjonalności w zakresie rozliczeń transgranicznych.

W I połowie 2007 roku opracowano nową ofertę pakietu usług obejmującą trzy proponowane dotąd oddzielnie produkty należnościowe - SpeedCollect, Unikase i Polecenie Zapłaty. Nowy pakiet o nazwie "Zintegrowana Obsługa Należności" ma za zadanie uproszczenie formalności w zakresie dokumentacji z perspektywy klienta (jedna umowa zamiast trzech) zostawiając jednak klientowi wybór, które z oferowanych produktów chce wdrożyć. Wszystkie produkty wchodzące w skład pakietu są również oferowane pojedynczo.

Bank rozpoczął współpracę z innymi bankami krajowymi oraz z Krajową Izbą Rozliczeniową S.A. nad ulepszeniem narzędzi wykorzystywanych w rozwiązywaniu reklamacji i zapytań klientów. Przedstawiona inicjatywa wpłynie na wzrost zadowolenia klientów z obsługi Banku.

W pierwszym półroczu 2007 roku w stosunku do analogicznego okresu 2006 roku wolumen obsługiwanych przez Bank płatności zagranicznych wzrósł o 20% a płatności krajowych o 4%.

b) Produkty zarządzania płynnością i gotówkowe

W I połowie 2007 roku Bank wprowadził możliwość konsolidacji środków w ramach „Międzynarodowej Konsolidacji Sald” w nowych walutach: USD i PLN (dotychczas usługa ta dostępna była tylko w EURO). Programy tego typu umożliwiają konsolidację środków (sald debetowych oraz kredytowych) w jednym Centrum Konsolidacyjnym gdzie salda w w/w walutach uczestniczą w strukturach zarządzania płynnością

tw. "Cash Pool'ingu Wielowalutowym", eliminując tym samym konieczność dokonywania wymiany walut na EUR lub inną walutę przed wykonaniem operacji i ponownej konwersji podczas ewentualnego powrotu środków na rachunki lokalne.

Rozwiązanie powyższe przynosi wymierne korzyści odsetkowe dla międzynarodowych grup kapitałowych działających w różnych krajach.

W II kwartale 2007 roku dla jednego z kluczowych klientów został wdrożony program „Międzynarodowej Konsolidacji Sald” w trzech walutach: EUR, USD, PLN.

W II kwartale 2007 roku został również wdrożony nowy produkt - subrogacja, czyli fizyczny „cash pool”. Rozwiązanie to umożliwia faktyczną konsolidację sald na rachunkach klientów wchodzących w skład grup kapitałowych. Włączenie produktu do oferty Banku umacnia jego pozycję na rynku w obszarze innowacyjnych rozwiązań wspomagających zarządzanie płynnością.

c) Bankowość Elektroniczna

Bank podnosi jakość swoich usług poprzez dalszą automatyzację procesów. W I półroczu 2007 roku odnotowano dalszy wzrost liczby wyciągów dostarczanych elektronicznie. Udział tak przesyłanych wyciągów w całym wolumenie wyciągów zwiększył się do 85% na koniec okresu.

W I połowie 2007 roku wzrosła również liczba klientów korzystających z platformy bankowości elektronicznej Citidirect (o 668 klientów), natomiast liczba użytkowników o 2 766. Według stanu na koniec czerwca z tego kanału obsługi korzystało blisko 44 tysiące użytkowników reprezentujących prawie 7 tysięcy klientów Banku.

d) Obsługa rachunków

Dla klientów segmentu bankowości przedsiębiorstw powstała Skonsolidowana Umowa Rachunku Bankowego, która równolegle z otwarciem rachunku umożliwia uruchomienie bankowości elektronicznej, platformy Online Trading oraz kart debetowych. Nowa, uproszczona procedura przewiduje znaczną redukcję liczby podpisywanych dokumentów przez klienta, co przyczyni się do wzrostu satysfakcji klientów w zakresie współpracy z Bankiem.

e) Produkty kartowe

Na początku pierwszego półrocza 2007 roku Bank wprowadził do swojej oferty nowy produkt pod nazwą Mikrowpłaty. Jest to produkt zaprojektowany specjalnie na potrzeby sądów oraz prokuratur i umożliwia naliczanie odsetek od wpłat, kaucji, depozytów zgodnie z wymaganiami polskiego prawa.

Bank aktywnie wpływa na rozwój rynku przedpłaconych kart płatniczych. Motorem wzrostu jest współpraca z instytucjami sektora publicznego, które za pośrednictwem kart przedpłaconych dystrybuują transfery socjalne. Pierwszą Umowę z Powiatowym Urzędem Pracy na wydawanie Przedpłaconych Kart Płatniczych dla osób pobierających zasiłki dla bezrobotnych Bank podpisał w I kwartale 2007 roku.

Wspólne przedsięwzięcia z instytucjami sektora publicznego umacniają pozycję Banku jako lidera tego segmentu rynku.

Na koniec czerwca 2007 roku liczba wydanych przez Bank kart przedpłaconych wyniosła 234 tys., natomiast liczba wydanych kart biznes 15,5 tys.

Ponadto, w pierwszej połowie 2007 roku Bank podpisał umowę z wiodącym operatorem sieci bankomatów w Polsce, w wyniku której poszerzona została sieć bankomatów, z których mogą korzystać posiadacze kart wydanych przez Pion Bankowości Transakcyjnej.

3.1.2 *Produkty finansowania handlu*

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

- obroty Banku z tytułu finansowania faktoringowego w pierwszej połowie 2007 roku wzrosły o 66% w porównaniu do pierwszej połowy 2006 roku i wyniosły 229 mln zł;
- Bank staje się 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;
- uzgodnienie i przedłużenie warunków współpracy z Korporacją Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych S.A. (KUKE) dające klientom możliwość kontynuacji korzystania z oferty Banku w obszarze finansowania wierzytelności handlowych;
- wdrożenie programów finansowania wierzytelności handlowych krajowych i zagranicznych z ograniczonym regresem dla dwóch przedstawicieli branży chemicznej.

3.1.3 Usługi powiernicze i depozytariusza

W półroczu 2007 roku Bank utrzymał pozycję lidera na rynku banków depozytariuszy w Polsce. Bank 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.

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.

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

W I połowie 2007 roku Bank kontynuował działania na rzecz doskonalenia regulacji prawnych rynku papierów wartościowych, uczestnicząc poprzez delegowanych przedstawicieli w pracach Rady Banków Depozytariuszy przy Związku Banków Polskich oraz zespołu doradczego przy Krajowym Depozycie Papierów Wartościowych S.A. Silna pozycja Banku uzasadnia przedstawianie propozycji zmian w przepisach prawnych oraz kreowania praktyk przybliżających nasz rynek do standardów międzynarodowych. Wykorzystując własne zasoby, doświadczenie i kompetencje, pracownicy Banku współpracują z Komisją Nadzoru Finansowego, Krajowym Depozytem Papierów Wartościowych S.A. i Giełdą Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. przy wprowadzaniu nowych rozwiązań systemowych.

Według stanu na 30 czerwca 2007 roku Bank prowadził 11 021 rachunków papierów wartościowych.

W tym samym czasie 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:

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

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

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

3.1.4 Biuro ds. Unii Europejskiej

W I półroczu 2007 r. Biuro ds. UE rozpoczęło realizację strategii wzrostu w oparciu o wykorzystanie funduszy unijnych z poprzedniego okresu budżetowego 2004-2006 oraz budżetu przeznaczonego dla Polski na lata 2007-2013.

Na początku pierwszego półrocza 2007 roku przeprowadzono nabór wniosków do działania "Nowe inwestycje w przedsiębiorstwach", w związku z czym Bank prowadził wzmożoną aktywność w obszarze wydawania promes dla kredytów finansujących projekty unijne.

Według stanu na koniec czerwca 2007 roku wdrożenie negocjowanych obecnie przez Ministerstwo Rozwoju Regionalnego Programów Operacyjnych nie zostało zakończone, jednak Biuro ds. UE utrzymuje kontakt z klientami Banku zainteresowanymi podjęciem współpracy w chwili uruchomienia środków unijnych.

3.2 Działalność Pionu Skarbu

W pierwszej połowie 2007 roku Bank utrzymał wiodącą pozycję na rynku w zakresie transakcji wymiany walutowej z klientami niebankowymi. Obroty w tym segmencie wzrosły w ujęciu I półrocze 2007 roku do I półrocza 2006 roku o 54%.

Narzędziem wysoko ocenianym przez klientów Banku korzystających z usług w zakresie transakcji wymiany walutowej okazała się platforma internetowa. Osiągnięte wyniki akwizycji dowodzą, iż jest ona doskonałym narzędziem do pozyskiwania nowych klientów, zainteresowanych dostępem do atrakcyjnych cen dla transakcji wymiany walutowej oraz oferty produktowej zabezpieczania ekspozycji na ryzyko wymiany walutowej. Bank będzie kontynuował strategię rozwoju tego produktu.

Na rynku złożonych produktów pochodnych, Bank dostarczał klientom korporacyjnym rozwiązania zabezpieczające transakcje towarowe i ryzyko stopy procentowej. Zdywersyfikowana oferta produktów strukturyzowanych pozwoliła utrzymać pozycję Banku na rynku. Bank dostarczył kilka nowatorskich rozwiązań dotyczących finansowania przedsiębiorstw połączonych z instrumentami pochodnymi strukturyzującymi elementy ryzyka walutowego i stopy procentowej.

Inwestorzy instytucjonalni otrzymali oferty zakupu 3-letnich obligacji Maspexu na kwotę 60 mln zł, obligacji Toyoty na kwotę 25 mln zł oraz obligacji VW Leasing na kwotę 28 mln zł, które spotkały się z bardzo dobrym przyjęciem. Ponadto Bank podpisał nowy program emisji papierów dłużnych na kwotę 1 mld zł z Ford Credit oraz Ford Bank.

Pierwsza połowa 2007 roku była okresem dalszego umacniania pozycji Banku na rynku walutowych instrumentów pochodnych, szczególnie w sektorze małych i średnich przedsiębiorstw. Poziom obrotów na opcjach walutowych w stosunku do drugiej połowy 2006 roku zawartych z klientami niebankowymi

wzrósł o 50%, osiągając poziom 9,8 mld zł. W takim samym stosunku wzrosły przychody na tym produkcie, co potwierdza konsekwentną kontynuację strategii cenowej. Pierwsze sześć miesięcy tego roku to również okres podtrzymania dobrej passy dla depozytów powiązanych z rynkiem. Bank utrzymał wolumeny na podobnym poziomie co w drugiej połowie 2006 roku, przy zwiększonych przychodach. Taki efekt został osiągnięty dzięki nowym rozwiązaniom produktowym, jak egzotyczne indeksy giełdowe, krótkoterminowa oferta inwestycyjna czy szeroko zakrojona subskrypcja.

W zakresie transakcji na obligacjach skarbowych zawartych z instytucjami finansowymi, wolumen obrotów w pierwszej połowie 2007 roku wzrósł o 17% w stosunku do drugiego półrocza 2006. Wzrost ten odzwierciedla ogólną poprawę nastrojów na rynkach wschodzących. Utrzymanie udziału rynkowego w transakcjach na papierach rządowych z instytucjami finansowymi na dotychczasowym poziomie przyczyniło się do dobrych wyników osiągniętych na portfelu handlowym Banku.

W obszarze transakcji na rynku międzybankowym, pierwsze sześć miesięcy tego roku to okres skutecznej strategii biznesowej, której rezultatem były wyjątkowo dobre wyniki, uzyskane szczególnie na portfelu transakcji pochodnych oraz wymiany walutowej.

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

3.3 Bankowość Przedsiębiorstw

Bank należy do liderów bankowości przedsiębiorstw w Polsce. Jego udział w kredytach dla firm na koniec I połowy 2007 roku wyniósł 5,1% wobec 4,6% na koniec 2006 roku, natomiast w depozytach firm wyniósł odpowiednio 9% wobec 9,5% na koniec 2006 roku. Udział Banku w emisji krótkoterminowych papierów dłużnych, mierzony wielkością zadłużenia, spadł do 15,9% na koniec czerwca 2007 roku wobec 16,1% na koniec 2006 roku.

Bank działa w oparciu o model obsługi przedsiębiorstw, na który składa się szeroka oferta produktowa oraz w pełni zindywidualizowana obsługa.

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

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

3.3.1 Bankowość Korporacyjna i Inwestycyjna

W zakresie bankowości korporacyjnej Bank świadczy kompleksowe usługi finansowe dla ponad 130 największych polskich i zagranicznych korporacji, które, oprócz potrzeb w zakresie podstawowego wachlarza produktów, potrzebują doradztwa 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 lokalnej wiedzy i doświadczenia, a także współpracy w ramach globalnej struktury Citigroup.

W I półroczu 2007 roku Bank w dalszym ciągu aktywnie wspierał ekspansję i rozwój swoich klientów na rynku krajowym i międzynarodowym samodzielnie udzielając im finansowania, angażując się w największe kredyty konsorcjalne oraz zapewniając niezbędną analizę i doradztwo. Poza współpracą z dotychczasowymi klientami Bank aktywnie rozwijał współpracę z nowymi, dynamicznymi, polskimi przedsiębiorstwami będącymi liderami w swoich branżach.

Najważniejsze transakcje pierwszego półrocza 2007 roku to:

- 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 br.

W I połowie 2007 roku Bank Handlowy w Warszawie S.A. pozostał liderem pod względem wartości emisji krótkoterminowych papierów dłużnych (do 1 roku) - z udziałem w rynku wynoszącym 28,7% zajmował pierwszą pozycję wśród banków w Polsce, natomiast pod względem łącznej wartości zadłużenia na koniec czerwca 2007 roku udział w rynku wyniósł 15,9% (trzecia pozycja na rynku). W przypadku emisji dłużnych papierów wartościowych banków (obligacje i certyfikaty depozytowe) Bank zajmuje drugą pozycję na rynku - udział Banku na koniec czerwca 2007 roku (liczony jako zadłużenie pozostające w obrocie) wynosi 28,3% (dane wg biuletynu Fitch Ratings z 31 czerwca 2007 roku).

3.3.2 Bankowość Przedsiębiorstw

W zakresie bankowości przedsiębiorstw obsługiwani są klienci, których roczne przychody ze sprzedaży przekraczają 8 milionów złotych, ale nie osiągają 1 miliarda złotych.

Pion Bankowości Przedsiębiorstw (PBP) prowadził w pierwszej połowie 2007 roku rachunki ok. 6,5 tys. klientów, podczas gdy na rynku polskim funkcjonowało wówczas ok. 23 tys. przedsiębiorstw spełniających ww. kryteria.

Jednocześnie, w wyniku zrewidowanego podejścia do pozyskiwania nowych klientów oraz skutecznego i sprawnego przeprowadzenia kilku dedykowanych kampanii akwizycyjnych skierowanych do wyselekcjonowanych grup klientów, w pierwszej połowie 2007 roku w ramach segmentu bankowości przedsiębiorstw Bank pozyskał 711 nowych Klientów, co stanowi wzrost o 89% w stosunku do analogicznego okresu ubiegłego roku.

Dobry wynik akwizycji wsparty był nowym programem kredytowym oraz innowacyjnymi rozwiązaniami produktowymi w zakresie transakcji walutowych (internetowa platforma wymiany walut).

Na koniec pierwszego półrocza 2007 roku Bank odnotował w segmencie bankowości przedsiębiorstw 13% wzrost aktywów w stosunku do końca analogicznego okresu roku ubiegłego, a w segmencie małych i

średnich przedsiębiorstw (klienci o rocznej wartości sprzedaży w przedziale 8 mln zł - 75 mln zł) wzrost ten wyniósł aż 48%. W tym samym okresie o 7% zwiększyły się depozyty klientów bankowości przedsiębiorstw.

Ponieważ klienci segmentu przedsiębiorstw są głównymi beneficjentami środków pomocowych przyznawanych przez Unię Europejską w ramach nowego okresu budżetowania, Bank aktywnie proponuje swoim klientom usługi doradztwa unijnego oferowanego w ramach funkcjonującego w Banku Biura ds. Unii Europejskiej. Z usług tych klienci mogą korzystać na każdym z etapów ubiegania się o dotację unijną – od analizy dostępnych źródeł finansowania, poprzez przygotowanie wniosku o dotację aż do rozliczenia projektu.

Dzięki nowemu kanałowi dystrybucji dla transakcji wymiany walutowej (platforma Online Trading) w I półroczu 2007 roku w porównaniu do I półrocza 2006 roku segment bankowości przedsiębiorstw odnotował 55% wzrost wartości transakcji F/X wykonywanych przez klientów.

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”.

Kolejnym rozwiązaniem oferowanym na szeroką skalę dla sektora publicznego w pierwszej połowie 2007 roku były karty przedpłacone. Celowa kampania akwizycyjna połączona z centralnymi i regionalnymi konferencjami zaowocowała podpisaniem z Miejskimi Ośrodkami Pomocy Społecznej kilkunastu nowych umów na łączną liczbę ponad 60 tys. kart.

Ponadto zaoferowano sektorowi publicznemu usługę Mikrowpłat - nowego narzędzia do zarządzania środkami powierzonymi przez osoby trzecie (wadia, zabezpieczenia).

3.4 Działalność maklerska

Grupa prowadzi działalność maklerską na rynku kapitałowym za pośrednictwem spółki zależnej Dom Maklerski Banku Handlowego S.A. („DMBH”), w której Bank posiada 100-procentowy udział.

W perspektywie minionego półrocza udział DMBH w obrotach akcjami zmniejszył się z 11,5% na koniec 2006 roku do 8,6% na koniec czerwca 2007 roku. Podstawową przyczyną spadku udziału rynkowego biura w obrotach giełdowych była zmiana struktury obrotów według grup inwestorów działających na Giełdzie Papierów Wartościowych. Zmniejszył się udział w obrotach inwestorów zagranicznych i krajowych funduszy emerytalnych. Z kolei istotnie zwiększył się udział inwestorów indywidualnych oraz krajowych funduszy inwestycyjnych. W celu poszerzenia docelowej bazy klientów, DMBH podjął inicjatywę współpracy z Bankiem dotyczącą obsługi klientów detalicznych. W tym celu, Bank wystąpił o licencję świadczenia usług maklerskich. Uzyskanie licencji umożliwi Bankowi przyjmowanie zleceń od klientów indywidualnych i przekazywanie ich do DMBH.

Drugim czynnikiem, który przyczynił się do spadku udziału rynkowego DMBH było wejście na rynek kilku nowych podmiotów, które w perspektywie ostatniego roku przejęły łącznie 8,5% obrotów sektora maklerskiego na rynku akcji. Wartość rozliczonych przez DMBH transakcji pozostała niemalże na niezmiennym poziomie i wyniosła ponad 21 mld zł.

Natomiast znacząco wzrosła liczba kontraktów terminowych rozliczonych za pośrednictwem DMBH - aż o 190% i osiągnęła w I połowie 2007 roku ponad 152 tys. sztuk.

Ponadto, na koniec czerwca 2007 roku DMBH pełnił funkcję Animatora dla 42 spółek, co stanowi 14% wszystkich akcji notowanych na GPW. Funkcję tę pełnił również dla kontraktów terminowych na indeks WIG20 oraz jednostek indeksowych Mw20. Warto zaznaczyć, że wśród animowanych spółek znalazły się spółki zagraniczne notowane równolegle na macierzystych rynkach. Do grona tych spółek w I półroczu 2007 roku dołączyła spółka ORCO Property Group.

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

W maju 2007 roku do obrotu giełdowego zostały wprowadzone akcje nowej emisji spółki ZT Kruszwica S.A. - DMBH pośredniczył we wprowadzeniu akcji do obrotu regulowanego. Wartość emisji wynosiła 277 mln zł.

W czerwcu 2007 roku DMBH także pośredniczył w przeprowadzeniu emisji akcji o wartości 652 mln zł spółki Orco Property Group. Emisja ta stanowi prawie 5% wartości akcji notowanych na GPW w ramach IPO w I połowie 2007 roku.

Udział DMBH w rynku pierwszych i kolejnych ofert publicznych (IPO i SPO) wyniósł w I połowie 2007 roku ponad 6%.

Wybrane pozycje rachunku wyników i bilansu *

Nazwa spółki	Siedziba	Udział Banku w kapitale zakładowym spółki	Suma bilansowa 30.06.2007	Kapitał własny 30.06.2007	Wynik finansowy netto za I półrocze 2007 roku
		%	tys. zł	tys. zł	tys. zł
Dom Maklerski Banku Handlowego S.A.	Warszawa	100,00	786 917	92 135	11 077

* dane jednostkowe, nie są audytowane w trakcie roku

3.5 Działalność leasingowa

Działalność leasingowa w ramach Grupy prowadzona jest poprzez spółkę zależną Handlowy-Leasing Sp. z o.o., w której Grupa posiada 100% udziałów. W efekcie wdrożenia nowej Strategii Produktowo-Kredytowej obejmującej zarówno klientów Banku, jak i firmy nie będące dotychczas klientami Banku, Spółka zrealizowała 144% wzrost wartości aktywów netto oddanych w leasing (WAN) w stosunku do porównywalnego okresu I półrocza 2006 roku, realizując nowe umowy na kwotę 397 mln PLN.

W porównaniu do analogicznego okresu ubiegłego roku największą dynamikę aktywów oddanych w leasing w I połowie 2007 roku wykazał portfel w segmencie maszyn i urządzeń przemysłowych – wzrost o 311% (w I połowie 2007 roku oddano w leasing maszyny o wartości 127,5 mln zł., a w I połowie 2006 roku 31 mln zł). Również w segmencie finansowania pojazdów utrzymywany jest dobry trend wzrostowy (wartość aktywów oddanych w leasing w I połowie 2007 roku wyniosła 268 mln zł, podczas gdy w analogicznym okresie ubiegłego roku było to 128 mln zł – wzrost o 110%). Łączna wartość portfela leasingowego netto, wykazanego w bilansie według stanu na koniec czerwca 2007 roku wyniosła 845,3 mln zł wobec 688,2 mln zł na koniec czerwca 2006 roku.

W I połowie 2007 roku firma położyła nacisk na usystematyzowanie i poszerzenie nowych kanałów dystrybucji. Priorytetem jest zwiększenie sprzedaży krzyżowej z Bankiem oraz rozwój współpracy z wybranymi dostawcami. Spółka uczestniczyła w imprezach targowych organizowanych w kluczowych dla niej branżach. Współorganizowała spotkania dostawców i ich najważniejszych klientów, współuczestniczyła również w imprezach branży transportowej i kilku branż maszynowych: budowlanej, obróbki metalu, drewna oraz maszyn do wyrobów z plastiku.

Wspólnie z Bankiem Spółka angażowała się w akcje mające na celu zarówno pozyskanie nowego klienta, jak i wzrost jakości obsługi klientów dotychczasowych takich, jak np. akcja „Przyjaciele Sukcesu” zorganizowana przy współudziale Lewiatana i Microsoft.

Celem Spółki jest zwiększenie rozpoznawalności marki Handlowy-Leasing w wybranych przez Spółkę segmentach, poparte przez odpowiednie działania strategiczne. W efekcie Spółka chce osiągnąć wyraźny wzrost udziału w rynku usług leasingowych.

Wybrane pozycje rachunku wyników i bilansu *

Nazwa spółki	Siedziba	Udział Banku w kapitale zakładowym spółki **	Suma bilansowa 30.06.2007	Kapitał własny 30.06.2007	Wynik finansowy netto za I półrocze 2007 roku
		%	tys. zł	tys. zł	tys. zł
Handlowy-Leasing Sp. z o.o.	Warszawa	100,00	876 860	203 740	3 771

* dane jednostkowe, nie są audytowane w trakcie roku

** udział bezpośredni i pośredni

4. Segment Bankowości Detalicznej**4.1 Karty kredytowe**

Na dzień 30 czerwca 2007 roku liczba wydanych kart kredytowych wyniosła prawie 730 tysięcy, co stanowi wzrost o 19% w porównaniu do stanu na dzień 30 czerwca 2006 roku, przy czym liczba wydanych kart Citibank-BP na koniec tego okresu wyniosła ponad 134 tysiące (karty główne oraz dodatkowe). Tym samym karta Citibank-BP umocniła swoją pozycję najlepszej karty partnerskiej na polskim rynku.

W trakcie pierwszego półrocza 2007 roku Bank podjął szereg działań zmierzających zarówno do wzrostu liczby jak też i wartości transakcji dokonywanych kartami kredytowymi. Bank pozostał liderem rynku pod względem wartości dokonywanych transakcji oraz salda zadłużenia Klientów. Karty Kredytowe Citibank pozostały również najczęściej używanymi kartami na rynku.

W marcu Bank wprowadził na rynek ofertę łączoną pożyczki CitiFinancjał z Kartą Kredytową Citibank, rozszerzając tym samym rynek docelowy karty kredytowej o Klientów CitiFinancjał. Od kwietnia trwa sprzedaż kont osobistych w Pionie Kart Kredytowych – do końca czerwca 2007 roku posiadacze kart kredytowych otworzyli 2 572 nowych kont.

W maju minęło 10 lat odkąd Bank, jako pierwszy na rynku polskim, oferuje Kartę Kredytową Citibank, a tym samym również 10 lat obecności karty kredytowej w Polsce. W związku z okrągłą rocznicą Bank postanowił uhonorować 14 tysięcy klientów, którzy jako pierwsi wyrobili sobie w 1997 roku Kartę Kredytową Citibank (tzw. „Founder Members”).

Również w maju Bank wprowadził nową ofertę dla posiadaczy Kart Kredytowych Citibank – Pełnomocnik do Karty Kredytowej Citibank. W ramach tej oferty Klienci mogą nadać użytkownikowi karty dodatkowej specjalne uprawnienia w zakresie obsługi karty głównej. Dzięki tej ofercie funkcjonalność karty dodatkowej została w znaczny sposób poszerzona i niemal zrównana z funkcjonalnością karty głównej. Takie rozwiązanie jest przydatne w szczególności w sytuacji, gdy głównym użytkownikiem jest posiadacz karty dodatkowej.

W czerwcu 2007 roku Bank poszerzył swoją ofertę produktową o dwie nowe karty partnerskie – Citibank-LOT oraz Citibank-Plus. Wraz z wydaniem tych dwóch nowych kart, Bank wkroczył w nowy etap rozwoju biznesu kart kredytowych.

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, przyczyni się do dalszego, szybkiego rozwoju portfela kart Citibank, w szczególności w segmencie zamożniejszych klientów.

Karta Kredytowa Citibank-Plus łączy w sobie funkcjonalność karty kredytowej oraz dodatkowe korzyści, przygotowane z myślą o klientach Polkomtel S.A. Za każdą transakcję dokonaną Kartą Kredytową Citibank-Plus klient otrzymuje punkty w Programie 5 Plus, które następnie może wymienić na atrakcyjne nagrody. Oferta karty Citibank-Plus będzie kierowana bezpośrednio do 4 milionów klientów indywidualnych z bazy Polkomtel S.A. poprzez biuro Telemarketingu Pionu Kart Kredytowych. Pierwsza wysyłka ofert do 20 tysięcy klientów Polkomtel S.A. miała miejsce w czerwcu.

W I połowie 2007 roku nadal niesłabnącym zainteresowaniem na uczelniach w całej Polsce cieszyła się karta kredytowa dla studentów - już ponad 6 tysięcy studentów ma w swoim portfelu Kartę Kredytową Citibank.

4.2 Bankowość Detaliczna

Na koniec I połowy 2007 roku udział Banku w rynku kredytów dla osób fizycznych wyłączając kredyty hipoteczne wzrósł do 5% (na koniec 2006 roku wyniósł 4,9%), natomiast uwzględniając kredyty hipoteczne udział rynkowy Banku w rynku kredytów udzielanych osobom prywatnym nieznacznie spadł i wyniósł 2,2% wobec 2,3% na koniec ubiegłego roku. W przypadku depozytów dla klientów indywidualnych udział rynkowy Banku na koniec I półrocza 2007 roku utrzymał się na podobnym poziomie jak na koniec 2006 roku i wyniósł 2%.

4.2.1 Rachunki bankowe

Bank kontynuował intensywną akwizycję kont osobistych zarówno w segmencie osób zamożnych, jak i średniozamożnych, dzięki czemu łączna liczba klientów w obu segmentach uległa zwiększeniu o 13% (rok do roku). Szczególnie duży wzrost miał miejsce w segmencie Gold, gdzie w analogicznym okresie łączna liczba klientów wzrosła o 20%.

Wprowadzenie do oferty Konta Oszczędnościowego Citibank w drugim kwartale 2007 przyczyniło się do znaczącego wzrostu liczby pozyskiwanych klientów oraz do wzrostu bazy depozytowej Banku, dzięki wysokiemu oprocentowaniu oferowanemu na tym koncie (4,5%, najwyższe oprocentowanie na rynku w momencie wprowadzenia konta).

Innym działaniem mającym na celu zwiększenie bazy depozytowej, obok wprowadzenia Konta Oszczędnościowego, było kontynuowanie ofert wiązanych. Szczególnie korzystna dla klienta była oferta Portfela Inwestycyjnego w połączeniu z wyjątkowo wysoko oprocentowaną trzymiesięczną lokatą złotową o rocznej stopie 11%. Dzięki ofertom łączonym i wprowadzeniu Konta Oszczędnościowego Bankowi udało się w warunkach wzmożonej konkurencji rynkowej powiększyć bazę depozytową w pierwszym półroczu 2007 roku.

4.2.2 Produkty kredytowe

Działania w pierwszym półroczu 2007 roku zmierzały ku dalszej harmonizacji oferty produktów kredytowych dla klientów detalicznych, co spowodowało m. in. dalsze zmiany w Tabeli Opłat Kredytu Citibank. Kontynuowano działania mające na celu akwizycję Kredytu Citibank w ramach sprzedaży krzyżowej do klientów posiadających kartę kredytową lub konto osobiste.

Począwszy od 19 lutego do końca drugiego kwartału 2007 sprzedaż kredytu była wspierana przez kampanię medialną "Udostępniamy pieniądze w Citibank Handlowy".

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

W kwietniu 2007 roku wprowadzono nowy produkt o nazwie Linia Kredytowa Zabezpieczona Portfelem Inwestycyjnym. Produkt jest skierowany głównie do klientów CitiGold, którzy, w przypadku dodatkowych potrzeb finansowych, mają możliwość sfinansowania ich poprzez Linie Kredytową bez konieczności spieniężania portfela inwestycyjnego. Ponadto, wychodząc naprzeciw oczekiwaniom klientów, w maju obniżono oprocentowanie oraz marżę związaną z tym produktem.

Bank kontynuował promocję Linii Kredytowej bez opłaty rocznej za pierwszy rok użytkowania Linii, promocja została przedłużona do końca września 2007 roku. Dzięki tej promocji możliwy był znaczący wzrost sprzedaży Linii w porównaniu z wynikami z poprzednich miesięcy.

W pierwszym półroczu 2007 roku w obszarze produktów hipotecznych wprowadzonych zostało wiele nowych rozwiązań mających na celu uatrakcyjnienie oferty kredytu hipotecznego wprowadzonego na rynek w 2006. Do najistotniejszych należy: umożliwienie zaciągania kredytu na zakup mieszkania w trzech najważniejszych walutach - PLN, EUR, CHF, dokonanie zasadniczych zmian w konstrukcji pożyczki hipotecznej wraz ze zwiększeniem zaangażowania Banku w refinansowaniu nieruchomości, zmiana struktury cenowej oraz udoskonalenie procesu sprzedaży i analizy kredytowej.

4.2.3 Produkty inwestycyjne i ubezpieczeniowe

W I półroczu 2007 roku odbyło się również 19 subskrypcji obligacji strukturyzowanych w różnych walutach (PLN, USD i EUR) emitowanych przez banki inwestycyjne o wysokim ratingu. Dziewięć z nich to struktury specjalnie dostosowane dla klientów Centrum Inwestycyjnego. Oprócz obligacji powiązanych z japońskimi lub europejskimi indeksami giełdowymi, oferta Banku została wzbogacona strukturami powiązanymi z europejskimi oraz japońskimi indeksami rynku nieruchomości, indeksami energii odnawialnej, koszykami akcji spółek produkujących dobra luksusowe jak również strukturami z wbudowanymi funduszami hedgingowymi.

W czerwcu do oferty funduszy zagranicznych zostały wprowadzone dwa nowe fundusze BlackRock Merrill Lynch: MLIIF New Energy Fund oraz MLIIF World Gold.

W marcu 2007 roku Bank rozpoczął telefoniczną sprzedaż nowego ubezpieczenia dedykowanego wybranym 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. II kwartał był okresem intensyfikacji sprzedaży ubezpieczenia "Bezpieczna Droga", dzięki czemu ponad 25% klientów, którym przedstawiono ofertę, przystąpiło do ubezpieczenia.

Od 1 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 Selektywny Plus, ING Subfundusz Budownictwa i Nieruchomości Plus, DWS Top 50 Małych i Średnich Spółek Plus. Natomiast, 25 maja dodany został kolejny fundusz - ING Subfundusz Środkowoeuropejskiego Sektora Finansowego Plus. Obecnie, Klienci alokując składkę w Portfel Inwestycyjny mogą już wybierać spośród aż 32 funduszy.

4.2.4 Internet i inne zdalne kanały obsługi

Pierwsze półrocze 2007 roku było okresem dalszej popularyzacji platformy internetowej Citibank Online (CBOL), gdzie odnotowano wzrost liczby użytkowników, którzy przynajmniej raz skorzystali z platformy internetowej do ponad 522 tysięcy, co oznacza 32% wzrost w stosunku do końca I półrocza 2006 roku. Liczba transakcji wykonanych poprzez Citibank Online stanowiła ponad 83% ogółu transakcji finansowych inicjowanych przez klientów indywidualnych w Sektorze Bankowości Detalicznej.

Bank aktywnie promował także usługę Wyciąg Online, rejestrując stały przyrost użytkowników i 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 czerwca 2007 roku przekroczyła 96 tysięcy, wzrastając tym samym ponad dwukrotnie (o 123%) w stosunku do I półrocza 2006 roku.

Liczba użytkowników usługi CitiAlerts, usługi polegającej na wysyłaniu przez Bank bieżącej informacji o Karcie Kredytowej Citibank i o Koncie Osobistym Citibank w formie komunikatu e-mail lub SMS, na koniec czerwca 2007 roku wyniosła ponad 87 tysięcy, tym samym wzrosła o 31% w porównaniu do liczby użytkowników CitiAlerts na koniec czerwca 2006 roku.

4.3 Bankowość mikroprzedsiębiorstw CitiBusiness

Od początku roku Bank rozwija siły sprzedażowe dedykowane dla segmentu małych przedsiębiorstw, zwiększając trzykrotnie liczbę doradców na koniec pierwszej połowy 2007 roku wobec analogicznego okresu 2006 roku. Pozwoliło to na znaczną intensyfikację akcji sprzedażowych i osiągnięcie wzrostu akwizycji nowych klientów o ponad 340 % w porównaniu do I połowy ubiegłego roku.

W obszarze rozwoju oferty produktowej, w lutym 2007 roku Bank wprowadził do oferty nowy produkt kredytowy Należności Plus, odpowiadając na potrzeby klientów w zakresie rozliczeń handlowych.

Od marca 2007 roku Bank oferuje wybranym klientom segmentu CitiBusiness dostęp do internetowej platformy informacyjno – transakcyjnej umożliwiającej monitorowanie w czasie rzeczywistym rynkowych kursów wymiany walut. W ramach strategii budowania kompleksowej oferty dla firm specjalizujących się w obrocie międzynarodowym, w czerwcu 2007 roku Bank zaproponował pierwszym klientom CitiBusiness, możliwość korzystania z opcji walutowych.

W ramach współpracy wewnątrz Grupy Kapitałowej Banku od kwietnia 2007 roku doradcy CitiBusiness mają możliwość przedstawiania swoim klientom produktów leasingowych oferowanych przez Handlowy-Leasing Sp. z o.o.

Natomiast w czerwcu 2007 roku Bank wprowadził nowy Program Kredytowy dla segmentu małych przedsiębiorstw, dostosowujący ofertę produktów kredytowych do wzrastających potrzeb klientów.

4.4 CitiFinancial

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

W pierwszym półroczu 2007 roku Pion CitiFinancial wprowadził do sprzedaży kartę kredytową, która dzięki dopasowaniu jej do potrzeb grupy docelowej spotkała się z bardzo dużym zainteresowaniem klienta, a jej sprzedaż wzrosła pięciokrotnie od stycznia do marca 2007 roku i ustabilizowała się na wysokim poziomie w drugim kwartale 2007 roku.

Wybrane autoryzowane punkty sprzedaży CitiFinancial rozszerzyły swoją ofertę dla klientów o możliwość spłaty rachunków za media. Dodatkowy serwis jest realizowany poprzez Unikase, produkt oferowany przez pion Bankowości Transakcyjnej Banku w ramach Segmentu Bankowości Komercyjnej i Inwestycyjnej. W punktach tych wprowadzono jednocześnie nowy system informatyczny wspomagający proces sprzedaży.

W I półroczu 2007 roku nastąpił rozwój oferty pożyczki sezonowej, wprowadzonej na początku roku, która pozwala na zaciągnięcie kredytu przy minimalnych wymaganiach dokumentowych – tylko dowód osobisty.

W kwietniu została wprowadzona nowa, atrakcyjna oferta promocyjna dla klientów Pożyczki Gotówkowej CitiFinancial. Klienci, którzy skorzystali z pożyczki w wysokości minimum 10 000 zł netto w okresie objętym promocją nie ponosili kosztu opłaty przygotowawczej. Kampania miała silne wsparcie medialne w prasie (do 11 czerwca), radio i telewizji (od 11 czerwca) i cieszyła się dużym powodzeniem wśród klientów.

W czerwcu, wraz z rozpoczęciem kampanii telewizyjnej wspierającej sprzedaż Pożyczki Gotówkowej CitiFinancial, został uruchomiony projekt Infolinii dedykowanej CitiFinancial. Infolinia jest obsługiwana

przez zespół profesjonalnych doradców przez całą dobę, 7 dni w tygodniu. Dzwoniąc na numer infolinii klienci mogą uzyskać informacje o ofercie produktowej, a także złożyć wniosek kredytowy.

Dodatkowo, pod koniec I półrocza 2007 roku w sieci oddziałów i autoryzowanych punktów CitiFinacial został wdrożony system do zarządzania relacją z klientami (CRM), wykorzystywany już w innych jednostkach Banku. Wdrożenie CRM w placówkach CitiFinacial ma na celu zwiększenie efektywności prowadzonych kampanii marketingowych w tym kanale dystrybucji.

5. Sieć placówek

W pierwszej połowie 2007 roku Bank prowadził dalsze prace nad reorganizacją sieci placówek mającą na celu optymalizację z punktu widzenia kosztów oraz dostępności dla klientów detalicznych i korporacyjnych. Sieć Banku (włączając CitiFinacial) w tym okresie nie uległa zmianie w stosunku do końca 2006 roku i wynosiła na koniec czerwca 236 jednostek, na które składały się:

- 111 placówek CitiFinacial, (z tego 99 oddziałów i 12 agencji - placówek partnerskich, prowadzących działalność pod logo CitiFinacial);
- 86 oddziałów Bankowości Detalicznej, w tym 1 Centrum Inwestycyjne, 13 placówek dedykowanych dla klientów CitiGold Wealth Management oraz 72 placówki wielofunkcyjne. Spośród wszystkich oddziałów detalicznych 82 świadczy również obsługę klientów korporacyjnych;
- 39 oddziałów i filii Sektora Bankowości Korporacyjnej, wśród których 30 obsługuje również klientów detalicznych.

Pomimo, iż liczba placówek w porównaniu ze stanem na koniec 2006 roku pozostała niezmienną, w I półroczu 2007 roku w ramach optymalizacji sieci oddziałów w niektórych placówkach dokonano szeregu zmian organizacyjnych i funkcjonalnych. Najważniejsze z nich to:

- 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 CitiBanking 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;
- 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.

Podsumowując, klienci korporacyjni obsługiwani są obecnie w 121 oddziałach, klienci detaliczni w 116, a klienci CitiFinacial w 111 placówkach.

W celu pogłębienia relacji z firmami korzystającymi z Kompleksowego Programu Finansowego „Citi at Work” Bank kontynuował instalację bankomatów i Punktów Informacyjnych (Minibranch) w lokalizacjach firm-klientów. Instalacja jest dokonywana we współpracy z eCard S.A. Na koniec czerwca 2007 roku w ramach sieci Banku funkcjonowały 4 tego typu punkty obsługi.

6. Zmiany w zakresie technologii informatycznych

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

W I połowie 2007 roku wprowadzono następujące rozwiązania przyczyniające się do rozbudowy nowoczesnej oferty produktowej, poprawy jakości i sprawności oferowanych produktów oraz zmniejszenia kosztów:

- Wdrożenie nowych funkcjonalności Flexcube w obszarach operacji finansowania handlu, kredytowym i finansowym. Dodatkowo wprowadzono automatyczną kontrolę formatu IBAN dla transakcji wychodzących oraz konsolidację środków dla klienta. Nowa wersja w znacznym stopniu przyczyniła się do poprawy jakości obsługi klientów oraz ograniczyła poziom ryzyka przetwarzania transakcji;
- Wdrożenie systemu EBS do zawierania transakcji walutowych z klientami Pionu Skarbu co pozwoli zredukować koszty opłat i prowizji dealerskich;
- Wdrożenie systemu CallManager Treasury do telefonicznego zarządzania relacjami z klientami Pionu Skarbu;
- Udostępnienie systemu „CitiTreasury Online Trading” do sprzedaży produktów Pionu Skarbu dla klientów detalicznych oraz klientów sektora CitiBusiness;
- Zakończenie rozpoczętego w 2006 roku procesu migracji środowisk aplikacyjnych CitiDocs (system skanowania i elektronicznego obiegu dokumentów). Nowa wersja usprawnia szereg już istniejących funkcji oraz poprawia bezpieczeństwo systemu;
- Zainstalowanie nowej technologii w postaci kiosków internetowych dla klientów Banku. 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;
- Rozszerzenie funkcjonalności automatycznego bankiera (IVR) o możliwość identyfikacji komórkowych numerów przychodzących do Citiphone w celu podniesienia jakości i szybkości obsługi klienta;
- Automatyzacja procesu poboru składek za produkty ubezpieczeniowe;
- Przygotowanie i wdrożenie nowego procesu obsługi kart partnerskich z PLL LOT S.A. i Polkomtel S.A.

7. Zaangażowania kapitałowe Banku

Zaangażowania kapitałowe Banku podzielone są na portfele zaangażowań strategicznych i zaangażowań do zbycia. W I półroczu 2007 roku Grupa kontynuowała obraną wcześniej politykę inwestycji kapitałowych, której wytycznymi dla portfela zaangażowań strategicznych były: maksymalizacja zysku w długim okresie czasu, wzrost udziałów rynkowych, rozwój współpracy z Bankiem oraz rozszerzanie oferty Grupy, natomiast w przypadku portfela zaangażowań do zbycia jest to optymalizacja wyniku finansowego transakcji kapitałowych oraz minimalizacja ryzyk wynikających z tych transakcji.

7.1 Portfel zaangażowań strategicznych

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

operacje (np. Giełda Papierów Wartościowych S.A., MTS-CeTO 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 (np. Lubelska Fabryka Maszyn Rolniczych S.A., Pol-Mot Holding S.A., NFI Magna Polonia S.A.), a także celowe spółki inwestycyjne, za pośrednictwem których Bank prowadzi operacje kapitałowe (Handlowy Investments S.A., Handlowy Investments II S.a.r.l.). Niektóre spółki do zbycia stanowią zaangażowania restrukturyzowane, które pochodzą z operacji polegających na konwersji wierzytelności na udziały kapitałowe.

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

W ramach realizacji założeń strategicznych na przestrzeni I połowy 2007 roku dokonano szeregu transakcji sprzedaży, m. in. pakietu akcji Stalexport S.A. o łącznej wartości nominalnej 3 285 738 zł (1,04% udziału w kapitale spółki), pakietu akcji Mastercard Incorporation o wartości nominalnej 757 821,46 dolarów amerykańskich (0,03% udziału w kapitale spółki) oraz sprzedaż akcji NFI Empik Media & Fashion S.A. przez Handlowy Investments S.A. o łącznej wartości nominalnej 232 082,50 zł (2,27% w kapitale spółki).

8. Inne informacje o Banku

8.1 Rating

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

Od stycznia 2003 roku agencja Moody's utrzymuje dla Banku rating A2 dla depozytów długoterminowych w walucie obcej (ocena 6-ta od góry w 21-stopniowej skali, przedział ocen inwestycyjnych) oraz Prime-1 dla depozytów krótkoterminowych 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.

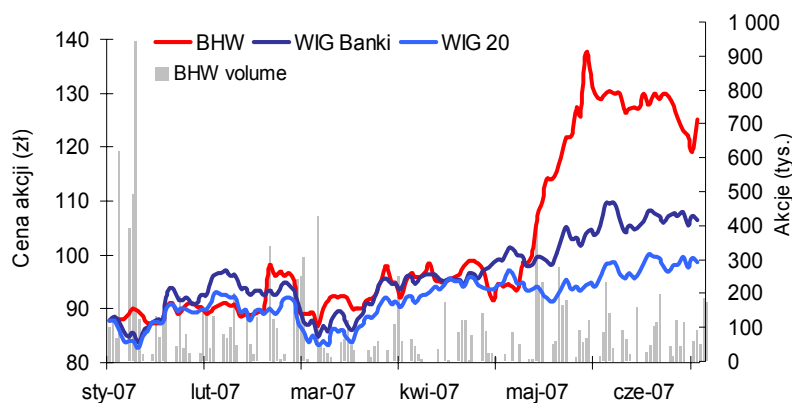
Reasumując, na koniec czerwca 2007 roku Bank posiadał następujące ratingi nadane przez agencję Moody's:

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 Notowania akcji Banku na Warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych

W pierwszym półroczu 2007 roku kurs akcji Banku na Warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych S.A. (WGPW) wzrósł z 87,9 zł (2 stycznia 2007 roku) do 125 zł (29 czerwca 2007 roku), o 37,1 zł, tj. o 42,2%. Zdecydowany wzrost widoczny jest w II kwartale 2007 roku, gdzie począwszy od 10 maja kurs akcji zaczął dynamicznie pięć się w górę osiągając 28 maja maksymalny dotychczas notowany poziom 137,5 zł za akcję, po czym ustabilizował się w przedziale 125-130 zł za akcję. Tak znaczący wzrost kursu akcji był przede wszystkim spowodowany pozytywną oceną, jaką wystawił rynek Bankowi po opublikowaniu w dniu 9 maja 2007 roku Śródrocznego Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego Grupy Kapitałowej za I kwartał 2007 roku.

**Notowania akcji BHW na tle indeksów
WIG 20 i WIG-Banki**



8.3 Stopy procentowe

Informacje o przeciętnej podstawowej stopie procentowej stosowanej w Banku dla depozytów i kredytów w I połowie 2007 roku zostały zamieszczone w Notach objaśniających do Sprawozdania Finansowego.

8.4 Nagrody i wyróżnienia Banku

Nagrody i wyróżnienia w I połowie 2007 roku:

- Citi Handlowy zwyciężył w rankingu **najlepszych banków internetowych** organizowanym przez niezależny międzynarodowy magazyn finansowy „Global Finance”. Bank okazał się bezkonkurencyjny pod względem oferty internetowej dla przedsiębiorstw i klientów instytucjonalnych w Polsce w 2006 roku. Ocen dokonano uwzględniając kilka podstawowych kryteriów: skuteczność strategii pozyskiwania i obsługi klientów bankowości internetowej, stopień wykorzystania tej oferty przez użytkowników, wzrost liczby użytkowników, zakres oferty

- produktowej dostępnej przez Internet, wymierne korzyści osiągane przez klienta, funkcjonalność i projekt serwisu internetowego oraz skuteczność stosowanych przez bank zabezpieczeń;
- **Euromoney i Project Finance Magazine**, prestiżowe londyńskie wydawnictwo finansowe o międzynarodowym zasięgu, nagrodił Citi Handlowy tytułem **European Power Deal of the Year 2006** dla najlepszej transakcji w sektorze elektroenergetycznym w Europie, tj. finansowanie BOT Elektrownia Bełchatów (2,8 mld zł kredytu terminowego, największa tego typu transakcja w Polsce w tym sektorze);
 - Citi Handlowy otrzymał nagrodę **Polskiego Klubu Biznesu - Firma Roku 2006** za kompleksową, zindywidualizowaną ofertę dla małych i średnich przedsiębiorstw;
 - 22 lutego 2007 roku Citi Handlowy po raz drugi z rzędu otrzymał główną nagrodę za najlepszy wolontariat pracowniczy w konkursie „Barwy Wolontariatu” zorganizowanym przez Centrum Wolontariatu pod honorowym patronatem Marszałka Sejmu RP, co po raz kolejny utwierdza Bank na pozycji lidera odpowiedzialnego biznesu wśród banków działających w Polsce.
 - Sieć Obsługi Płatności UNIKASA Citi Handlowy została uhonorowana prestiżowym tytułem **Europrodukt**. Wyróżnienia te przyznawane są firmom, które świadczą usługi dla małych i średnich przedsiębiorstw i posiadają bogatą ofertę na wysokim poziomie, zapewniającą kompleksową obsługę Klientów we wszystkich obszarach działania. Celem tego konkursu jest promocja marki, towarów, usług, które zasługują na miano najlepszych na rynku. Konkurs ten jest organizowany od 2000 roku przez Polskie Towarzystwo Handlowe Sp. z o.o. Patronują mu m.in.: Ministerstwo Gospodarki, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Ministerstwo Edukacji Narodowej, Kancelaria Prezesa Rady Ministrów, Telewizja Polska oraz prasa ogólnopolska i branżowa.
 - Citi Handlowy został Laureatem Konkursu Promocyjnego **LIDER RYNKU 2007 EURO LEADER** otrzymując tytuł **LIDERA RYNKU 2007** w kategorii „Najlepsza w Polsce Usługa” za Rachunek Zastrzeżony oraz Mikrowpłaty. Dodatkowo, za usługę Rachunek Zastrzeżony, Bank otrzymał również wyróżnienie i tytuł **EURO LEADERA 2007**. Konkurs ten ma na celu wyłonienie, wyróżnienie oraz promocję firm, usług oraz produktów innowacyjnych pod względem technicznym, technologicznym, organizacyjnym oraz jakościowym. Otrzymana nagroda jest gwarancją najwyższej jakości świadczonych usług oraz stanowi dowód wysokiej pozycji rynkowej. Była to już VIII edycja konkursu, którego organizatorem jest InterRES International Fair Sp. z o.o. Laureaci wyłaniani są metodą porównawczą konkurencyjnych zgłoszeń przez niezależnych ekspertów branżowych.
 - Kampania Citi Handlowy 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”. Jury konkursu doceniło kreatywność wysłanego do klientów pakietu z upominkiem, którego atrakcyjność pomogła nam w efektywnym nawiązywaniu kontaktów z potencjalnymi klientami. Jury wzięło także pod uwagę wyjątkową skuteczność kampanii - prawie 70% odbiorców przesłało wyrażenie chęci spotkania się z przedstawicielem Banku.

8.5 Mecenat kulturalny i zaangażowanie społeczne Banku

Mecenat nad kulturą i sztuką oraz współpraca z Filharmonią Narodową przyniosły Bankowi pod koniec I połowy 2007 roku po raz kolejny tytuł Mecenasa Roku 2007. W lutym Bank sponsorował koncert symfoniczny megagwiazdy - chińskiego pianisty Lang Langa. 3 maja 2007 roku Citi Handlowy był sponsorem jedyne w Polsce koncertu Filharmonii Nowojorskiej inaugurującego europejskie tournée orkiestry. Również w maju Bank był strategicznym partnerem Gali Nagród Lewiatana 2007, która odbyła się 16 maja 2007 roku w Filharmonii Narodowej w Warszawie. Uroczystą Galę wręczenia nagród poprzedziła debata na temat interesów narodowych w Unii Europejskiej. 5 czerwca 2007 roku Citi Handlowy uczestniczył w spotkaniu zorganizowanym przez Harvard Business Review i Klub Polskiej Rady Biznesu, którego tematem przewodnim był „High performance leadership: przywództwo, które przynosi efekty”.

Ponadto, działająca w imieniu Banku, Fundacja Kronenberga wspiera największe w kraju, ogólnopolskie i lokalne przedsięwzięcia z zakresu edukacji i rozwoju lokalnego, ze szczególnym uwzględnieniem edukacji ekonomicznej i dziedzictwa kulturowego.

Do najważniejszych działań realizowanych przez Fundację w pierwszym półroczu 2007 roku należy zaliczyć:

- **Moje Finanse** – największy w Polsce program edukacji ekonomicznej adresowany do uczniów szkół ponadgimnazjalnych. Realizowany wspólnie z Narodowym Bankiem Polskim i Fundacją Młodzieżowej Przedsiębiorczości. W roku szkolnym 2006/2007 roku w programie „Moje Finanse” wzięło udział ponad 2500 nauczycieli i ponad 144 000 uczniów z 2000 szkół z całej Polski. Część warsztatów i szkoleń przeprowadziła grupa ponad 100 wolontariuszy z Citi Handlowy. Lekcje z ich udziałem odbywały się zarówno w szkołach, jak i w wybranych oddziałach Banku, gdzie uczniowie wcielili się w rolę bankowców oraz klientów. W ramach programu, we współpracy z Gazetą Wyborczą, zorganizowany został konkurs „Moje Finanse - z klasy do kasy”, który ma się przyczynić do zdobycia przez uczniów umiejętności podejmowania trafnych decyzji finansowych. Uczestniczyło w nim 58 tys. uczniów szkół gimnazjalnych i ponadgimnazjalnych;
- **Program Wolontariatu Pracowniczego w Citi Handlowy** - program służy zaangażowaniu pracowników Banku we wspieranie swoją wiedzą, doświadczeniem i umiejętnościami przedsięwzięć społecznych. W pierwszym półroczu 2007 roku w programie uczestniczyło blisko 200 pracowników Banku z całego kraju. Nowatorskim projektem wprowadzonym w ramach programu wolontariatu było uruchomienie projektów zaangażowania społecznego przy wyjazdach integracyjnych i szkoleniowych pracowników banku. W ten sposób w pierwszym półroczu 2007 roku w pracach na rzecz lokalnych społeczności w dziewięciu lokalizacjach wzięło udział 672 pracowników Banku;
- **Nagroda Gieysztora** - najbardziej prestiżowa nagroda za zasługi dla ochrony polskiego dziedzictwa kulturowego przyznawana jest corocznie instytucjom bądź osobom prywatnym za działalność mającą na celu ochronę polskiego dziedzictwa kulturowego. Laureatem ósmej edycji Nagrody imienia Profesora Aleksandra Gieysztora został Krzysztof Lech Czyżewski, Prezes Fundacji POGRANICZE, Dyrektor Ośrodka "Pogranicze - sztuk, kultur, narodów" w Sejnach;
- Ogłoszono XIII edycję Konkursu o Nagrodę Banku Handlowego w Warszawie S.A. za szczególne osiągnięcia w zakresie myśli teoretycznej w sferze ekonomii i finansów. Jest to najbardziej prestiżowy konkurs skierowany do naukowców, teoretyków ekonomii i finansów w Polsce. W lipcu Jury wybrało laureata konkursu. Ogłoszenie zwycięzcy, wręczenie nagrody oraz wykład laureata odbędzie się na specjalnej uroczystości połączonej z konferencją ekonomiczną pod koniec października br.;
- Ogłoszono trzecią edycję Konkursu o tytuł Mikroprzedsiębiorcy Roku (2007) - Założeniem konkursu jest nie tylko zachęcenie do zakładania małych firm, ale również prezentowanie i promowanie najlepszych z nich jako przykładów efektywnych działań gospodarczych. Konkurs zostanie rozstrzygnięty w listopadzie br.;
- Ogłoszono IX edycję konkursu Wokulski - na najlepszy biznesplan dla studentów planujących rozpocząć działalność gospodarczą. W lipcu br. ogłoszono wyniki konkursu. Spośród zgłoszonych prac Jury do ścisłego finału zakwalifikowało 22 biznesplany a następnie wybrało najlepszy. Laureatem IX edycji konkursu Wokulski został Pan Maciej Wilk z Uniwersytetu Warszawskiego, autor projektu Cyberlife.pl, którego założeniem jest stworzenie w Internecie miejsca kojarzącego ludzi;
- Uruchomiony został program Banki w Akcji - program edukacyjny adresowany do młodzieży. Celem jest zapoznanie młodzieży ze specyfiką pracy w sektorze bankowym - podstawowym założeniem programu są aktywne metody nauczania - młodzi ludzie wcielają się w role bankowców i rywalizują podczas symulacyjnej gry „Banki w akcji”. Zajęcia prowadzone są w języku angielskim, a w realizacji programu uczestniczą wolontariusze z Banku. W roku szkolnym 2007/2008 program obejmie swoim zasięgiem 5000 uczniów;
- **Ślady Przeszłości** - celem programu jest zainteresowanie młodych ludzi dziedzictwem kulturowym przeszłości. Uczniowie poszukują w swej okolicy ciekawych zabytków, poznają ich historię i podejmują się opieki nad nimi. Prowadzą też działania edukacyjne i promocyjne, dzięki którym zapomniane miejsca stają się częścią tradycji, wizytówką i atrakcją turystyczną ich miejscowości. W programie uczestniczyło ponad 15 tys. uczniów. Program jest realizowany wspólnie z Centrum Edukacji Obywatelskiej;
- **Program Dotacji** - w pierwszym półroczu 2007 roku Fundacja Kronenberga przyznała 28 dotacji na łączną kwotę 784 946 zł, (EDUKACJA: 17 dotacji, 401 161 zł, ROZWÓJ LOKALNY: 11 dotacji, 383 785 zł). Projekty sfinansowane przez Fundację objęły swoim zasięgiem ok. 42 006

bezpośrednich adresatów. Przykładowe projekty wsparte przez Fundację: Fundacja Anny Dymnej „Mimo Wszystko” na nagrody w Festiwalu Piosenki Zaczarowanej, Fundacja Edukacyjnej Przedsiębiorczości na organizację konkursu dla studentów kierunków ekonomicznych „Przedsiębiorczość, finanse i zarządzanie”, Stowarzyszenie Festiwal Kultury Żydowskiej w Krakowie na dofinansowanie warsztatów edukacyjnych w ramach XVI Festiwalu;

- Działania na rzecz rozwoju filantropii - Fundacja aktywnie działa w środowisku polskich fundacji korporacyjnych i innych organizacji pozarządowych, biorąc m.in. udział w pracach Forum Darczyńców, które pełni rolę rzecznika interesów i forum wymiany doświadczeń największych polskich darczyńców instytucjonalnych. Fundacja podejmuje także działania promujące filantropię wśród firm i korporacji. W obu tych kwestiach pomocna jest przynależność i aktywna działalność w European Foundation Centre.

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

Prognozy Banku dotyczące polskiej gospodarki zakładają wyhamowanie wzrostu PKB w kolejnych kwartałach 2007 roku, do czego może przyczynić się dalsze przyspieszenie importu, a także osłabienie popytu inwestycyjnego w związku z wygaśnięciem pozytywnego wpływu czynników pogodowych. Pomimo obniżenia dynamiki PKB, tempo wzrostu popytu krajowego prawdopodobnie utrzyma się na wysokim poziomie, co może skłonić Radę Polityki Pieniężnej do dalszych podwyżek stóp procentowych.

Poważnym zagrożeniem dla polskiej gospodarki jest możliwość nasilania się napięć na rynku pracy, które mogłyby doprowadzić do dalszego wyraźnego przyspieszenia dynamiki płac. Nadmierny wzrost kosztów pracy mógłby doprowadzić do wyraźnego przyspieszenia inflacji i związanego z tym znacznego zacieśnienia polityki monetarnej. Dodatkowo, mogłyby to doprowadzić do zmniejszenia konkurencyjności polskich przedsiębiorstw na rynkach światowych.

Pomimo korzystnej sytuacji gospodarczej utrzymuje się niepewność odnośnie przyszłego stanu finansów publicznych. Ewentualne spowolnienie gospodarcze mogłoby przyczynić się do wzrostu deficytu finansów publicznych, prowadząc do wahań cen aktywów na rynkach finansowych.

Dodatkowo istotnym czynnikiem ryzyka pozostają wydarzenia na międzynarodowych rynkach finansowych. Ewentualny dalszy wzrost awersji do ryzyka i wyprzedaż aktywów rynków wschodzących mogłyby przełożyć się na zwiększenie zmienności kursu złotego i innych instrumentów finansowych.

1.2 Ryzyka związane z regulacjami prawnymi

Wszelkie zmiany w polityce gospodarczej i systemie prawnym mogą mieć znaczny wpływ na sytuację finansową Banku. Z punktu widzenia regulacji działalności sektora bankowego, szczególne znaczenie mają ustawy, a także 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”).

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);
- 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 14 czerwca 2007 roku o przeciwdziałaniu nieuczciwym praktykom rynkowym (projekt w toku prac legislacyjnych).

Ponadto, rok 2007 będzie rokiem, w którym wszystkie firmy inwestycyjne, oraz instytucje kredytowe prowadzące działalność inwestycyjną na rynku Unii Europejskiej będą zobowiązane do dostosowania swojej działalności do wymogów określonych w Dyrektywie 2004/39/WE z dnia 21 kwietnia 2004 roku w sprawie rynków instrumentów finansowych (tzw. Dyrektywa MiFID), oraz w aktach o charakterze wykonawczym do niej: Rozporządzeniu Komisji NR 1287/2006 i Dyrektywie Komisji NR 73/2006 (obydwa akty z dnia 10 sierpnia 2006 roku). Konieczność dostosowania się do tych wymogów, będzie także zależała od wprowadzanych na terytorium Polski przepisów stanowiących transpozycję regulacji europejskich. W szczególności należy tutaj wymienić projektowane zmiany do Ustawy o obrocie instrumentami finansowymi, oraz rozporządzeniach Ministra Finansów wydawanych na jej podstawie. Niestety, pomimo upływu wyznaczonego państwu członkowskiemu UE terminu na uchwalenie niezbędnych przepisów (styczeń 2007), prace nad nimi w Polsce nie wykroczyły poza fazę projektu. W związku z tym, proces dostosowywania działalności instytucji podlegających Dyrektywie MiFID, napotyka trudności.

Dodatkowo, Bank będzie dostosowywał się 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.

1.3 Konkurencja w sektorze bankowym

Na polskim rynku usług bankowych można zaobserwować silną konkurencję pomiędzy bankami w różnych segmentach rynku. Przewidujemy, że przedsiębiorstwa bardziej zaczną wykorzystywać alternatywne w stosunku do kredytów bankowych źródła finansowania, takie jak emisje krótkoterminowych papierów dłużnych, obligacji i akcji, leasing czy faktoring, a także, że przeznaczą na finansowanie znaczną część wypracowanych zysków. Oczekujemy również, że presja ze strony przedsiębiorstw będących w dobrej sytuacji finansowej na marże kredytowe i pozakredytowe nie ustanie w najbliższym okresie.

Po akcesji Polski do Unii Europejskiej wzrosło zainteresowanie zagranicznych banków polskim rynkiem usług bankowych. Od momentu przystąpienia Polski do Unii Europejskiej zagraniczne banki zgłaszają chęć prowadzenia w Polsce tzw. działalności transgranicznej, czyli bez fizycznej obecności lub poprzez oddział. Do połowy 2007 roku wpłynęło, od właściwych władz nadzorczych Państw należących do Europejskiego Obszaru Gospodarczego, 168 notyfikacji informujących o zamiarze podjęcia przez instytucje kredytowe podlegające ich nadzorowi działalności transgranicznej na terytorium RP. W tym okresie również Generalny Inspektorat Nadzoru Bankowego potwierdził właściwym władzom nadzorczym Państw należących do Europejskiego Obszaru Gospodarczego otrzymanie 17 notyfikacji informujących o zamiarze podjęcia przez instytucje kredytowe podlegające ich nadzorowi działalności na terytorium RP poprzez oddział. Obecnie działalność tych banków nastawiona jest głównie na obsługę dużych przedsiębiorstw oraz najbardziej zamożnych klientów bankowości detalicznej (bankowość prywatna). Nie jest wykluczone, że z czasem banki zagraniczne coraz silniej będą się interesowały klientami detalicznymi. Istnieje duże prawdopodobieństwo, że na skutek wzrostu zagranicznych inwestycji w sektorze bankowym, a także tworzącego się jednolitego europejskiego rynku usług finansowych, nastąpi wzrost konkurencji na rynku usług bankowych w innych segmentach rynku, takich jak operacje dewizowe, rozliczenia transakcji handlu zagranicznego, bankowość inwestycyjna, gromadzenie i inwestowanie środków osób fizycznych.

Pomimo dużej liczby instytucji, które zgłosiły swoją chęć rozpoczęcia działalności w Polsce, nie należy się jednak spodziewać w najbliższym czasie istotnych zmian w strukturze sektora bankowego. Instytucje zainteresowane polskim rynkiem i dla których jest on atrakcyjny, są na nim obecne już od kilku lat. W rezultacie, oferta banków działających w Polsce jest często podobna do oferty banków z Unii Europejskiej. Konkurencja będzie miała miejsce głównie w sferze jakości świadczonych usług i związanej z tym sprawności i szybkości obsługi klienta. Na obniżenie konkurencji, mogłyby ewentualnie wpłynąć dalsze procesy konsolidacyjne w sektorze bankowym.

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

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

2. Istotne czynniki ryzyka i zagrożenia związane z 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 Departamentem Skarbu zarządzającym płynnością i pozycją walutową. Poziom ryzyka rynkowego jest umiarkowany, a limit wartości narażonej na ryzyko (VaR) z tytułu otwartych pozycji walutowych ustalony jest na poziomie poniżej 1% kapitałów własnych Banku.

2.3 Ryzyko stopy procentowej

Podobnie jak inne polskie banki, Bank jest narażony na ryzyko wynikające z niedopasowania terminów zmian stóp procentowych aktywów i finansujących je pasywów. Ryzyko stopy procentowej może wystąpić w przypadku braku możliwości zrekompensowania spadku dochodów z tytułu obniżki stóp procentowych naliczanych od udzielonych kredytów poprzez obniżenie poziomu odsetek wypłacanych depozytariuszom. Analogicznie, ryzyko dotyczy także sytuacji, gdy nie jest możliwe rekompensowanie wzrostu oprocentowania naliczanego depozytariuszom poprzez podniesienie stóp oprocentowania naliczanych kredytobiorcom. Zarządzanie ryzykiem stopy procentowej należy do zadań Komitetu ds. Zarządzania Aktywami i Pasywami Banku, który m.in. tworzy politykę cenową Banku w odniesieniu do ryzyka stopy procentowej. Obecny poziom ryzyka stopy procentowej jest umiarkowany.

2.4 Ryzyko związane z działalnością kredytową

Prowadzenie działalności polegającej na udzielaniu kredytów i gwarancji jest nierozzerwalnie związane z ryzykiem nieterminowej spłaty kredytu (rat kapitałowych i odsetek), a także z ryzykiem nieodzyskania należności z tytułu udzielonego kredytu lub gwarancji. Grupa 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 Grupy, 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

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

Od kilku lat Grupa zarządza ryzykiem operacyjnym przy użyciu różnych narzędzi i technik (w tym przede wszystkim procesu samooceny, list kontrolnych, limitów, planów awaryjnych). W ramach działań dostosowawczych do zaleceń Komitetu Bazylejskiego i stosownych regulacji nadzorczych Grupa zintensyfikowała pomiary jakościowe i ilościowe ryzyka operacyjnego.

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.

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 Grupy.

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

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

W I półroczu 2007 roku Bank istotnie zwiększył bazę klientów bankowości detalicznej oraz małych i średnich przedsiębiorstw. W nadchodzących latach intencją Banku będzie dalsze aktywne pozyskiwanie nowych klientów – zarówno detalicznych jak i korporacyjnych we wszystkich segmentach rynku, ze szczególnym naciskiem na akwizycję w obszarze bankowości detalicznej oraz małych i średnich przedsiębiorstw. Bank zamierza realizować strategię „Klient na pierwszym miejscu” i dążyć do poprawy

satysfakcji klientów poprzez uproszczenie procesów operacyjnych i procedur, jak również analizę regularnych opinii zwrotnych od klientów. Bank planuje lepiej wykorzystać efekty synergii pomiędzy bankowością korporacyjną i detaliczną, zarówno w obszarze produktowym, jak i wspólnej sieci dystrybucji. Synergie w ramach oferty produktowej zakładają wprowadzenie usług maklerskich dla klientów detalicznych we współpracy z sektorem bankowości detalicznej, specjalną ofertę produktów skarbowych dla mikroprzedsiębiorstw (tzw. CitiBusiness), segmentu obsługiwanego przez bankowość detaliczną, jak również możliwość wykorzystania sieci płatności Unikasa do przyjmowania miesięcznych spłat zaciągniętych pożyczek i kredytów.

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

1.1 Bankowość przedsiębiorstw

W bankowości przedsiębiorstw 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.

W celu zapewnienia dalszego wzrostu przychodów oraz aktywów bankowości przedsiębiorstw Bank przewiduje wdrożenie szeregu inicjatyw rozwojowych. Obejmują one m.in. finansowanie inwestycji wspieranych przez UE, wielozadaniową linię kredytową, rozwój kanałów dystrybucji usług leasingowych, leasing nieruchomości oraz rozwój oferty produktów faktoringu.

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

Większość przychodów Banku generowana będzie z zarządzania środkami finansowymi, obsługi handlu oraz produktów pionu skarbu. Rozwiązania i innowacje w tych grupach produktowych będą zasadniczym czynnikiem przewagi konkurencyjnej Banku, w szczególności przy współpracy z najbardziej wymagającymi klientami międzynarodowymi i czołowymi firmami krajowymi. Bank będzie również dążył do tego, by w znacznie większym zakresie wykorzystać możliwości sprzedaży tych produktów, które dotychczas zarezerwowane były jedynie dla największych firm w segmencie małych i średnich przedsiębiorstw krajowych np. oferta pionu skarbu „OnLine Trading” (platforma internetowa do zawierania transakcji walutowych w czasie rzeczywistym), dzięki której Bank pozyskał wielu klientów oraz znacząco zwiększył wolumen transakcji walutowych wykonywanych przez klientów.

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. Dostęp do klientów detalicznych oraz efektywność kosztowa ich obsługi zostanie osiągnięta poprzez ściślejszą współpracę DMBH z Sektorem Detalicznym Banku. Ponadto, jednym z elementów wzmocnienia działalności maklerskiej będzie rynek pierwotny.

1.3 Działalność leasingowa

Spółka Handlowy-Leasing Sp. z o.o. planuje dynamiczny rozwój w 2007 roku. Głównymi kierunkami rozwoju będą:

- wzrost sprzedaży krzyżowej z klientami Banku,
- kontynuacja pozytywnych trendów w sprzedaży produktów oferowanych w ramach programów produktowych, ze zwróceniem szczególnej uwagi na wzrost rozwoju w segmencie maszyn,
- rozwój w nowym dla spółki segmencie małej transakcji.

Duża uwaga będzie kierowana na wzmocnienie i ulepszanie serwisu posprzedażowego

1.4 Bankowość detaliczna

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

Sektor Bankowości Detalicznej Banku jest zainteresowany współpracą ze wszystkimi segmentami klientów. Ma to swoje odzwierciedlenie w specjalistycznych ofertach produktowych biorących pod uwagę różnorodność potrzeb klientów należących do różnych segmentów rynku.

Kluczowe dla Banku pozostaje utrzymanie pozycji lidera na rynku kart kredytowych w Polsce - rynku, na którym w skali globalnej Citigroup jest światowym liderem. Na koniec czerwca 2007 roku liczba kart wydanych przez Bank osiągnęła 730 tysięcy, a Bank zajmował czołową pozycję na rynku pod względem wartości dokonywanych transakcji oraz salda zadłużenia klientów. Bank zamierza kontynuować podjęte w I połowie 2007 roku działania zmierzające zarówno do wzrostu liczby, jak też i wartości transakcji dokonywanych kartami kredytowymi. W ramach tych działań szczególny nacisk zostanie położony zarówno na pozyskiwanie nowych klientów jak i poszerzanie i ciągle udoskonalanie oferty produktowej. Intencją Banku jest, aby Karty Kredytowe Citibank w dalszym ciągu pozostały najczęściej używanymi kartami na rynku.

Również w zakresie usług Wealth Management Bank zamierza dalej umacniać swoją czołową pozycję na rynku usług dla klientów zamożnych. Usługa CitiGold Wealth Management wyróżnia się na tle konkurencji między innymi szeroką gamą produktów inwestycyjnych i ubezpieczeniowych, oferowanych w ramach "otwartej architektury produktowej". W bieżącym roku Bank będzie kontynuował budowanie pozycji lidera w segmencie klientów zamożnych poprzez dalsze innowacje produktowe oraz rozbudowę sieci oddziałów.

Ponadto, kontynuowana będzie rozbudowa oferty dla średnio zamożnych klientów. W najbliższej perspektywie Bank zamierza w dalszym ciągu skutecznie wykorzystywać efekty wprowadzonej w II kwartale 2007 roku oferty Konto Oszczędnościowe Citibank w celu wsparcia akwizycji nowych klientów oraz zapewnienia wzrostu bazy depozytowej Banku.

Mając na uwadze dynamiczny wzrost rynku detalicznego Bank planuje w 2007 roku rozszerzyć sieć autoryzowanych placówek partnerskich CitiFinacial (agencji) do 22 oraz zwiększyć maksymalną kwotę kredytu osiągalnego dla klientów CitiFinacial do 120 tys. zł. Dzięki rozbudowie sieci możliwe będzie zaoferowanie klientom wygodniejszego dostępu do usług oraz wzrost sprzedaży. Duży nacisk zostanie położony na aktywną sprzedaż pożyczek hipotecznych.

1.5 Sieć dystrybucji

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

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

Prowadzona jest racjonalizacja sieci oddziałów poprzez optymalizację powierzchni użytkowej, zamykanie najmniej zyskowych placówek oraz łączenie placówek korporacyjnych i detalicznych. W najbliższym roku funkcjonalność wszystkich oddziałów detalicznych zostanie poszerzona o wykonywanie prostych operacji dla przedsiębiorstw, natomiast funkcjonalność oddziałów korporacyjnych zostanie poszerzona o obsługę klientów detalicznych.

Wykorzystanie sieci dystrybucji Banku uwzględnia plany zwiększenia skali działalności na rynku bankowości detalicznej i korporacyjnej, szczególnie w obszarze małych i średnich przedsiębiorstw (MSP), a także synergie bankowości detalicznej i bankowości przedsiębiorstw. Priorytetem jest zwiększanie funkcjonalności i dostępności zdalnych kanałów dystrybucji oraz dalsze doskonalenie kwalifikacji doradców bankowych, szczególnie obsługujących duże podmioty, które zgłaszają zapotrzebowanie na bardziej skomplikowane produkty. W przypadku bankowości detalicznej duży nacisk zostanie położony na dalszy wzrost wykorzystania Internetu (Citibank Online). Docelowo, Internet ma być podstawowym źródłem realizowania transakcji dla klientów indywidualnych.

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

2. Synergie

Atutem Banku są rozległe doświadczenie i różnorodna działalność. Bank oferuje klientom kompleksowe rozwiązania przy wykorzystaniu możliwości płynących z synergii występujących między obsługą bankową przedsiębiorstw i bankowością detaliczną, między usługami bankowymi oraz usługami maklerskimi, etc. Bank jest w trakcie realizacji projektu konsolidacji placówek. Stworzenie jednolitej sieci oddziałów zwiększy dostępność usług dla wszystkich klientów Banku.

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

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

W ramach wykorzystywania synergii Bank planuje zaoferować usługi maklerskie klientom detalicznym, przedstawić specjalną ofertę usług leasingowych dla mikroprzedsiębiorstw (CitiBusiness) jak również w dalszym ciągu rozszerzać ofertę produktową dostępną dla klientów CitiFinancial.

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 22/2006 z dnia 22 czerwca 2006 roku, Bank przestrzega zasad ładu korporacyjnego określonych w „Dobrych praktykach w spółkach publicznych 2005”.

Oświadczenie zostało pozytywnie zaopiniowane przez Radę Nadzorczą Banku uchwałą z dnia 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”. Głównym celem przyjęcia zasad ładu korporacyjnego jako standardu funkcjonowania Banku było i jest zbudowanie przejrzystych relacji pomiędzy wszystkimi organami i podmiotami zaangażowanymi w funkcjonowanie Spółki, a także zapewnienie, aby zarządzanie Spółką oraz jej przedsiębiorstwem było wykonywane w sposób właściwy, staranny oraz lojalny wobec wszystkich akcjonariuszy.

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

1.1 Relacje inwestorskie

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

- Systematyczne kontakty z analitykami i inwestorami w formie telekonferencji i spotkań, również w siedzibie Banku, w których biorą udział członkowie Zarządu Banku;
- Wsparcie Biura Relacji Publicznych podczas kwartalnych konferencji prasowych dla mediów, organizowanych po publikacji sprawozdań okresowych;
- Publikowanie na stronie internetowej na bieżąco informacji na temat Banku i jego przedsięwzięć, a także wszystkich raportów okresowych i bieżących. Strona internetowa umożliwia również kontakt z zespołem Relacji Inwestorskich, który dysponuje szeroką wiedzą na temat Banku i jego grupy kapitałowej;
- Umożliwienie przedstawicielom mediów obecności na Walnych Zgromadzeniach Akcjonariuszy.

1.2 Transparentność

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

- Bank publikuje swoje sprawozdania finansowe zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej (MSSF) od 1 stycznia 2005 roku;
- Połowa składu Rady Nadzorczej składa się z członków niezależnych, w tym niezależnego Przewodniczącego Rady;
- W ramach Rady Nadzorczej Banku funkcjonuje Komitet Audytu, w którego skład wchodzi dwaj członkowie niezależni, w tym jeden jest Przewodniczącym Komitetu;
- Zgodnie z wymaganiami zasad ładu korporacyjnego, wysokość wynagrodzeń wszystkich członków Zarządu jest ujawniana w raporcie rocznym. Wynagrodzenia poszczególnych członków Zarządu odzwierciedlają ich zakres obowiązków i odpowiedzialności;

- Wszystkie istotne regulacje wewnętrzne, a także dokumenty i informacje związane z Walnymi Zgromadzeniami Spółki, dostępne są w siedzibie Spółki oraz na jej stronach internetowych.

1.3 Ochrona akcjonariuszy mniejszościowych

Bank zapewnia 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 I półroczu 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 i Rady Nadzorczej w I półroczu 2007 roku

2.1.1 Zmiany w składzie Zarządu Banku w I półroczu 2007 roku

Sławomir Sikora	Prezes Zarządu Banku
Sonia Wędrychowicz-Horbatowska	Wiceprezes Zarządu Banku
Edward Wess	Wiceprezes Zarządu Banku
Witold Zieliński	Wiceprezes Zarządu Banku
Michał Mrozek	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 Mrozek pełnił funkcję Członka Zarządu Banku.

2.1.2 Zmiany w składzie Rady Nadzorczej Banku w I półroczu 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 roku
Rupert Hubbard	Członek Rady Nadzorczej do dnia 20 marca 2007 roku
Stephen H. Long	Członek Rady Nadzorczej do dnia 21 czerwca 2007 roku

Krzysztof L. Opolski
Aneta Polk (d. Popławska)
Michael Schlein
Wiesław Smulski

Członek Rady Nadzorczej
Członek Rady Nadzorczej**
Członek Rady Nadzorczej od dnia 21 czerwca 2007 roku
Członek Rady Nadzorczej

**) Członkowie Rady Nadzorczej powołani na kolejną kadencję przez Walne Zgromadzenie w dniu 21 czerwca 2007 roku.

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

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

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

2.3 Uprawnienia członków Zarządu

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

Zarząd w drodze uchwały:

- 1) określa strategię Banku;
- 2) tworzy i znosi komitety Banku oraz określa ich właściwość;
- 3) ustala i przedkłada Radzie Nadzorczej do zatwierdzenia swój regulamin;
- 4) ustala i przedkłada Radzie Nadzorczej do zatwierdzenia regulaminy gospodarowania funduszami specjalnymi tworzonymi z zysku netto;
- 5) określa daty wypłaty dywidendy w terminach ustalonych przez Walne Zgromadzenie;
- 6) ustanawia prokurentów, pełnomocników ogólnych oraz pełnomocników ogólnych z prawem substytucji;
- 7) decyduje w sprawach określonych w regulaminie Zarządu;
- 8) rozstrzyga w sprawach wniesionych przez Prezesa Zarządu, Wiceprezesa lub członka Zarządu;
- 9) decyduje samodzielnie o nabyciu i zbyciu nieruchomości, użytkowania wieczystego lub udziału w nieruchomości;
- 10) uchwała projekt rocznego planu finansowego Banku, przyjmuje plany inwestycyjne oraz sprawozdania z ich wykonania;
- 11) przyjmuje sprawozdania z działalności Banku i sprawozdania finansowe;
- 12) formułuje wnioski w sprawie podziału zysku albo sposobu pokrycia strat,
- 13) zatwierdza politykę kadrową, kredytową i zasady prawne działalności Banku;
- 14) zatwierdza zasady gospodarowania kapitałem Banku;
- 15) zatwierdza strukturę zatrudnienia;
- 16) ustala zasadniczą strukturę organizacyjną Banku, powołuje i odwołuje Szefów Sektorów, powołuje i odwołuje Szefów Pionów oraz ustala ich właściwość;
- 17) ustala plan działań kontrolnych w Banku oraz przyjmuje sprawozdania z przeprowadzonych kontroli;
- 18) rozstrzyga w innych sprawach, które, zgodnie ze Statutem, podlegają przedłożeniu Radzie Nadzorczej lub Walnemu Zgromadzeniu;

19) podejmuje decyzje o zaciągnięciu zobowiązań lub rozporządzeniu aktywami, których łączna wartość w stosunku do jednego podmiotu przekracza 5% funduszy własnych Banku lub udziela upoważnienia wskazanym osobom do podjęcia takiej decyzji, jednakże w odniesieniu do spraw wchodzących do kompetencji Komitetów powołanych w Banku, decyzje są podejmowane po zasięgnięciu opinii właściwego Komitetu.

2.4 *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.

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

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

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

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

3. *Inne zasady*

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

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

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

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

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

Podpisy Członków Zarządu

20.09.2007 roku Data	Sławomir Sikora Imię i nazwisko	Prezes Zarządu Stanowisko/funkcja Podpis
20.09.2007 roku Data	Michał H. Mrozek Imię i nazwisko	Wiceprezes Zarządu Stanowisko/funkcja Podpis
20.09.2007 roku Data	Edward Wess Imię i nazwisko	Wiceprezes Zarządu Stanowisko/funkcja Podpis
20.09.2007 roku Data	Sonia Wędrychowicz-Horbatowska Imię i nazwisko	Wiceprezes Zarządu Stanowisko/funkcja Podpis
20.09.2007 roku Data	Witold Zieliński Imię i nazwisko	Wiceprezes Zarządu Stanowisko/funkcja Podpis
20.09.2007 roku Data	Lidia Jabłonowska-Luba Imię i nazwisko	Członek Zarządu Stanowisko/funkcja Podpis