



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

MARZEC 2006

SPIS TREŚCI

I. GOSPODARKA POLSKA W 2005 ROKU	3
1. GŁÓWNE TENDENCJE MAKROEKONOMICZNE	3
2. RYNEK PIENIĘŻNY I WALUTOWY	4
3. RYNEK KAPITAŁOWY	4
4. SEKTOR BANKOWY	5
II. PODSTAWOWE DANE BILANSOWE I WYNIKI FINANSOWE BANKU HANDLOWEGO W WARSZAWIE SA	6
1. SYNTETYCZNE ZESTAWIENIE PODSTAWOWYCH DANYCH FINANSOWYCH BANKU	6
2. WYNIKI FINANSOWE BANKU W 2005 ROKU	6
III. DZIAŁALNOŚĆ BANKU HANDLOWEGO W WARSZAWIE SA W 2005 ROKU	13
1. KREDYTY I INNE ZAANGAŻOWANIA OBCIĄŻONE RYZYKIEM	13
2. FUNDUSZE ZEWNĘTRZNE	17
3. SEGMENT BANKOWOŚCI KOMERCYJNEJ I INWESTYCYJNEJ	18
4. SEGMENT BANKOWOŚCI DETALICZNEJ	25
5. CITIFINANCIAL	28
6. SIEĆ PLACÓWEK	29
7. ZMIANY W ZAKRESIE TECHNOLOGII INFORMATYCZNYCH	29
8. ZAANGAŻOWANIA KAPITAŁOWE BANKU	31
9. INNE INFORMACJE O BANKU	31
IV. ISTOTNE CZYNNIKI RYZYKA ZWIĄZANE Z DZIAŁALNOŚCIĄ BANKU	33
1. ISTOTNE CZYNNIKI RYZYKA I ZAGROŻENIA ZWIĄZANE Z OTOCZENIEM BANKU	33
2. ISTOTNE CZYNNIKI RYZYKA I ZAGROŻENIA ZWIĄZANE Z BANKIEM I JEGO DZIAŁALNOŚCIĄ	34
V. PERSPEKTYWY ROZWOJU BANKU	37
1. OGÓLNE CELE ROZWOJU BANKU	37
2. SYNERGIE	40
VI. DOBRE PRAKTYKI ORAZ ZASADY ZARZĄDZANIA BANKIEM	40
1. DOBRE PRAKTYKI W BANKU	40
2. WŁADZE BANKU I ZASADY ZARZĄDZANIA	42
3. INNE ZASADY	46
VII. UMOWY ZAWARTE Z PODMIOTEM UPRAWNIONYM DO BADANIA I PRZEGLĄDU SPRAWOZDAŃ FINANSOWYCH	46

I. Gospodarka polska w 2005 roku

1. Główne tendencje makroekonomiczne

Polska gospodarka w minionym roku rozwijała się wolniej niż w 2004 roku. Tempo wzrostu PKB w pierwszym kwartale wyniosło zaledwie 2,1% i choć w III kwartale przyspieszyło do poziomu 3,7%, wciąż było niższe niż 5,3% odnotowane w 2004 roku.

Spowolnienie gospodarcze było spowodowane słabym wzrostem popytu krajowego. Pomimo niskich stóp procentowych oraz dostępu do środków unijnych, polskie przedsiębiorstwa wstrzymywały się od rozpoczynania nowych projektów inwestycyjnych. Zaskakującemu osłabieniu aktywności inwestycyjnej towarzyszyło wyhamowanie dynamiki spożycia indywidualnego. Według danych Głównego Urzędu Statystycznego tempo wzrostu konsumpcji w pierwszych trzech kwartałach 2005 roku oscylowało wokół 2%, podczas gdy rok wcześniej osiągnęło poziom 3,9%. Przy słabym popycie krajowym, głównym czynnikiem wzrostu gospodarczego w 2005 roku był eksport netto. Dynamika eksportu utrzymywała się systematycznie powyżej tempa, w którym zwiększał się import. Korzystne tendencje w handlu zagranicznym były możliwe dzięki silnej dynamice wydajności pracy, zwiększającej konkurencyjność polskiej gospodarki.

Pomimo odnotowanego wyhamowania wzrostu gospodarczego, rok 2005 przyniósł powolną poprawę na rynku pracy. Stopa bezrobocia rejestrowanego osiągnęła w grudniu poziom 17,6% wobec 19,0% rok wcześniej. W ciągu minionego roku liczba osób pozostających bez pracy obniżyła się o 226 tysięcy do 2,8 mln.

Oslabienie presji popytowej znalazło odzwierciedlenie w szybkim spadku inflacji, która osiągnęła w grudniu poziom 0,7% r/r, wobec 4,4% na zakończenie 2004 roku. Tym samym tempo wzrostu cen konsumpcyjnych ukształtowało się poniżej dolnej granicy celu inflacyjnego Rady Polityki Pieniężnej, ustalonego na 2,5% z dopuszczalnym przedziałem wahań +/-1 punkt procentowy. Słaba presja inflacyjna została odnotowana pomimo gwałtownych podwyżek cen ropy naftowej na rynkach światowych.

Niższe od oczekiwań tempo wzrostu gospodarczego oraz spadek inflacji skłoniły Radę Polityki Pieniężnej do obniżek stóp procentowych łącznie o 200 punktów bazowych. W rezultacie stopa referencyjna została obniżona do rekordowo niskiego poziomu 4,5%. Dopiero sygnały świadczące o ożywieniu gospodarczym w drugiej połowie roku skłoniły Radę do zahamowania procesu luzowania polityki pieniężnej. Sprzyjał temu również wzrost niepewności dotyczącej stanu finansów publicznych po wyborach parlamentarnych.

Pomimo spadku stóp procentowych, w 2005 roku utrzymała się wyraźna tendencja wzrostowa depozytów gospodarstw domowych. Ich wartość na koniec grudnia była o 3,5% wyższa niż w analogicznym okresie 2004 roku, do czego przyczynił się wzrost funduszu płac ludności, związany ze stopniowym wzrostem zatrudnienia. Jednocześnie odnotowano wzrost kredytów dla gospodarstw domowych o 22,8% r/r, w tym przede wszystkim kredytów mieszkaniowych. W 2005 roku utrzymała się również bardzo silna tendencja wzrostowa depozytów przedsiębiorstw (w grudniu 16,7% r/r), będąca efektem niskiej skłonności firm do zwiększania inwestycji. Jednocześnie odnotowano niewielkie przyspieszenie dynamiki kredytów dla przedsiębiorstw. Ich wartość w grudniu 2005 roku była o 2,8% wyższa niż w analogicznym okresie poprzedniego roku.

W pierwszych jedenastu miesiącach deficyt w rachunku obrotów bieżących wyniósł 3,4 mld euro i był niższy niż 7,9 mld euro w analogicznym okresie 2004 roku. Poprawa w bilansie płatniczym

była spowodowana napływem środków z Unii Europejskiej oraz wyjątkowo silnym wzrostem eksportu (o 16,2% r/r), przy umiarkowanym zwiększeniu importu (11,9%). Pozytywne tendencje w eksporcie zostały odnotowane pomimo silnej aprecjacji polskiej waluty.

2. Rynek pieniężny i walutowy

W 2005 roku polska waluta umocniła się względem euro o 9%, tracąc jednocześnie 5,4% względem amerykańskiego dolara.

W pierwszej połowie 2005 roku fala wyprzedaży walut krajów Europy Środkowej doprowadziła do osłabienia złotego. Polska waluta straciła w tym czasie ponad 11% w stosunku do euro oraz prawie 15% do dolara. Jednak począwszy od maja polska waluta, wspierana napływem kapitału zagranicznego na krajowy rynek długu, zaczęła stopniowo odrabiać straty. Sytuacja uległa znaczącej zmianie na przełomie sierpnia i września, kiedy seria huraganów w USA spowodowała przejściowe osłabienie dolara i pogorszenie perspektyw dla amerykańskiej gospodarki. Międzynarodowy kapitał zaczął wtedy ponownie płynąć w kierunku rynków wschodzących. Dopiero fiasko rozmów koalicyjnych po wyborach parlamentarnych spowodowało, że część zagranicznych inwestorów zdecydowała się wycofać z polskiego rynku.

Uspokojenie przyniosło powołanie i zaprzysiężenie nowego rządu. Koniec politycznego zamieszania skierował uwagę inwestorów ponownie na fundamenty makroekonomiczne, które w 2005 roku pozostały korzystne. Pozwoliło to na zdecydowane umocnienie złotego, który w niespodziewanie krótkim czasie zdołał odrobić większość strat wynikających z negatywnego wpływu czynników politycznych.

Na rynku obligacji 2005 rok upłynął pod znakiem spadających rentowności, a podstawowym czynnikiem napędzającym koniunkturę były obniżki stóp procentowych. W skali roku spadki rentowności papierów skarbowych wyniosły od niemal 200 punktów bazowych na krótkim końcu krzywej, do nieco powyżej 50 punktów bazowych w sektorze obligacji dziesięcioletnich. W ten sposób zasadniczej zmianie uległ kształt polskiej krzywej, a jej nachylenie z ujemnego, stało się dodatnie.

Szczególnie dobra passa dla polskich obligacji trwała do połowy września, kiedy to rentowności krajowych papierów zanotowały historyczne minima. Rekordowy poziom osiągnął również stopień zaangażowania zagranicznych inwestorów w rynek polskich obligacji, który wyniósł 31,3% (ponad 75,5 mld zł).

Zawirowania na scenie politycznej po wyborach parlamentarnych i prezydenckich miały szczególnie dotkliwy wpływ na krajowy rynek długu. Polskie papiery traciły nie tylko na skutek zerwania rozmów koalicyjnych pomiędzy PiS i PO oraz widma mniejszościowego rządu, ale również ze względu na obawy o stan finansów publicznych. Na koniec 2005 roku sytuacja na rynku obligacji uległa poprawie ze względu na umocnienie złotego oraz znacznie korzystniejszą sytuację na rynkach bazowych, gdzie obawy o wzrost inflacji powoli ustąpiły miejsca spekulacjom na temat bliskiego końca podwyżek stóp procentowych w USA.

3. Rynek kapitałowy

2005 rok był bardzo udany dla rynku akcji. Główny indeks rynku WIG wzrósł z 26 636 pkt. na koniec 2004 roku do 35 600 pkt. na koniec 2005 r. (wzrost o 33,7%). Indeks najpłynniejszych spółek WIG20 wzrósł o 35,4%.

W 2005 roku rynek kontynuował trend wzrostowy zapoczątkowany w roku 2003. Na przełomie pierwszego i drugiego kwartału rynek zanotował ponad 10-procentową korektę i w połowie maja

rozpoczęła się kolejna fala wzrostów, która wyniosła główny indeks rynku WIG do nowych historycznych szczytów.

Do istotnych wydarzeń należy zaliczyć udane debiuty akcji PGNiG oraz Grupy Lotos, a także wejście na parkiet kilkudziesięciu mniejszych spółek. Na koniec 2004 roku liczba notowanych spółek wyniosła 230. Na koniec 2005 roku wzrosła do 255. Na rynku zadebiutowały kolejne spółki zagraniczne. W ciągu 2005 roku ich liczba wzrosła z 5 do 7. Dzięki debiutom nowych spółek wyraźnie wzrosła kapitalizacja rynku akcji. Na koniec 2005 roku wartość rynkowa spółek krajowych wyniosła 308 mld zł (wzrost o 44% z poziomu 214 mld zł na koniec 2004 roku). Natomiast kapitalizacja ogółem (liczona z uwzględnieniem spółek zagranicznych) wzrosła z 291,7 mld zł na koniec 2004 roku do 424,9 mld zł na koniec 2005 roku.

Tabela 1. Giełdowe indeksy rynku akcji według stanu na dzień 31 grudnia 2005 r. oraz 31 grudnia 2004 r.

Indeks	2005	2004	Zmiana (%)
WIG	35 600,80	26 636,20	33,7
WIG-PL	35 277,70	26 540,10	32,9
WIG20	2 654,95	1 960,60	35,4
MIDWIG	2 207,74	1 730,10	27,6
TECHWIG	844,41	666,30	26,7
WIRR	5 471,33	4 738,60	15,5
NFI	104,30	98,00	6,4
Subindeksy sektorowe			
Banki	46 787,80	35 454,40	32,0
Budownictwo	31 007,30	19 014,60	63,1
Informatyka	13 032,90	12 996,50	0,3
Przemysł spożywczy	25 444,10	23 761,60	7,1
Telekomunikacja	12 382,00	10 242,90	20,9

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

Wzrost poziomu indeksów był dodatnio skorelowany z aktywnością inwestorów na rynku kapitałowym. Wartość obrotu akcjami wzrosła o 61% ze 109,8 mld w 2004 roku zł do 176,9 mld zł w 2005 roku, kontynuując trend wzrostowy zapoczątkowany w 2003 r.

Wartość obrotów na rynku obligacji spadła o 35% i wyniosła 5,06 mld zł w 2005 roku w porównaniu z 7,82 mld zł w 2004 r.

Wzrost indeksów i kontynuacja hossy na rynku akcji pozytywnie wpłynęła na wolumen obrotu kontraktów terminowych. W 2005 r. aktywność inwestorów na rynku terminowym była o 49% wyższa niż w roku 2004.

Tabela 2. Wartość obrotu akcjami i obligacjami oraz wolumeny obrotów instrumentami pochodnymi na GPW na dzień 31 grudnia 2005 r. i 31 grudnia 2004 r.

	2005	2004	Zmiana (%)
Akcje (mln zł)	176 871	109 775	61,1
Obligacje (mln zł)	5 059	7 820	(35,3)
Kontrakty terminowe (szt)	10 757 034	7 218 250	49,0

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

4. Sektor bankowy

Wynik finansowy netto sektora bankowego za 2005 rok wyniósł około 8,7 mld zł i był o 19% większy niż w 2004 roku. Tak dobry wynik sektora bankowego jest odzwierciedleniem dobrej

sytuacji gospodarczej. Na wzroście rentowności sektora zaważyły przede wszystkim wzrost wyniku na działalności bankowej oraz zmniejszenie wartości odpisów na rezerwy.

W 2005 roku dynamika kredytów dla osób prywatnych ukształtowała się na poziomie 28% r/r. Natomiast depozyty osób prywatnych wzrosły o 4% r/r. Był to głównie efekt małej atrakcyjności lokat bankowych – w związku z niskimi stopami procentowymi oraz kontynuacja zmiany struktury oszczędności osób prywatnych – napływ środków do funduszy inwestycyjnych.

Portfel kredytów dla podmiotów gospodarczych wzrósł jedynie o 1% w stosunku do końca 2004 roku. Utrzymała się natomiast dobra sytuacja na rynku depozytów przedsiębiorstw, które wzrosły o 17% r/r. Tendencja na rynku kredytów i depozytów dla podmiotów gospodarczych jest odzwierciedleniem nadpłynności przedsiębiorstw wynikającej z bardzo dobrych wyników finansowych przedsiębiorstw oraz niskich nakładów inwestycyjnych.

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

1. Syntetyczne zestawienie podstawowych danych finansowych Banku

mln zł	2005	2004
Suma bilansowa	32 669,4	33 809,1
Kapitał własny*	4 582,2	5 693,5
Kredyty**	8 941,0	9 708,6
Depozyty**	16 959,2	16 889,2
Wynik finansowy netto	589,2	448,5
Zysk na jedną akcję zwykłą lub obligację zamienną (w zł)	4,51	3,43
Dywidenda na jedną akcję zwykłą lub obligację zamienną (w zł)	3,60	11,97
Współczynnik wypłacalności	13,4%	18,5%

* Z wyłączeniem zysku netto bieżącego okresu.

** Należności i zobowiązania od sektora niefinansowego i budżetowego.

2. Wyniki finansowe Banku w 2005 roku

2.1 Rachunek zysków i strat

Zysk netto Banku na koniec 2005 roku wyniósł 589,2 mln zł i był o 140,7 mln zł, tj. 31,4 % wyższy niż w analogicznym okresie roku poprzedniego. Na poziom wyniku finansowego netto wpłynął przede wszystkim wzrost przychodów działalności operacyjnej Banku obejmujący wynik z tytułu odsetek i prowizji, przychody z tytułu dywidend, wynik na instrumentach finansowych, wynik z pozycji wymiany oraz wynik na pozostałych przychodach i kosztach operacyjnych. Jego poziom był wyższy od analogicznego okresu roku ubiegłego o 230,3 mln zł tj. 11,7 %) i wyniósł 2 195,2 mln zł.

Na zmniejszenie dynamiki wyniku finansowego największy wpływ miało przede wszystkim zwiększenie kosztów działania Banku o 83,6 mln zł tj. 6,6 % oraz wyższe obciążenie wyniku brutto podatkiem dochodowym.

Wybrane pozycje z rachunku zysków i strat

w tys. zł	2005	2004	Zmiana	
			tys. zł	%
Wynik z tytułu odsetek	986 148	932 427	53 721	5,8%
Wynik z tytułu prowizji	511 966	491 606	20 360	4,1%
Wynik na instrumentach finansowych wycenianych według wartości godziwej przez rachunek zysków i strat	120 998	43 782	77 216	176,4%
Wynik na inwestycyjnych (lokacyjnych) papierach wartościowych	137 385	36 596	100 789	275,4%
Wynik z pozycji wymiany	342 891	360 352	(17 461)	(4,8%)
Koszty działania Banku i koszty ogólnego zarządu	(1 349 073)	(1 265 457)	(83 616)	(6,6%)
Amortyzacja środków trwałych oraz wartości niematerialnych	(139 312)	(142 179)	2 867	2,0%
Zmiana stanu odpisów (netto) na utratę wartości	35 214	1 771	33 443	1888,4%
Zysk brutto	748 645	563 244	185 401	32,9%
Podatek dochodowy	(159 400)	(114 722)	(44 678)	(38,9%)
Zysk netto	589 245	448 522	140 723	31,4%

2.1.1 Przychody

Na odnotowany w 2005 roku wzrost przychodów działalności operacyjnej Banku o 230,3 mln zł tj. 11,7 % w porównaniu z analogicznym okresem roku ubiegłego miał wpływ w szczególności:

- wzrost wyniku z tytułu odsetek o 53,7 mln zł (5,8 %), głównie w efekcie osiągnięcia dobrego wyniku odsetkowego od lokat terminowych na rynku międzybankowym oraz niższych kosztów odsetkowych z transakcji repo na papierach wartościowych,
- wzrost wyniku z tytułu prowizji o 20,4 mln zł (4,1 %) przede wszystkim za sprawą prowizji od produktów ubezpieczeniowych i inwestycyjnych oraz usług powierniczych,
- wzrost wyniku na instrumentach finansowych wycenianych według wartości godziwej przez rachunek zysków i strat o 77,2 mln zł (176,4 %) przede wszystkim za sprawą wyższego wyniku na operacjach instrumentami pochodnymi
- wzrost do 137,4 mln zł (275,4%) wyniku na inwestycyjnych (lokacyjnych) papierach wartościowych, głównie w efekcie osiągniętego wyższego wyniku na operacjach dłużnymi papierami wartościowymi kategorii dostępnych do sprzedaży – obligacji skarbowych
- spadek wyniku z pozycji wymiany o 17,5 mln zł (4,8%) głównie z powodu niższego wyniku na walutowych instrumentach pochodnych.

2.1.2 Koszty

Koszty

w tys. zł	2005	2004	Zmiana	
			tys. zł	%
Wynagrodzenia	511 695	458 470	53 225	11,6%
Narzuty na wynagrodzenia i inne świadczenia	148 316	135 057	13 259	9,8%
Koszty personelu razem	660 011	593 527	66 484	11,2%
Koszty rzeczowe	676 530	655 724	20 806	3,2%
Podatki i opłaty	8 831	8 526	305	3,6%
Składka i wpłaty na Bankowy Fundusz Gwarancyjny	3 701	7 680	(3 979)	(51,8%)
Koszty działania Banku i koszty ogólnego zarządu	1 349 073	1 265 457	83 616	6,6%
Amortyzacja	139 312	142 179	(2 867)	(2,0%)
Koszty ogółem	1 488 385	1 407 636	80 749	5,7%

W 2005 roku Bank kontynuował działania mające na celu poprawę rentowności instytucji poprzez optymalizację kosztów. Nie mniej jednak w 2005 roku zanotowano 6,6 % wzrost kosztów działania Banku i kosztów ogólnego zarządu w porównaniu z analogicznym okresem roku ubiegłego. Wpływ na wzrost kosztów w 2005 roku miały przede wszystkim: wzrost rezerw na przyszłe koszty świadczeń emerytalnych oraz świadczeń za wieloletnią pracę, wzrost kosztów wynagrodzeń związany głównie z przyrostem zatrudnienia w części detalicznej Banku. Do istotnych czynników kształtowania się kosztów należało również otwarcie w 2005 roku 22 nowych placówek CitiFinancial.

2.1.3 Koszty rezerw celowych i aktualizacji wartości majątku finansowego

Rezerwy celowe

w tys. zł	2005
Rezerwy celowe na poniesione niezidentyfikowane straty (IBNR)	20 650
Rezerwy celowe na należności i zobowiązania pozabilansowe	1 276
oceniane indywidualnie	124 645
oceniane portfelowo	(123 369)
Utrata wartości inwestycji kapitałowych	11 219
Inne	2 069
Razem różnica utraty wartości	35 214

W związku z wprowadzeniem przez Bank Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej zmieniły się zasady wyliczania odpisów z tytułu utraty wartości aktywów. Zmianę tę wprowadzono prospektywnie zgodnie z MSSF 1 korzystając z możliwości odejścia od pełnego retrospektywnego wprowadzenia tej zmiany, stąd Bank nie zaprezentował porównywalnych danych z analogicznym okresem roku ubiegłego. Na dzień 1 stycznia 2005 roku został sporządzony bilans otwarcia uwzględniający nową metodologię tworzenia rezerw, a różnica pomiędzy wielkością rezerw wyliczonych zgodnie z Polskimi Standardami Rachunkowości na

koniec 2004 roku wraz z rezerwa ogólną i sumą odsetek zastrzeżonych, a wielkością rezerw według MSR została odniesiona na kapitały jako „zyski zatrzymane”.

Wpływ na wynik z tytułu rezerw na poniesione niezidentyfikowane straty oraz należności oceniane grupowo i indywidualnie w kwocie 21,9 mln zł świadczy o:

- zmniejszeniu portfela kredytowego i tym samym ograniczeniu dynamiki tworzenia rezerw,
- efektywnej działalności restrukturyzacyjnej i windykacyjnej oraz sprzyjającym warunkom makroekonomicznym,
- poprawie jakości portfela kredytowego.

2.1.4 Analiza wskaźnikowa

Wskaźniki rentowności i efektywności kosztowej Banku

	2005	2004
Stopa zwrotu z kapitału (ROE)*	10,5%	7,5%
Stopa zwrotu z aktywów (ROA)**	1,8%	1,3%
Marża odsetkowa netto (NIM)***	3,0%	2,7%
Zysk netto na 1 akcję zwykłą w zł	4,51	3,43
Koszty / dochody (Cost/Income)****	67,8%	71,6%

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

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

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

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

Wskaźnik rentowności aktywów ROA, kształtowany pod wpływem zmian zysku netto i sumy bilansowej, wzrósł o 0,5 %. Na wyższą wartość wskaźnika ROE miał wpływ głównie spadek kapitałów własnych Banku o kwotę 1 111,2 mln zł (tj. o 19,5%) oraz wzrost wyniku netto o 140,7 mln zł (31,4 %)

2.2 Bilans

Według stanu na dzień 31 grudnia 2005 roku suma bilansowa Banku wyniosła 32 669,4 mln zł i była o 3,4% niższa niż na koniec 2004 roku.

Bilans

w tys. zł	Wg stanu na dzień		Zmiana	
	31/12/2005	31/12/2004	tys. zł	%
AKTYWA				
Kasa, operacje z Bankiem Centralnym	922 649	841 114	81 535	9,7%
Aktywa finansowe przeznaczone do obrotu	5 878 624	5 316 962	561 662	10,6%
Dłużne papiery wartościowe dostępne do sprzedaży	7 171 157	6 091 194	1 079 963	17,7%
Inwestycje kapitałowe	284 304	332 511	(48 207)	(14,5%)
Kredyty, pożyczki i inne należności	15 839 648	18 498 769	(2 659 121)	(14,4%)
od sektora finansowego	6 898 665	8 790 190	(1 891 525)	(21,5%)
od sektora niefinansowego	8 940 983	9 708 579	(767 596)	(7,9%)
Rzeczowe aktywa trwałe	687 894	711 710	(23 816)	(3,3%)
nieruchomości i wyposażenie	646 946	711 710	(64 764)	(9,1%)
nieruchomości stanowiące inwestycje	40 948	-	40 948	-
Wartości niematerialne	1 313 418	1 309 578	3 840	0,3%
Aktywa z tytułu podatku dochodowego	300 162	237 205	62 957	26,5%
Inne aktywa	199 221	470 088	(270 867)	(57,6%)

w tys. zł	Wg stanu na dzień		Zmiana	
	31/12/2005	31/12/2004	tys. zł	%
Aktywa trwale przeznaczone do sprzedaży	72 348	-	72 348	-
A k t y w a r a z e m	32 669 425	33 809 131	(1 139 706)	(3,4%)
PASYWA				
Zobowiązania wobec Banku Centralnego	-	718	(718)	-
Zobowiązania finansowe przeznaczone do obrotu	3 420 219	4 194 290	(774 071)	(18,5%)
Zobowiązania finansowe wyceniane według zamortyzowanego kosztu	23 223 955	21 974 328	1 249 627	5,7%
depozyty	22 768 006	20 708 902	2 059 104	9,9%
sektora finansowego	5 808 791	3 819 676	1 989 115	52,1%
sektora niefinansowego	16 959 215	16 889 226	69 989	0,4%
pozostałe zobowiązania	455 949	1 265 426	(809 477)	(64,0%)
Rezerwy	57 245	216 717	(159 472)	(73,6%)
Zobowiązania z tytułu podatku dochodowego	162 788	23 509	139 279	592,4%
Inne zobowiązania	629 354	1 257 585	(628 231)	(50,0%)
Zobowiązania przeznaczone do sprzedaży	4 370	-	4 370	-
Z o b o w i ą z a n i a r a z e m	27 497 931	27 667 147	(169 216)	(0,6%)
KAPITAŁY				
Kapitał zakładowy	522 638	522 638	-	-
Kapitał zapasowy	2 944 585	3 044 585	(100 000)	(3,3%)
Kapitał z aktualizacji wyceny	(64 554)	(9 371)	(55 183)	588,9%
Pozostałe kapitały rezerwowe	1 101 418	2 116 063	(1 014 645)	(47,9%)
Zyski zatrzymane	667 407	468 069	199 338	42,6%
K a p i t a ł y r a z e m	5 171 494	6 141 984	(970 490)	(15,8%)
P a s y w a r a z e m	32 669 425	33 809 131	(1 139 706)	(3,4%)

2.2.1 Aktywa

Należności kredytowe brutto *

w tys. zł	Wg stanu na dzień		Zmiana	
	31/12/2005	31/12/2004	tys. zł	%
Banki i inne monetarne instytucje finansowe	5 975 623	7 398 092	(1 422 469)	(19,2%)
Niebankowe instytucje finansowe	1 019 763	1 116 759	(96 996)	(8,7%)
Niefinansowe podmioty gospodarcze	7 496 111	8 697 687	(1 201 576)	(13,8%)
Osoby prywatne	2 671 062	1 946 151	724 911	37,2%
Inne podmioty niefinansowe	5 897	9 013	(3 116)	(34,6%)
Jednostki budżetowe	244 414	1 276	243 138	19054,7%
Inne należności	4 437	3 506	931	26,6%
Razem	17 417 307	19 172 484	(1 755 177)	(9,2%)

* należności bez odsetek należnych

Pomimo zmniejszenia się w 2005 roku wielkości portfela kredytowego, wynikającego z ostrożnościowej polityki kredytowej prowadzonej przez Bank, pozostaje on w dalszym ciągu największym składnikiem aktywów Banku. Największy spadek należności kredytowych dotyczył niefinansowych podmiotów gospodarczych i wyniósł 1 201,6 mln zł (13,8 %) wartości brutto portfela. W tym samym czasie Bank zanotował znaczny wzrost akcji kredytowej w grupie

klientów indywidualnych o 724,9 mln zł (37,2 %). Na koniec 2005 roku portfel należności od osób prywatnych wynosił 2 671,1 mln zł.

Na podobnym poziomie jak 31 grudnia 2004 roku kształtowały się należności brutto od sektora finansowego (bez banków), które wyniosły 1 019,8 mln zł (spadek o 8,7%).

Drugim największym składnikiem aktywów pozostaje portfel dłużnych papierów wartościowych. Jego bardzo wysoki poziom (przede wszystkim portfela obligacji skarbowych) podyktowany jest dążeniem do odniesienia korzyści z dobrej koniunktury panującej na rynku tych instrumentów.

Portfel dłużnych papierów wartościowych

w tys. zł	Wg stanu na dzień		Zmiana	
	31/12/2005	31/12/2004	tys. zł	%
Obligacje skarbowe	7 076 515	6 263 335	813 180	13,0%
Obligacje NBP	386 934	384 287	2 647	0,7%
Bony skarbowe	40 002	303 770	(263 768)	(86,8%)
Certyfikaty depozytowe i obligacje banków	30 136	160 727	(130 591)	(81,3%)
Emitowane przez podmioty niefinansowe	30 553	133 254	(102 701)	(77,1%)
Emitowane przez podmioty finansowe	35 604	57 661	(22 057)	(38,3%)
Bony pieniężne NBP	1 871 225	-	1 871 225	-
Razem	9 470 969	7 303 033	2 167 936	29,7%

2.2.2 Pasywa

Zobowiązania finansowe wyceniane według zamortyzowanego kosztu

w tys. zł	Wg stanu na dzień		Zmiana	
	31/12/2005	31/12/2004	31/12/2005	%
Zobowiązania wobec sektora finansowego	5 782 132	3 814 669	1 967 463	51,6%
- środki na rachunkach banków i innych monetarnych instytucji finansowych	2 349 433	1 570 315	779 118	49,6%
- depozyty niebankowych podmiotów finansowych	3 432 699	2 244 354	1 188 345	52,9%
Zobowiązania wobec sektora niefinansowego, w tym:	16 940 201	16 853 101	87 100	0,5%
- klientów korporacyjnych	11 086 223	10 118 193	968 030	9,6%
- osób prywatnych	4 489 733	5 356 464	(866 731)	(16,2%)
Pozostałe zobowiązania, w tym odsetki naliczone	501 622	1 306 558	(804 936)	(61,6%)
Razem	23 223 955	21 974 328	1 249 627	5,7%

Rok 2005 nie przyniósł istotnych zmian w poziomie pasywów Banku, co w dużym stopniu było efektem stabilności bazy depozytowej.

Główną pozycję finansującą aktywa Banku stanowiły zobowiązania wobec klientów z sektora niefinansowego. W porównaniu z końcem 2004 roku wielkość zobowiązań wobec klientów korporacyjnych wzrosła o 968,0 mln zł (tj. 9,6%), a wobec sektora finansowego o 1 967,5 mln zł tj. o 51,6%, z których największą dynamikę miały depozyty podmiotów niebankowych, wzrost o 1 188,3 mln zł tj. 52,9 %.

Największy spadek zobowiązań w 2005 roku, w porównaniu do analogicznego okresu ubiegłego roku, Bank zanotował w grupie osób prywatnych. Spadek ten wyniósł 866,7 mln zł tj. 16,2 % i był związany z przesunięciem części środków finansowych klientów do korzystniejszych pod względem przychodowości produktów inwestycyjnych.

Zobowiązania wobec banków, stanowiące 40,6 % zobowiązań wobec sektora finansowego, wzrosły w opisywanym okresie z 1 570,3 mln zł do 2 349,4 mln zł, czyli o 779,1 mln zł (tj.

49,6%). Zobowiązania te w trakcie 2005 roku utrzymywały się na poziomie poniżej należności od banków, co wskazywało na istnienie w Banku nadwyżkowej płynności.

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

2.2.3 Źródła pozyskiwania funduszy i ich wykorzystanie

Fundusze pozyskane	31/12/2005	31/12/2004
Fundusze banków	2 506 054	1 877 231
Fundusze klientów i sektora budżetowego	20 717 901	20 097 097
Fundusze własne łącznie z wynikiem finansowym	5 171 494	6 141 984
Pozostałe fundusze	4 273 976	5 692 819
Ogółem fundusze pozyskane	32 669 425	33 809 131
Wykorzystanie funduszy	31/12/2005	31/12/2004
Lokaty w bankach	6 010 093	7 717 065
Należności od klientów i sektora budżetowego	9 829 555	10 781 704
Papiery wartościowe, udziały i inne aktywa finansowe	13 334 085	11 740 667
Pozostałe wykorzystanie	3 495 692	3 569 695
Razem wykorzystanie funduszy	32 669 425	33 809 131

2.3 Kapitały własne i współczynnik wypłacalności

W porównaniu z 2004 rokiem wartość kapitałów własnych zmniejszyła się o 1 111,2 mln zł (tj. o 19,5%). Spowodowane to zostało przede wszystkim:

- przeznaczeniem zgodnie z Uchwałą nr 8 Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia Banku z dnia 21 czerwca 2005 roku kwoty w wysokości 1 149,8 mln zł na wypłatę dywidendy, pochodzącej z zysku z lat ubiegłych przekazanej z kapitału zapasowego i kapitału rezerwowego,
- zmniejszeniem funduszu z aktualizacji wyceny o 55,2 mln zł, na który wpływ miała ujemna wycena aktywów finansowych dostępnych do sprzedaży, wynosząca na koniec 2005 roku minus 64,6 mln zł.
- wprowadzeniem Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej przede wszystkim w zakresie zasady wyliczania odpisów z tytułu utraty wartości aktywów. Różnica, jaka powstała w wyniku zmiany standardów rachunkowości wpłynęła na wzrost funduszy o 58,6 mln zł,

Kapitały własne

w tys. zł	Wg stanu na dzień		Zmiana	
	31/12/2005	31/12/2004	tys. zł	%
Kapitał zakładowy	522 638	522 638	-	0,0%
Kapitał zapasowy	2 944 585	3 044 585	(100 000)	(3,3%)
Kapitał rezerwowy	711 418	1 726 063	(1 014 645)	(58,8%)
Kapitał z aktualizacji wyceny	(64 554)	(9 371)	(55 183)	(588,9%)
Fundusz ogólnego ryzyka bankowego	390 000	390 000	-	-
Zysk (strata) z lat ubiegłych	78 162	19 547	58 615	299,9%
Kapitały własne ogółem	4 582 249	5 693 462	(1 111 213)	(19,5%)
Fundusze podstawowe	4 568 641	5 683 286	(1 114 645)	(19,6%)
Fundusze uzupełniające	(64 554)	(9 371)	(55 183)	(588,9%)
Zysk z lat ubiegłych	78 162	19 547	58 615	299,9%

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

Na dzień 31 grudnia 2005 roku współczynnik wypłacalności wyniósł 13,37% i był o 5,12 pkt. proc. niższy niż w końcu 2004 roku. Spadek współczynnika wypłacalności wynikał przede wszystkim ze spadku poziomu funduszy własnych Banku.

Wprawdzie dodatkowo w tym samym czasie nastąpił wzrost wymogów kapitałowych z tytułu między innymi przekroczenia limitu koncentracji zaangażowań i limitu dużych zaangażowań o kwotę 136,0 mln zł (wzrost dotyczył spółek należących do Grupy Kapitałowej Citigroup) oraz ryzyka rynkowego o kwotę 30,0 mln zł, nie mniej jednak został on całkowicie skompensowany zmniejszeniem wymogu kapitałowego z tytułu ryzyka kredytowego o 164,7 mln zł.

Współczynnik wypłacalności

w tys. zł	31/12/2005	31/12/2004
Bilansowa wartość funduszy własnych	4 582 249	5 693 462
Pomniejszenia, w tym:	1 690 181	1 683 273
- wartość firmy	1 245 976	1 243 645
- inne wartości niematerialne i prawne	67 442	65 933
- udziały w podporządkowanych jednostkach finansowych	376 763	373 695
Fundusze własne do wyliczenia współczynnika wypłacalności	2 892 068	4 010 189
Aktywa i zobowiązania pozabilansowe ważone ryzykiem (portfel bankowy)	13 399 925	15 458 685
Całkowity wymóg kapitałowy, w tym:	1 731 032	1 735 363
- wymóg kapitałowy z tytułu ryzyka kredytowego	1 071 994	1 236 695
- wymóg kapitałowy z tytułu przekroczenia limitu koncentracji zaangażowań i limitu dużych zaangażowań	334 654	198 697
- suma wymogów kapitałowych z tytułu ryzyka rynkowego	227 780	197 763
- inne wymogi kapitałowe	96 604	102 208
Współczynnik wypłacalności	13,37%	18,49%

III. Działalność Banku Handlowego w Warszawie SA w 2005 roku

1. Kredyty i inne zaangażowania obciążone ryzykiem

1.1 Akcja kredytowa

Polityka kredytowa Banku oparta jest o aktywne zarządzanie portfelowe i precyzyjnie określone rynki docelowe, zaprojektowane w celu ułatwienia analizy ekspozycji oraz ryzyka kredytowego w ramach danej branży działalności klienta. Dodatkowo, poszczególni kredytobiorcy są stale monitorowani w celu możliwie wczesnego wykrycia symptomów pogarszania się zdolności kredytowej oraz wdrożenia kroków naprawczych. Aktywna polityka kredytowa zaowocowała nieznacznym obniżeniem całkowitej ekspozycji kredytowej w 2005 roku.

Zarządzanie portfelem należności od klientów indywidualnych jest prowadzone w oparciu o model kalkulujący ryzyko oraz zwrot z portfela kredytowego. W 2005 roku polityka kredytowa była rozszerzana w oparciu o dalszą implementację i wykorzystanie modeli scoringowych. Wprowadzone zostały nowe narzędzia zarządcze umożliwiające zwiększoną kontrolę nad portfelem kredytowym, jak również wydajne oraz optymalne kosztowo sposoby podejmowania decyzji kredytowych.

W Citifinancial, prowadzącym sprzedaż poprzez sieć własnych oddziałów, jak i pośredników kredytowych, z uwagi na różne ryzyko generowane przez każdy z kanałów sprzedaży, stosowana jest zróżnicowana polityka kredytowa. Polityka akceptacji klientów oparta jest na karcie scoringowej, danych demograficznych i historii klienta uzyskiwanej z Biura Informacji Kredytowej. Polityka ta opisuje w sposób szczegółowy wymogi stawiane klientom, np. rodzaj zatrudnienia i źródło przychodów, wiek, staż pracy, wysokość dochodów.

Prowadzona w sposób ciągły obserwacja trendów zarówno po stronie sprzedażowej jak i jakości portfela przy pomocy standardowych raportów informacji zarządczej oraz zaawansowanych modeli analitycznych, pozwala na bardzo szybkie reagowanie na wszelkie odchylenia od planowanych trendów.

Należności kredytowe brutto od klientów z sektora niebankowego *

w tys. zł	Wg stanu na dzień		Zmiana	
	31/12/2005	31/12/2004	tys. zł	%
Należności złotowe	9 573 849	9 606 296	(32 447)	(0,3%)
Należności walutowe	1 863 398	2 164 590	(301 192)	(13,9%)
Razem	11 437 247	11 770 886	(333 639)	(2,8%)
Należności od sektora niefinansowego	10 173 070	10 652 850	(479 780)	(4,5%)
Należności od sektora finansowego	1 019 763	1 116 759	(96 996)	(8,7%)
Należności od sektora budżetowego	244 414	1 277	243 137	19039,7%
Razem	11 437 247	11 770 886	(333 639)	(2,8%)
Niefinansowe podmioty gospodarcze	7 496 111	8 697 687	(1 201 576)	(13,8%)
Osoby prywatne	2 671 062	1 946 151	724 911	37,2%
Niebankowe instytucje finansowe	1 019 763	1 116 759	(96 996)	(8,7%)
Jednostki budżetowe	244 414	1 276	243 138	19054,7%
Inne podmioty niefinansowe	5 897	9 013	(3 116)	(34,6%)
Razem	11 437 247	11 770 886	(333 639)	(2,8%)
Inne należności	4 437	3 506	931	26,6%
Razem	11 441 684	11 774 392	(332 708)	(2,8%)

* *należności bez odsetek należnych*

Na dzień 31 grudnia 2005 roku ekspozycja kredytowa wobec sektora niebankowego wyniosła 11 437,2 mln zł, co stanowiło spadek o 2,8% w stosunku do 31 grudnia 2004. Największą część portfela kredytowego sektora niebankowego stanowią kredyty udzielone niefinansowym podmiotom gospodarczym (65,5%), które odnotowały w 2005 roku spadek o 13,8%, Należności od osób fizycznych wzrosły w porównaniu do 2004 roku o 37,2% do poziomu 2 671,1 mln zł.

Struktura walutowa kredytów na koniec 2005 roku uległa nieznacznej zmianie w porównaniu z końcem 2004 roku. Udział kredytów w walutach obcych, wynoszący w grudniu 2004 roku 18,4%, spadł do 16,3% w grudniu 2005 roku. Bank udziela kredytów w walutach obcych klientom, którzy dysponują strumieniem przychodów w walucie kredytu lub podmiotom, które zdaniem Banku, są zdolne przewidzieć lub absorbować ryzyko walutowe bez znaczącego narażenia sytuacji finansowej. Podkreślić należy, iż Bank nie udziela kredytów w walutach obcych osobom indywidualnym.

Znaczna część ekspozycji wobec niebankowych podmiotów finansowych związana była z podmiotami Grupy Kapitałowej Banku. Na dzień 31 grudnia 2005 roku, największym zaangażowaniem kredytowym, wynoszącym 546,2 mln zł, było finansowanie udzielone spółce zależnej Handlowy-Leasing S.A.

Bank regularnie kontroluje koncentrację swojego portfela zaangażowań, dążąc do uniknięcia uzależnienia portfela od wąskiej grupy klientów. Na koniec grudnia 2005 roku pomimo obniżenia kapitałów własnych banku w portfelu zaangażowań wobec podmiotów niebankowych nie wystąpiło żadne zaangażowanie wykraczające poza limity koncentracji wierzytelności określone odnośnymi regulacjami.

Koncentracja zaangażowań - klienci niebankowi

	31.12.2005			31.12.2004		
	Zaangażowanie bilansowe *	Zaangażowanie pozabilansowe	Łączne zaangażowanie	Zaangażowanie bilansowe *	Zaangażowanie pozabilansowe	Łączne zaangażowanie
Klient 1	447 722	98 454	546 176	502 698	57 378	560 076
Grupa 2	257 342	286 903	544 245	153 408	356 680	510 088
Grupa 3	209 183	261 334	470 517	177 863	351 853	529 716
Klient 4	241 396	160 000	401 396	66	-	66
Klient 5	-	400 000	400 000	1	-	1
Grupa 6	1 019	376 112	377 131	3	8 251	8 254
Grupa 7	234 461	113 661	348 122	23 335	159 479	182 814
Grupa 8	80 181	203 465	283 646	127 672	164 898	292 570
Grupa 9	200 050	72 682	272 732	83 846	82 957	166 803
Grupa 10	38 848	212 455	251 303	3 801	227 468	231 269
Razem 10	1 710 202	2 185 066	3 895 268	1 072 693	1 408 964	2 481 657

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

1.2 Jakość portfela kredytowego

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

Obecnie wszystkie należności Banku przypisywane są do 2 portfeli w zależności od istniejącego zagrożenia utraty wartości należności: portfel należności bez utraty wartości oraz portfel należności z utratą wartości. W zależności od stopnia istotności należności i sposobu zarządzania,

portfel z utratą wartości dzielony jest następnie na należności podlegające ocenie indywidualnej lub grupowej.

Na koniec 2005 roku udział kredytów z utratą wartości stanowił 18,2% całego portfela i był mniejszy w porównaniu ze skorygowanym bilansem otwarcia sporządzonym na dzień 1 stycznia 2005 roku o 1,1 punkt procentowy. Spadek dotyczył przede wszystkim portfela klientów podlegającego ocenie indywidualnej i związany był ze spłatą należności w tej grupie klientów.

Należności brutto od podmiotów niebankowych według jakości zaangażowania *

	Wg stanu na dzień			
w tys. zł	31/12/2005		31/12/2004	
Należności brutto od podmiotów niebankowych				
	<u>tys. zł</u>	<u>Udział %</u>	<u>tys. zł</u>	<u>Udział %</u>
Niezagrożone utratą wartości	9 358 137	81,8%	9 503 753	80,7%
Zagrożone utratą wartości	2 083 547	18,2%	2 270 639	19,3%
oceniane indywidualnie	1 615 197	14,1%	1 718 560	14,6%
oceniane portfelowo	468 350	4,1%	552 079	4,7%
Razem należności od sektora niebankowego	11 441 684	100,0%	11 774 392	100,0%

* *należności bez odsetek należnych*

Obecnie rezerwy na należności odzwierciedlają faktyczną utratę wartości portfela, biorąc pod uwagę zdyskontowaną prognozę przepływów związanych ze spłatą należności. Co więcej, rezerwy szacowane są dla każdej należności bez względu na przypisanie do portfela, również na poniesione, ale jeszcze niezidentyfikowane straty. Na dzień 31 grudnia 2005 utrata wartości portfela wynosiła 1 829,0 mln zł, z czego 64,3 mln zł dotyczyło utraty wartości IBNR.

Utrata wartości na należności kredytowe od klientów sektora niebankowego

w tys. zł	Wg stanu na dzień	
	31/12/2005	
Utrata wartości na poniesione niezidentyfikowane straty (IBNR)	64 315	
Utrata wartości na należności	1 764 651	
oceniane indywidualnie	1 346 761	
oceniane portfelowo	417 890	
Razem utrata wartości	1 828 966	
Wskaźnik pokrycia rezerwami należności ogółem	16,0%	
Wskaźnik pokrycia rezerwami należności zagrożonych	84,7%	

1.3 Zaangażowania pozabilansowe

Na dzień 31 grudnia 2005 roku, zaangażowanie pozabilansowe wyniosło 11 885,3 mln zł, co oznacza wzrost o 1% w stosunku do dnia 31 grudnia 2004 roku. Największa zmiana dotyczyła gwarancji bankowych, które stanowiły 23,4% aktywów pozabilansowych, a które wzrosły o 430,6 mln zł (18,3%). Lokaty do wydania uległy redukcji o 105,9 mln zł do poziomu 15,4 mln zł. Wahania na niewykorzystanych liniach kredytowych są wynikiem zarówno dostosowywania linii do faktycznych potrzeb kredytowych klientów, jak i wykorzystywania przez klientów przyznanych im limitów.

Zobowiązania pozabilansowe warunkowe udzielone

w tys. zł	Wg stanu na dzień		Zmiana	
	31/12/2005	31/12/2004	tys. zł	%
Gwarancje	2 781 872	2 351 306	430 566	18,3%
Akredytywy własne	137 423	168 073	(30 650)	(18,2%)
Akredytywy obce potwierdzone	17 465	17 108	357	2,1%
Kredyty przyrzeczone	8 933 061	9 105 017	(171 956)	(1,9%)
Lokaty do wydania	15 439	121 359	(105 920)	(87,3%)
Razem	11 885 260	11 762 863	122 397	1,0%
Rezerwy na zobowiązania pozabilansowe	38 939	39 352	(413)	(1,0%)
Wskaźnik pokrycia rezerwami	0,33%	0,33%		

Łączna kwota zabezpieczeń ustanowionych na rachunkach lub aktywach kredytobiorców wyniosła na dzień 31 grudnia 2005 roku 4 631,0 mln zł, natomiast na dzień 31 grudnia 2004 roku 5 267,7 mln zł.

W 2005 roku Bank wystawił 4241 tytułów egzekucyjnych o łącznej wartości 139,1 mln zł, podczas gdy w 2004 wystawił 4689 tytułów egzekucyjnych o łącznej wartości 142,8 mln zł.

2. Fundusze zewnętrzne

Według stanu na koniec 2005 roku łączna wartość funduszy zewnętrznych Banku wynosiła 23 224,0 mln zł i była o 1 249,6 mln zł (5,7%) wyższa niż na koniec 2004 roku. Największy udział w zmianach źródeł finansowania zewnętrznego działalności Banku miały zobowiązania wobec sektora finansowego, które wzrosły o 1 989,1 mln zł (52,1%), co w znacznej mierze wynika z wzrostu depozytów terminowych.

Fundusze zewnętrzne

w tys. zł	Wg stanu na dzień		Zmiana	
	31/12/2005	31/12/2004	tys. zł	%
Zobowiązania wobec sektora finansowego	5 808 791	3 819 676	1 989 115	52,1%
Środki na rachunkach bieżących, w tym	725 429	721 487	3 942	0,5%
- środki na rachunkach bieżących banków	724 947	720 855	4 092	0,6%
Depozyty terminowe, w tym	5 056 703	3 093 182	1 963 521	63,5%
- depozyty terminowe banków	1 624 486	849 460	775 026	91,2%
Odsetki naliczone	26 659	5 007	21 652	432,4%
Zobowiązania wobec sektora niefinansowego	16 959 215	16 889 226	69 989	0,4%
Środki na rachunkach bieżących, w tym:	5 402 290	4 126 203	1 276 087	30,9%
- klientów korporacyjnych	3 370 841	2 284 398	1 086 443	47,6%
- osób prywatnych	1 456 282	1 324 039	132 243	10,0%
Depozyty terminowe, w tym	11 537 911	12 726 898	(1 188 987)	(9,3%)
- klientów korporacyjnych	7 715 382	7 833 795	(118 413)	(1,5%)
- osób prywatnych	3 033 451	4 032 425	(998 974)	(24,8%)
Odsetki naliczone	19 014	36 125	(17 111)	(47,4%)
Pozostałe zobowiązania, w tym:	455 949	1 265 426	(809 477)	(64,0%)
Zobowiązania z tytułu sprzedanych papierów wartościowych z udzielonym przyrzeczeniem odkupu	8 174	408 361	(400 187)	(98,0%)
Odsetki naliczone	3 056	16 588	(13 532)	(81,6%)
Razem fundusze zewnętrzne	23 223 955	21 974 328	1 249 627	5,7%

Spośród wszystkich segmentów, pod względem dynamiki funduszy zewnętrznych największy wzrost na koniec 2005 roku, w stosunku do 2004 roku, o około 52,8%, Bank zanotował w grupie

niebankowych podmiotów finansowych, natomiast największy spadek, o 908,6 mln zł (16,6%) w grupie klientów indywidualnych. Nastąpił spadek depozytów terminowych, przy jednoczesnym wzroście rachunków bieżących. Zaznaczyć należy, że spadek depozytów kompensowany jest sprzedażą produktów inwestycyjnych, co jest efektem wzmożonej konkurencyjności alternatywnych ofert lokowania środków przy spadających stopach procentowych, popularyzacji funduszy inwestycyjnych oraz dobrej koniunktury na giełdzie papierów wartościowych, dodatkowo zachęcającej do inwestycji.

Zobowiązania wobec klientów niebankowych *

w tys. zł	Wg stanu na dzień		Zmiana	
	31/12/2005	31/12/2004	tys. zł	%
Zobowiązania wobec:				
Osób prywatnych	4 581 211	5 489 847	(908 636)	(16,6%)
Niefinansowych podmiotów gospodarczych	11 699 122	10 749 745	949 377	8,8%
Instytucji niekomercyjnych	471 383	424 038	47 345	11,2%
Niebankowych podmiotów finansowych	3 435 240	2 247 722	1 187 518	52,8%
Sektora budżetowego	430 852	531 212	(100 360)	(18,9%)
Inne zobowiązania	57 177	48 543	8 634	17,8%
Razem	20 674 985	19 491 107	1 183 878	6,1%
Złotowe	15 638 870	14 529 334	1 109 536	7,6%
Walutowe	5 036 115	4 961 773	74 342	1,5%
Razem	20 674 985	19 491 107	1 183 878	6,1%

* bez odsetek do zapłacenia.

Na dzień 31 grudnia 2005 roku Bank korzystał z kredytów w łącznej wysokości 142,6 mln zł. Zdecydowana większość zaciągniętych kredytów przeznaczona była dla klientów Banku na projekty inwestycyjne, które są finansowane ze środków unijnych.

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. Równoległe 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

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

Istotnym elementem oferty Banku jest zarządzanie gotówką klientów. Bank oferuje szereg rozwiązań, począwszy od standardowych produktów prowadzenia rachunków i obsługi transakcji gotówkowych i bezgotówkowych, poprzez bankowość elektroniczną i obsługę płatności

masowych, skończywszy na zaawansowanych rozwiązaniach rachunków skonsolidowanych do zarządzania płynnością między różnymi jednostkami klienta oraz obsłudze należności masowych z wykorzystaniem zaawansowanych rozwiązań w oparciu o platformę „SpeedCollect”.

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

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

Na bazie platformy obsługi płatności masowych „SpeedCollectPlus”, która umożliwia przetwarzanie danych dotyczących płatności przychodzących, zespół produktowy zaoferował usługę podmiotom zagranicznym, umożliwiając uzupełnianie danych w płatnościach, które nie zostały automatycznie rozpoznane. W 2005 r. „SpeedCollect Plus” uzyskał prestiżową nagrodę przyznaną przez „The Banking Technology Magazine” w kategorii „Best business/corporate banking achievement for 2005”.

W roku 2005 Bank odgrywał aktywną rolę na rynku obsługi płatności realizowanych za pośrednictwem Polecenia Zapłaty (ang. direct debit). W całym 2005 roku klienci Banku przesłali ponad 5,8 miliona transakcji, co pozwoliło utrzymać w grudniu 50% procentowy udział w rynku transakcji Polecenia Zapłaty. Utrzymanie pozycji lidera tej formy rozliczeń było możliwe dzięki uczestnictwu w inicjatywach mających na celu promocję Polecenia Zapłaty wśród klientów Banku. Czynny udział Banku w Koalicji na rzecz Polecenia Zapłaty, która zorganizowała i przeprowadziła kampanię promującą Polecenie Zapłaty został wysoko oceniony przez klientów Banku. Ponadto Bank prowadzi dalsze prace nad popularyzacją i uproszczeniem działania tego produktu postrzeganego przez społeczność bankową jako najtańszą dostępną formę płatności.

Bank jest liderem na rynku usług finansowych w produkcie rachunki zastrzeżone pod względem stopnia zaawansowania stosowanych rozwiązań i wdraża je jako unikalne rozwiązania dla naszych klientów w celu zabezpieczenia kontraktów handlowych.

W IV kwartale 2005 Bank podpisał pierwszą Umowę na wydanie kart stypendialnych dla Wyższej Szkoły Administracji Publicznej w Białymstoku. Karta ta poszerzy gamę wydawanych przez Bank Przedpłaconych Kart Płatniczych typu Visa Electron. Rozwiązanie to pozwala na znaczne obniżenie kosztów związanych z wypłatami stypendiów dla studentów. Jednocześnie oferta kart korporacyjnych została poszerzona o Wirtualną Kartę Debetową, która działa w oparciu o stan środków na rachunku bankowym Klienta i umożliwia dokonywanie płatności w Internecie.

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

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

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

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

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

Mimo konkurencyjnych cen obowiązujących na polskim rynku, dzięki działalności Biura ds. Unii Europejskiej, Bank mógł obniżyć koszty kredytów dla swoich klientów. Możliwe to było dzięki istniejącym w naszym Banku programom refinansowania kredytów, a także wierzytelności leasingowych dla firm z sektora małych i średnich przedsiębiorstw, dzięki którym możemy oferować naszym klientom bardziej konkurencyjne i tańsze warunki finansowania. Programy te działają na zasadzie linii kredytowej, udzielonej na bardzo atrakcyjnych warunkach za pośrednictwem Kreditanstalt für Wiederaufbau – niemieckiego banku upoważnionego przez Komisję Europejską do realizacji Programu Finansowania Małych i Średnich Przedsiębiorstw. Z tej linii Bank finansuje udzielane przez siebie kredyty lub zakupy leasingowe, a za jej wykorzystanie otrzymuje od Komisji Europejskiej dopłatę.

W listopadzie 2005 roku Bank podpisał umowę z bankiem Kreditanstalt für Wiederaufbau na refinansowanie kredytów udzielonych podmiotom z sektora publicznego, dzięki temu Bank posiada bardzo konkurencyjną ofertę na finansowanie inwestycji w podmiotach z szeroko rozumianego sektora publicznego – gminach, powiatach, województwach oraz spółkach świadczących usługi użyteczności publicznej.

Rozwijając wprowadzony w 2004 roku projekt biura „Italian Desk” – wspierającego Bank oraz jego włoskiego partnera w finansowaniu handlu polskich i włoskich przedsiębiorstw, rozpoczęto wdrażanie nowego rozwiązania pod hasłem projektu „Borderless Banking”, polegającego na aktywnym współdziałaniu przy sprzedaży produktów Banku poprzez inne instytucje finansowe. Proponowany model współpracy ma na celu przyniesienie wspólnych korzyści dla Banku oraz dla kooperujących instytucji finansowych poprzez rozszerzenie gamy produktowej, optymalizację kosztów oraz zwiększenie zasięgu działalności banków.

Oprócz rozwoju produktów, Bank pracuje nad optymalizacją już wdrożonych procesów, przyczyniając się do obniżenia kosztów. Zoptymalizowana została forma rozliczeń

transgranicznych w dolarach amerykańskich, przyczyniając się do obniżenia kosztów operacyjnych oraz poprawy jakości obsługi.

3.1.2 *Produkty finansowania handlu*

Kluczowymi zadaniami Banku zrealizowanymi w 2005 roku w zakresie produktów obsługi i finansowania handlu było utrzymanie pozycji lidera na rynku, kontynuacja wdrożeń nowych rozwiązań, rozwój elektronicznych platform obsługi, jak również wprowadzenie innowacyjnych strukturyzacji spełniających konkretne zapotrzebowanie klientów.

Do innych zadań Banku należało przygotowanie oraz uruchomienie nowego programu kredytowego oraz kompleksowej oferty produktowej dla małych i średnich przedsiębiorstw, uwzględniającej w szczególności aspekty związane z produktami finansowania i obsługi handlu. Wprowadzenie nowej oferty wspierane było kampanią marketingową pod hasłem „Handluj z Nami”. Ponadto, uruchomiono projekt mający na celu wdrożenie usług faktoringowych dla szerszego portfela odbiorców tego rodzaju usług, jak również podjęto zintensyfikowane działania związane z poszerzeniem liczby firm korzystających z finansowania w ramach dostawców gmin.

W celu zapewnienia konkurencyjności oferty Banku w dziedzinie finansowania handlu, wprowadzono nowe produkty - finansowanie wierzytelności handlowych w obrocie krajowym i udokumentowanych fakturami w oparciu o polisę ubezpieczeniową Korporacji Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych S.A.(„KUKE”) oraz akredytywy „pokryte z góry”.

Ponadto, poszerzono ofertę Banku o możliwość wystawiania gwarancji wymaganych w ramach programu Unii Europejskiej, PHARE oraz Banku Światowego, umożliwiono również generowanie nowych rodzajów raportów na potrzeby klientów. Bank uruchomił także możliwość elektronicznego składania wniosków przez klientów: o otwarcie akredytywy importowej, o wystawienie gwarancji oraz o wystawienie zlecenia zapłaty za inkaso importowe.

Do osiągnięć należy zaliczyć zawarcie przez Bank szeregu programów finansowania wierzytelności udokumentowanych fakturami; programów finansowania wierzytelności w oparciu o polisę KUKE (zarówno w obrocie zagranicznym, jak i krajowym); programów finansowania w oparciu o kartę PayLink; zawarcie oraz wdrożenie programów finansowania dostawców. Tradycyjnie Bank był wystawcą dużej liczby znaczących gwarancji, w tym dobrego wykonania kontraktu oraz celnych.

3.1.3 *Usługi powiernictwa papierów wartościowych*

Bank prowadzi działalność w zakresie powiernictwa papierów wartościowych na podstawie przepisów prawa polskiego i zgodnie z międzynarodowymi standardami usług powierniczych. Dzięki temu oferowane przez Bank usługi potrafią sprostać wymogom największych i najbardziej wymagających klientów instytucjonalnych.

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

W ramach regulaminowej działalności, na podstawie zezwolenia Komisji Papierów Wartościowych i Giełd, Departament prowadzi rachunki papierów wartościowych, rozlicza transakcje w obrocie papierami wartościowymi, zapewnia obsługę wypłat dywidend i odsetek, wycenę portfela aktywów, indywidualne raporty, a także aranżuje reprezentowanie klientów na

wałnych 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.

Również w 2005 roku Bank rozpoczął świadczenie usług rozliczania transakcji zawieranych przez klientów instytucjonalnych na nowej, elektronicznej platformie obrotu dłużnymi papierami wartościowymi, działającej pod nazwą MTS-POLAND, zorganizowanej przez spółkę MTS-CeTO SA., a także rozliczenia transakcji w obrocie papierami wartościowymi dla zdalnych członków Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie SA.

W marcu 2005 roku Bank z sukcesem sfinalizował transakcję zakupu zorganizowanej części powierniczej ABN Amro Bank Polska S.A. będącej częścią globalnej transakcji zawartej pomiędzy Citigroup a ABN AMRO.

Transakcja ta przyniosła znaczące wzmocnienie pozycji Banku na polskim rynku usług powierniczych.

W dniu 31 grudnia 2005 roku Bank prowadził 8.952 rachunki papierów wartościowych. W 2005 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 Pocztillion,
- Pekao OFE,
- SAMPO OFE

oraz dla:

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

Ponadto, w 2005 roku Bank pełnił obowiązki depozytariusza dla dwudziestu dwóch funduszy inwestycyjnych, zarządzanych przez następujące Towarzystwa Funduszy Inwestycyjnych:

- BZ WBK AIB TFI S.A.
- PIONEER PEKAO TFI S.A.
- PKO/Credit Suisse TFI S.A.
- SEB TFI S.A.

3.2 Działalność Pionu Skarbu

W 2005 roku Bank kontynuował działalność na rynkach finansowych zarówno w imieniu klientów, jak i własnym. Oprócz prostych produktów wymiany walutowej i pośrednictwa w handlu instrumentami rynku pieniężnego i kapitałowego, Bank oferuje klientom kompleksowe rozwiązania w zakresie zarządzania ryzykiem kursu walutowego i stopy procentowej, dostosowując je do potrzeb obsługiwanego podmiotu.

Rok 2005 był rekordowym rokiem pod względem zysków dla Pionu Skarbu, w czym znaczący udział miała sprzedaż klientom produktów skarbowych. Ponadto, Bank umacniał pozycję na rynku produktów pochodnych i strukturyzowanych. Szczególnie wysokie wyniki zanotowano na sprzedaży opcji walutowych i derywatów. Bank zanotował również dobre rezultaty w sprzedaży

Depozytów Powiązanych z Rynkiem (MLD, ang. Market Linked Deposit). Przyczyniły się do tego wprowadzone w I kwartale 2005 roku dodatkowe funkcjonalności produktu MLD.

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

3.3 Bankowość Korporacyjna i Inwestycyjna

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

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

- Zawarcie umowy 5-letniego kredytu konsorcjalnego dla wiodącego dostawcy usług telekomunikacyjnych w Polsce na kwotę 900 mln EUR. Udział Banku w transakcji wynosi 50 mln EUR, Bank pełni w nim funkcję upoważnionego głównego organizatora i agenta kredytu. Umowa została zawarta w II kwartale 2005 roku;
- Zawarcie umowy 7-letniego kredytu konsorcjalnego dla podmiotu działającego w branży hotelowej na kwotę 500 mln zł. Udział Banku w transakcji wynosi 150 mln zł. Bank pełni w transakcji funkcję współorganizatora;
- Zawarcie umowy 5-letniego kredytu konsorcjalnego dla jednej z sieci handlowych w Polsce na kwotę 106 mln EUR. Udział Banku w transakcji wynosi 30 mln EUR. W transakcji Bank pełni rolę upoważnionego głównego organizatora oraz agenta kredytu;
- Zawarcie umowy 2-letniego kredytu konsorcjalnego dla kluczowego podmiotu na rynku przewozów kolejowych na kwotę 130 mln EUR. Udział Banku w transakcji kształtował się na poziomie 15 mln EUR. Bank pełnił w transakcji funkcję upoważnionego głównego organizatora i agenta kredytu. Transakcja dotyczy II kwartału 2005 roku;
- Zawarcie umowy 5-letniego kredytu konsorcjalnego dla podmiotu w sektorze hutniczym na kwotę 120 mln zł. Udział Banku w transakcji wynosi 40 mln zł. Bank pełni w transakcji funkcję współorganizatora;
- Zawarcie umowy 5-letniego kredytu konsorcjalnego dla podmiotu zagranicznego z branży meblowej na kwotę 150 mln EUR. Udział Banku w transakcji wynosi 12 mln EUR. Bank pełni w transakcji funkcję uczestnika;
- Podpisanie umów programu emisji obligacji dla jednego z operatorów sieci komórkowych na kwotę 1 mld PLN. W ramach transakcji Bank pełni funkcję organizatora, dealera oraz agenta ds. płatności i depozytariusza. Umowy zostały zawarte w czerwcu 2005 roku na okres 5-ciu lat;
- Zawarcie umów programu emisji obligacji przychodowych dla spółki wodociągowo-kanalizacyjnej o wartości 600 mln zł. W ramach transakcji Bank pełni funkcję organizatora, dealera oraz agenta ds. płatności i depozytariusza. Transakcja została zawarta w IV kwartale 2005 roku;
- Zawarcie 3-letniej umowy Programu emisji obligacji krótkoterminowych o wartości 400 mln zł dla spółki z branży drzewno-papierniczej. W ramach transakcji Bank pełni funkcję

organizatora, dealera oraz agenta ds. płatności i depozytariusza. Transakcja została zawarta w III kwartale 2005 roku;

- Podpisanie umów programu emisji obligacji średnioterminowych dla spółki z branży spożywczej na kwotę 250 mln zł. Bank pełni rolę organizatora, dealera, sub-agenta ds. płatności i sub-depozytariusza. Transakcja została zawarta w III kwartale 2005 roku;
- Zawarcie 2-letniej umowy emisji obligacji dla spółki z branży budowlanej o wartości 200 mln zł. W ramach transakcji Bank pełni funkcję organizatora oraz agenta ds. płatności i depozytariusza. Transakcja została zawarta w I kwartale 2005 roku;
- Zawarcie umowy emisji obligacji dla spółki z branży budowlanej o wartości 100 mln zł na 1 rok. W ramach transakcji Bank pełni funkcję organizatora oraz agenta ds. płatności i depozytariusza. Transakcja została zawarta w IV kwartale 2005 roku.

Ponadto w II kwartale 2005 roku Bank zawarł umowę o doradztwo związane z restrukturyzacją zadłużenia dla klienta z branży paliwowo-energetycznej. Bank pełnił rolę koordynatora procesu uzyskiwania zwolnień, współpracując ze wszystkimi instytucjami finansowymi oferującymi swoje usługi klientowi.

Na dzień 31 grudnia 2005 roku, według biuletynu Fitch Ratings 24 (208), Bank był liderem w dystrybucji krótkoterminowych papierów dłużnych (tj. do 1 roku), udział Banku wynosił 21,44%.

W przypadku obligacji przedsiębiorstw i banków z terminem wykupu powyżej 1 roku, udział Banku wynosił około 14%.

Według stanu na dzień 31 grudnia 2005 roku, Bank obsługiwał 30 programów emisji, w tym 2 z nich to programy publicznych emisji obligacji, natomiast na dzień 31 grudnia 2004 roku Bank obsługiwał 28 programów emisji, w tym 2 programy publicznych emisji obligacji.

3.4 Bankowość Przedsiębiorstw

Wyodrębniony w 2004 roku Pion Bankowości Przedsiębiorstw obsługuje szerokie spektrum podmiotów gospodarczych, począwszy od małych firm rodzinnych, skończywszy na dużych firmach, oczekujących od banku dostępu do najnowocześniejszych i najlepszych rozwiązań usług bankowych. Dzięki równomiernie zlokalizowanej na terenie kraju sieci placówek Banku – tzw. Centrów Korporacyjnych, w bliskim sąsiedztwie ośrodków gospodarczych, klienci mają zapewniony wygodny dostęp, umożliwiający korzystanie z pełnej oferty Banku. Dostęp do oferty wsparty jest dodatkowo przez sieć sprzedaży Banku: doradców bankowych oraz specjalistów produktowych, ulokowanych w jego placówkach wspieranych przez nowoczesną technologię bankowości telefonicznej i elektronicznej.

Istotą pomyślnej współpracy Banku z klientami tak szerokiego segmentu przedsiębiorstw jest dostarczenie kompleksowej oferty rozwiązań, dostosowanych do specyfiki potrzeb i skali działania. Bardzo istotnym elementem oferty Banku jest doradztwo bankowe, które pozwala klientom efektywnie i sprawnie dotrzeć do tego, co niezbędne we wspieraniu prowadzonej działalności gospodarczej.

W 2005 roku we współpracy z klientami położono szczególny nacisk na produkty związane z zarządzaniem gotówką i finansowaniem handlu oraz na produkty rynku walutowego i pieniężnego.

W IV kwartale przeprowadzono zainicjowaną w końcu III kwartału kampanię marketingową "Dołącz bank do narzędzi sprzedaży – Handluj z nami", skierowaną do potencjalnych klientów -

zarówno firm produkcyjnych, jak i handlowych, opartą na bezpośredniej komunikacji, w tym na spotkaniach z doradcami bankowymi. Oferta kierowana do klientów w ramach kampanii koncentrowała się na wykorzystaniu produktów finansowania handlu, takich jak akredytywy, gwarancje, dyskonto weksli i faktur. Ponadto, zaproponowano klientom unikalną, elektroniczną platformę do realizacji transakcji kupna/sprzedaży walut oraz kredytu bieżącego bez zabezpieczenia, jak również innych instrumentów kredytowych, opartych na sprawnym procesie oceny finansowej. Całość została poparta atrakcyjną ofertą warunków współpracy.

4. Segment Bankowości Detalicznej

4.1 Karty kredytowe

Na dzień 31 grudnia 2005 roku liczba wydanych kart kredytowych wyniosła blisko 580 tys. Stanowiło to 12% wzrost w stosunku do tego samego okresu w ubiegłym roku. Tym samym, Bank utrzymał pozycję lidera na rynku kart kredytowych pomimo stale rosnącej konkurencji w tym segmencie.

W sferze poszerzenia oferty produktowej, Bank wydał nową, najbardziej prestiżową kartę Citibank Platinum (wydawaną w systemie VISA oraz MasterCard) z wieloma dodatkowymi funkcjonalnościami i usługami dostępnymi dla posiadacza karty, jak np. prestiżowy Klub Karty Kredytowej Citibank Platinum (produkty i usługi wybranych, najbardziej prestiżowych światowych marek).

W czerwcu 2005 roku, Bank obniżył oprocentowanie na wszystkich kartach kredytowych, sprawiając, iż oferta produktowa Kart Kredytowych Citibank stała się jeszcze bardziej atrakcyjna dla klientów, jak też jeszcze bardziej konkurencyjna na polskim rynku.

W 2005 roku Bank zmienił wygląd kart zgodnie z globalnymi standardami Citigroup. Obecnie każda karta wydana w Polsce ma taki sam wygląd jak karty wydane na świecie. Głównymi zmianami było wprowadzenie nowego logo „Citi” oraz zmiana dotychczasowego wyglądu karty Silver.

W ramach strategii pogłębiania relacji z klientem, w 2005 roku Bank rozpoczął szeroko zakrojoną akcję zamiany kart obecnie posiadanych przez klientów na bardziej prestiżowe. Oferta ta została zaproponowana wyselekcjonowanej grupie klientów (proponując zamianę na karty Gold dla posiadaczy kart Silver oraz na karty Platinum dla posiadaczy kart Gold) na preferencyjnych promocyjnych warunkach.

Rok 2005 był kolejnym bardzo udanym okresem dla Planu Spłat Ratalnych „Komfort” pod względem liczby transakcji rozłożonych na raty, co dowodzi iż oferta Banku jest dobrze przygotowana i spełnia oczekiwania klientów

4.2 Bankowość Detaliczna

4.2.1 Rachunki bankowe

W 2005 roku prowadzono liczne działania promocyjne o charakterze lokalnym bądź ogólnokrajowym, mające na celu pozyskanie nowych klientów z segmentu osób zamożnych (oferta CitiGold). Prowadzono również działania promocyjne mające na celu pozyskanie nowych klientów z segmentu osób średniozamożnych (oferta CitiOne), którzy przelewają swoje

wynagrodzenie na konto w Banku (promocje lokalne oraz ogólnokrajowe). Dzięki powyższym aktywnościom znacząco zwiększyła się liczba klientów segmentu CitiGold oraz klientów segmentu CitiOne. W związku z kilkukrotnymi obniżkami stóp procentowych, oprocentowanie depozytów ulegało systematycznym zmianom o tendencji spadkowej. W związku z tym, Bank promował wśród klientów alternatywne formy oszczędzania – w głównej mierze produkty inwestycyjne. Podobnie jak w latach ubiegłych klienci zachęcani byli do wykorzystywania alternatywnych kanałów dostępu do Konta Osobistego w postaci Citibank Online (bankowość internetowa) oraz CitiPhone (bankowość telefoniczna), jak również do dokonywania transakcji bezgotówkowych kartami debetowymi.

Według stanu na dzień 31 grudnia 2005 roku, Bank prowadził 324 tys. rachunków bieżących

4.2.2 *Produkty kredytowe*

W ciągu 2005 roku prowadzone były ciągłe prace związane z liberalizacją polityki przyznawania Kredytu Citibank, co miało na celu poszerzenie grupy potencjalnych kredytobiorców. Wprowadzono między innymi bardzo innowacyjną politykę przyznawania Kredytu Citibank dla wybranych grup zawodowych jedynie na podstawie szacunku wysokości dochodu, bez konieczności dostarczania dokumentów dochodowych przez klienta.

W 2005 roku testowany był także nowatorski system służący do aplikowania o Kredyt Citibank. Zastosowanie tego rozwiązania pozwoliło skrócić czas przyznawania Kredytu w oddziałach warszawskich do 29 minut, licząc od momentu złożenia wniosku, do momentu przelewu kwoty kredytu na rachunek wskazany przez klienta.

Bank jednocześnie prowadził akcje promocyjne skierowane do określonych grup zawodowych oraz wspierające lokalnie akwizycje kredytu.

Dzięki powyższym działaniom, w 2005 roku udało się podwoić wolumen akwizycji kredytu w porównaniu do roku 2004.

W sierpniu 2005 roku klienci Banku otrzymali także możliwość skorzystania z nowych opcji ubezpieczeniowych związanych z Kredytem Citibank. Są to wprowadzone we współpracy z firmami MetLife Limited oraz MetLife Insurance Limited Ubezpieczenie od Utraty Pracy, od Czasowej i Całkowitej Niezdolności do Pracy oraz Trwałej Całkowitej Niezdolności do Pracy.

4.2.3 *Produkty inwestycyjne*

W 2005 roku Bank wprowadził do sprzedaży dwa Plany Systematycznego Oszczędzania, w styczniu - System Akumulacji Kapitału z funduszami Union Investment, w lipcu Program Systematycznego Inwestowania Emerytura z Lwem, z funduszami ING. W ramach Planów można inwestować w fundusze obligacji, fundusze zrównoważone oraz fundusze akcyjne. W marcu 2005 roku Bank uruchomił sprzedaż funduszy zagranicznych. Obecnie fundusze zagraniczne dostępne są w oddziałach CitiGold. Fundusze zagraniczne oferowane przez Bank to otwarte fundusze inwestycyjne zarejestrowane w Luksemburgu. W ramach oferty dostępne są fundusze zarządzane przez Citigroup Asset Management Ltd. (CAM). Fundusze zarządzane przez CAM dostępne są jako trzy rodziny funduszy tzw. „umbrella”: Citi FCP, CitiMoney FCP oraz CitiSicav (w tym fundusze typu fundusz-funduszy CitiChoice Multi-Manager). W ofercie znajduje się łącznie 48 subfunduszy należących do wymienionych powyżej trzech rodzin funduszy. Dostępne są w trzech walutach Euro, USD oraz GBP. W 2005 roku odbyło się 39 subskrypcji Lokat Inwestycyjnych Citibank (MLD) oraz 28 subskrypcji Obligacji Strukturyzowanych. W czerwcu po raz pierwszy została zawarta transakcja Obligacji Strukturyzowanych w funtach brytyjskich.

Sprzedaż Planów Systematycznego Oszczędzania w 2005 roku wzrosła o 94% względem roku 2004.

W 2005 roku Sektor Bankowości Detalicznej Banku zorganizował 29 seminariów poświęconych produktom inwestycyjnym dla obecnych i potencjalnych klientów Banku.

4.2.4 *Produkty ubezpieczeniowe*

W lutym 2005 roku do oferty Citibank Handlowy dołączyło nowe ubezpieczenie na życie „Hospitalizacja Profit” dla posiadaczy Kart Kredytowych Citibank.

Ubezpieczenie oferowane przez MetLife Towarzystwo Ubezpieczeń na Życie SA (dalej MetLife) zapewnia klientowi ochronę ubezpieczeniową na wypadek śmierci, jak również zapewnia wypłatę świadczenia w przypadku hospitalizacji lub operacji chirurgicznej na skutek choroby lub nieszczęśliwego wypadku.

W sierpniu 2005 roku zmianie uległo ubezpieczenie kredytu, które od tego czasu oferowane jest przez brytyjską spółkę MetLife Limited oraz MetLife Insurance Limited. Obecnie klient oprócz opcji ubezpieczenia na życie może wybrać również opcję „Praca” i opcję „Zdrowie”, zapewniające ochronę ubezpieczeniową w przypadku utraty przez klienta pracy lub zdrowia.

Pod koniec czwartego kwartału do ubezpieczeń sprzedawanych przez Citibank Handlowy zostało dołączone nowe ubezpieczenie na życie i dożycie MetLife- „Polisa Na Dobre Życie”. Ubezpieczenie to zastąpiło sprzedawany od 2002 roku Program oszczędnościowy z ubezpieczeniem na życie i Program oszczędnościowy z ubezpieczeniem na życie Plus. Nowy produkt jest bardziej elastyczny dla klienta, gdyż pozwala mu na swobodny wybór 5 umów dodatkowych poza ubezpieczeniem podstawowym.

W ostatnim kwartale 2005 roku Bank nawiązał również współpracę z AIG Polska Towarzystwo Ubezpieczeń na życie S.A., wprowadzając oferowany przez tę firmę pakiet dobrowolnych ubezpieczeń dla posiadaczy kart kredytowych „Pakiet Bezpieczeństwa”, który zastąpił oferowany dotychczas produkt o tej samej nazwie.

2005 rok był rekordowym rokiem pod względem wysokości przypisu składki ubezpieczeniowej. Przypis w ramach Portfela Inwestycyjnego dostarczanego bankowi przez AEGON Towarzystwo Ubezpieczeń na Życie S.A.(wcześniej Nationwide Towarzystwo Ubezpieczeń na Życie S.A.) wyniósł prawie 600 mln zł.

4.2.5 *Internet*

W 2005 roku Bank kontynuował popularyzację platformy internetowej Citibank Online (CBOL). Zdecydowana większość klientów bankowości detalicznej nadal preferuje realizację transakcji finansowych przez tę platformę. Liczba użytkowników, którzy przynajmniej raz skorzystali z Citibank Online na koniec IV kwartału 2005 roku znacznie wzrosła w porównaniu do analogicznego okresu roku ubiegłego. Rozszerzanie tego kanału dystrybucji wspierane jest przez odpowiednią politykę cenową i oferty specjalne, np. atrakcyjnie oprocentowana T-Lokata, dostępna wyłącznie przez Internet oraz bogata funkcjonalność.

Rok 2005 był także okresem wzrostu zainteresowania usługą CitiGSM, polegającą na przesyłaniu do klienta dziennych raportów o saldzie na jego rachunku bieżącym lub rachunku karty kredytowej za pomocą kanału SMS. Usługi CitiGSM jak również usługi Wyciąg Online pozwalają klientom kontrolować stan swoich finansów z każdego miejsca na świecie przez 24 godziny na dobę i nadal są bardzo popularne wśród naszych klientów.

4.3 Bankowość mikroprzedsiębiorstw CitiBusiness

Od 2004 roku Bank posiada ofertę CitiBusiness przeznaczoną dla mikroprzedsiębiorstw. Rynkiem docelowym oferty CitiBusiness są podmioty gospodarcze, bez względu na formę prawną, będące rezydentami, posiadające roczny obrót ze sprzedaży nie przekraczający 8 mln zł i prowadzące rodzaj działalności gospodarczej, który nie został wykluczony z rynku docelowego Banku.

Oferta CitiBusiness opiera się na koncepcji sprzedaży produktów i usług w postaci 3 pakietów produktowych. Dzięki swojej różnorodności odpowiadają one na wszelkie potrzeby przedsiębiorców z rynku docelowego. Dostępne w chwili obecnej pakiety to: CitiBusiness Działanie dla firm aktywnych transakcyjnie, CitiBusiness Finansowanie dla firm poszukujących źródeł finansowania działalności bieżącej i inwestycji oraz CitiBusiness Premium dla firm oczekujących prestiżowej obsługi oraz kompleksowej oferty produktowej.

Dostęp do powyższej oferty możliwy jest poprzez sieć kanałów dystrybucyjnych Bankowości Detalicznej takich jak CitiPhone 24h, bankowość elektroniczna Citibank Online, sieć oddziałów detalicznych i bankomatów Citibank Online, jak również poprzez oddziały korporacyjne obsługujące klientów detalicznych.

Klienci mają możliwość połączenia swojej relacji pomiędzy kontem osobistym i rachunkiem firmowym. Rozwiązanie to jest przeznaczone dla klientów, którzy prowadzą działalność gospodarczą jako osoby fizyczne lub są przedstawicielami wolnych zawodów. Pozwala ono zarządzać środkami finansowymi na rachunku firmowym poprzez konto osobiste. Dodatkowo wpływa na ograniczenie kosztów ze względu na bezpłatne przelewy.

Doświadczenie Banku, wiedza na temat usług finansowych oraz nowoczesne technologie przekładają się na zrozumiałą, przyjazną dla klientów ofertę w postaci Pakietów, dostępną poprzez różnorodne kanały. Oferta CitiBuisness powinna być postrzegana jako konkurencyjna cenowo oraz utożsamiana ze wszelkimi znanymi atutami Banku – wysoką jakością, nowoczesnością, profesjonalizmem.

W III i IV kwartale 2005 roku segment CitiBusiness został zreorganizowany mając na celu zarówno usprawnienie procesów w obszarach operacji pomocniczych, kredytowych i dystrybucji, jak też trwały rozwój biznesu. Ta reorganizacja pozwala obecnie segmentowi CitiBusiness na udoskonalanie modelu obsługi klientów oraz jego rozwój w przyszłości.

5. CitiFinancial

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

Rynkiem docelowym CitiFinancial jest 15,5 mln osób fizycznych – ponad 7 mln gospodarstw domowych. To znaczący rynek, do którego dostęp gwarantuje posiadana przez CitiFinancial oferta kredytowa. Większość z nich to klienci o dochodach średnich lub niższych niż średnia krajowa, ceniący sobie dostępność placówek Banku. W tym celu rozwijana jest dynamicznie sieć oddziałów zlokalizowanych w okolicach centrów handlowych i w pobliżu osiedli. Na koniec

2005 roku CitiFinancial dysponowało 61 oddziałami, co oznacza przyrost o 22 nowe placówki w 2005 roku w stosunku do roku 2004.

Równie dynamicznie w 2005 roku rozwijała się sieć sprzedaży poprzez brokerów.

Oferta produktowa CitiFinancial obejmuje niezabezpieczone pożyczki gotówkowe z opcją ubezpieczenia. Klientom, którzy spłacają wcześniej zaciągnięte zobowiązania w innych bankach, CitiFinancial proponuje pożyczki na konsolidację zadłużeń. Pod koniec IV kwartału 2005 roku CitiFinancial poszerzyło swoją ofertę o kredyty konsumpcyjne z zabezpieczeniem hipotecznym. Produkty te charakteryzują się wyższymi kwotami, niższym ryzykiem i polegają na zabezpieczeniu udzielonego kredytu hipoteką na nieruchomości. Oferta adresowana jest m.in. do osób zainteresowanych konsolidacją spłat czy spłatą innych kredytów o wysokim oprocentowaniu. Rozwijanie tego produktu będzie ważnym zadaniem CitiFinancial na kolejne lata.

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

6. Sieć placówek

W roku 2005 kontynuowano w Banku prace nad restrukturyzacją sieci placówek, mającą na celu optymalizację kosztów działania oraz dostępności dla klientów detalicznych i korporacyjnych.

Liczba placówek korporacyjnych zmniejszyła się na przestrzeni roku do 41 (spadek o 1 jednostkę) w wyniku połączenia z placówką detaliczną. Jednocześnie w tym samym czasie liczba placówek detalicznych prowadzących obsługę klientów korporacyjnych zwiększyła się do 13 (wzrost o 3 jednostki). W sumie klienci korporacyjni obsługiwani są w 54 placówkach (wzrost o 2 jednostki w stosunku do końca roku poprzedniego).

Sieć oddziałów Sektora Bankowości Detalicznej, na koniec 2005 roku, posiadała, podobnie jak rok wcześniej, 86 oddziałów. Na przestrzeni roku otwarto jedno Centrum Inwestycyjne i jedną placówkę dedykowaną dla klientów CitiGold Wealth Management oraz trzy placówki wielofunkcyjne, zamykając jednocześnie pięć nierentownych placówek wielofunkcyjnych. Dodatkowo, 23 placówki korporacyjne prowadzą obsługę klientów detalicznych, bez zmian w stosunku do końca roku poprzedniego.

W dalszym ciągu dynamicznie rozwijana była sieć placówek CitiFinancial, która zwiększyła się na przestrzeni 2005 roku do 61 placówek (wzrost o 22 jednostki).

Łącznie, na koniec 2005 roku, Bank dysponował siecią 188 placówek, co stanowi wzrost o 21 jednostek w stosunku do końca 2004 roku, jednocześnie zwiększając możliwości wzajemnej obsługi między segmentami.

7. Zmiany w zakresie technologii informatycznych

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

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

- Wdrożenie nowej wersji oprogramowania klientowskiego Goniec, zawierającego rozszerzenia wymagane przez regulatorów;
- Wdrożenie dystrybucji raportu na temat szczegółów płatności dla ZUS;
- Instalacja infrastruktury teleinformatycznej w nowych oddziałach CitiFinancial;
- Wdrożenie w bankowości transakcyjnej nowej aplikacji typu Customer Relationship Management (CRM), w celu automatyzacji zarządzania relacjami z klientami, kontroli realizacji polityki przeciwdziałania „praniu brudnych pieniędzy” (AML), agregowania i prezentacji danych finansowych i operacyjnych;
- Wdrożenie w Polsce systemu zakupów (P2P) do zamawiania przez pracowników towarów i usług oraz uzyskiwania aprobat elektronicznych do ich zakupów;
- Wdrożenie nowej wersji systemu Unikasa dla obsługi płatności masowych, w związku z zakończeniem współpracy z dotychczasowym dostawcą systemu. Rozwiązanie ma na celu utrzymanie konkurencyjności Banku na rynku takich usług, co pozwoli na zdobycie nowych klientów;
- Rozpoczęcie prac nad wdrożeniem w Banku nowej wersji systemu FlexCube, mające na celu m.in. dalszą poprawę jakości obsługi klientów, ograniczanie poziomu ryzyka przetwarzania transakcji oraz dostosowanie do lokalnych i globalnych wymogów regulatorów;
- Wdrożenie zmian w obszarze bezpieczeństwa. Korzyści obejmują minimalizację ryzyka związanego z oszustwami w bankowości internetowej poprzez wdrożenie haseł jednorazowych dla autoryzacji odbiorców;
- Stworzenie rozszerzenia do systemu Datawarehouse umożliwiającego monitorowanie podejrzanych transakcji wykonanych na karty Maestro, co pozwala Zespołowi Autoryzacji na natychmiastowe blokowanie kart lub rachunków;
- Przygotowanie nowej aplikacji dla Pionu Skarbu pozwalającej na zautomatyzowanie i podniesienie bezpieczeństwa obsługi klientów poprzez wprowadzenie nowego procesu autoryzacji klientów;
- Przygotowanie nowej aplikacji obsługującej proces sprzedaży zagranicznych produktów inwestycyjnych, co umożliwiło obsłużenie dużego wolumenu klientów i transakcji;
- Wdrożenie nowego systemu IVR (automatyczny bankier do obsługi telefonicznej) oraz zintegrowanej platformy do obsługi telefonicznej klientów przez doradców dla 24h serwisu obsługi kart biznesowych i komercyjnych (kredytowych i debetowych, paylink, CitiConnect) wydawanych klientom Banku oraz SKOK. System umożliwia odsłuch sald rachunków kart, kilku ostatnich transakcji oraz przełączenie do doradcy call center pracującego w trybie 24 godziny przez 7 dni w tygodniu. Wdrożenie systemu jest rozwiązaniem unikalnym i wpływa na przewagę konkurencyjną na lokalnym rynku;
- Wdrożenie wielu zmian funkcjonalnych systemu IVR GCB, w tym najważniejsze z nich to umożliwienie przeprowadzenia ankiety wśród klientów, odgrywanie spersonalizowanych, dedykowanych komunikatów wybranym klientom, obsługa płatnowej karty kredytowej, natychmiastowe odgrywanie informacji o stanie rachunku, a także umożliwienie przelewów gotówkowych z karty kredytowej oraz automatyczne faksowanie historii transakcji - usługa skierowana przede wszystkim do klientów Citibusiness.
- Dostosowanie systemu Flexcube do zmian w wymogach regulacyjnych i sprawozdawczych
- Wdrożenie metodologii efektywnej stopy procentowej dla kredytów, depozytów, papierów wartościowych i operacji dokumentowych oraz wdrożenie aplikacji wspierającej wyliczanie rezerw wg Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej.

Łączna wartość nakładów inwestycyjnych poniesionych na IT w 2005 roku wyniosła w Sektorze Bankowości Komercyjnej i Inwestycyjnej 36 mln zł, natomiast w Sektorze Bankowości Detalicznej 13 mln zł.

8. Zaangażowania kapitałowe Banku

Zaangażowania kapitałowe Banku podzielone są na portfele zaangażowań strategicznych i zaangażowań restrukturyzowanych.

Portfel zaangażowań strategicznych stanowią udziały kapitałowe w spółkach, dzięki którym Bank poszerza swoją ofertę produktową, a także zwiększa prestiż i wzmacnia pozycję konkurencyjną na rynku usług finansowych w Polsce. Do zaangażowań strategicznych w 2005 roku Bank zaliczał m.in.: Dom Maklerski Banku Handlowego S.A., Handlowy Leasing S.A., Citileasing Sp. z o. o.

9. Inne informacje o Banku

9.1 Rating

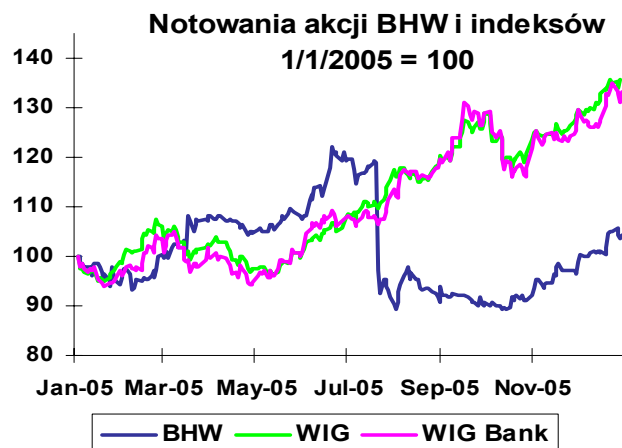
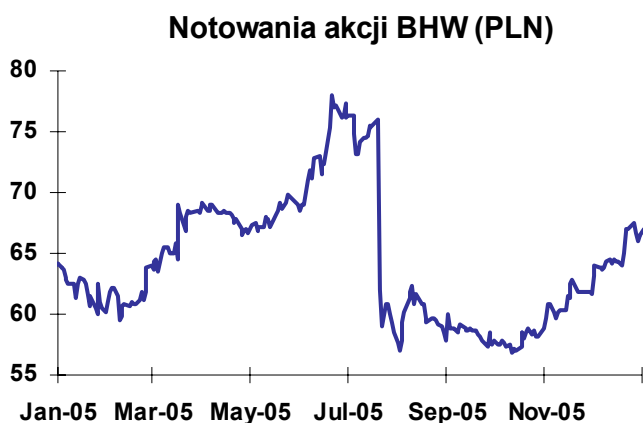
Bank posiada pełny rating od międzynarodowej agencji ratingowej Moody's Investors Service.

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

Dodatkowo, 31 października 2004 roku agencja poinformowała Bank o zmianie perspektywy dla ratingu siły finansowej, obecnie na poziomie D+, ze stabilnej na pozytywną, uzasadniając to wiodącą pozycją rynkową Banku w kartach kredytowych, bankowości korporacyjnej i inwestycyjnej, kompetencjom na rynku kapitałowym i usług bankowości transakcyjnej oraz rozpoczętą ekspansją na rynku masowym bankowości detalicznej pod marką CitiFinancial.

9.2 Notowania akcji Banku na Warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych

W 2005 roku kurs akcji Banku na Warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych (WGPW) wzrósł z 64,1 zł (31 grudnia 2004 roku) do 66,50 zł (30 grudnia 2005 roku), o 2,4 zł tj. 4% pomimo wypłaty 11,97 zł na akcję. W lipcu 2005 roku nastąpił znaczący spadek ceny akcji, który spowodowany był zakończeniem terminu nabycia prawa do dywidendy za 2004 rok.



9.3 Stopy procentowe

Informacje o przeciętnej podstawowej stopie procentowej stosowanej w Banku dla depozytów i kredytów w 2005 roku zostały zamieszczone w Notach objaśniających do Sprawozdania Finansowego.

9.4 Nagrody i wyróżnienia Banku

Nagrody i wyróżnienia Banku w 2005 roku:

- Citibank Handlowy został uhonorowany główną nagrodą V edycji konkursu Barwy Wolontariatu w kategorii Wolontariat Pracowniczy;
- Produkt SpeedCollect Plus otrzymał nagrodę przyznaną przez The Banking Technology Magazine w kategorii „Best Corporate Banking Achievement for 2005”;
- Citibank Handlowy zajął pierwsze miejsce w rankingu European Clearing Survey magazynu Global Investor w kategoriach: najlepszy bank rozliczeniowy dla papierów dłużnych oraz akcji;
- Bank został uhonorowany tytułem Mecenasa Roku 2005 Filharmonii Narodowej w Warszawie;
- Marka Citibank Handlowy została wyróżniona tytułem Superbrands Polska;
- Bank zdobył trzecie miejsce w rankingu „Pracodawca marzeń” sektora finansów przygotowanym przez Studenckie Koło Naukowe Konsultingu SGH;
- Konto CitiGold zajęło pierwsze miejsce w rankingu Rzeczpospolitej w kategorii konta osobistego dla osób zamożnych i wymagających;
- Karta kredytowa Citibank została uznana za najbezpieczniejszą kartę w rankingu Rzeczpospolitej;
- Bank otrzymał godło promocyjne Bank Przyjazny dla Przedsiębiorców za rok 2004.
- Dom Maklerski Banku Handlowego S.A. otrzymał nagrodę Prezesa Zarządu Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie SA za największy udział w obrotach akcjami w 2005 roku.

9.5 Mecenat kultury i sztuki

- Bank jako Mecenas Roku 2005 Filharmonii Narodowej w Warszawie był sponsorem koncertu orkiestry Academy of St. Martin-in-the-Fields oraz koncertu w wykonaniu Orkiestry Symfonicznej i Chóru Żeńskiego Filharmonii Narodowej pod dyktando Grzegorza Nowaka;
- Bank był sponsorem studyjnego albumu Anny Marii Jopek „Niebo”;
- Citibank Handlowy sponsorował 2 koncerty z cyklu Era Jazzu: saksofonisty Jana Garbarka & The Hilliard Ensemble oraz jazzowej grupy wokalne The Manhattan Transfer;
- Bank był sponsorem strategicznym wystawy fotografii „Jedna pasja, dwie wizje” Davida Michaela Kennedy i Tomka Niewiadomskiego w Fabryce Trzciny w Warszawie;
- Bank wsparł koncert charytatywny Orkiestry Akademii Beethovenowskiej w Krakowie z okazji Dnia Dziecka na rzecz sierocińca w Cholpon Ata w Kirgizji;
- Citibank Handlowy był sponsorem koncertu Al Di Meola Group w ramach festiwalu Wrocław Non Stop.

IV. Istotne czynniki ryzyka związane z działalnością Banku

1. Istotne czynniki ryzyka i zagrożenia związane z otoczeniem Banku

1.1 Gospodarka

Prognozy Banku dotyczące polskiej gospodarki zakładają przyspieszenie wzrostu gospodarczego do 4,2% w 2006 roku z 3,2% w 2005 roku. Głównym czynnikiem wzrostu w Polsce powinien stać się popyt krajowy, dzięki jednoczesnemu ożywieniu popytu konsumpcyjnego oraz inwestycyjnego.

Rosnącemu spożyciu powinna sprzyjać zaplanowana na 2006 rok waloryzacja rent i emerytur oraz wzrost funduszu nabywczego ludności, wynikający zarówno ze wzrostu płac, jak i zatrudnienia. Jednocześnie do wzrostu inwestycji powinien przyczyniać się wysoki stopień wykorzystania mocy produkcyjnych oraz spadek stóp procentowych w wyniku rozluźnienia polityki monetarnej przez Radę Polityki Pieniężnej (według prognoz Banku łącznie o około 50 punktów bazowych w 2006 roku). W minionych latach zmiany inwestycji okazywały się wyjątkowo trudne do przewidzenia. Dlatego głównym czynnikiem ryzyka dla wzrostu gospodarczego w kraju jest możliwość opóźnienia ożywienia inwestycyjnego. Doprowadziłoby to do osłabienia presji popytowej, a tym samym do ograniczenia i tak niskiej inflacji.

W takim scenariuszu Rada Polityki Pieniężnej mogłaby być skłonna do głębokich redukcji stóp procentowych. Istotny wpływ na kierunek polityki pieniężnej będą mieć również wahania kursu polskiej waluty. W przypadku znacznie głębszej od przewidywanej aprecjacji złotego, skala redukcji stóp procentowych w celu zmniejszenia restrykcyjności polityki monetarnej okazałaby się większa.

Istotnym czynnikiem ryzyka dla sytuacji polskiej gospodarki w 2006 roku może okazać się utrzymująca się niepewność dotycząca kierunku i kształtu polityki fiskalnej rządu. Zmiany w finansach publicznych mogą wpływać na sposób postrzegania polskiej gospodarki przez inwestorów zagranicznych i w ten sposób przyczyniać się do zmian kursu polskiej waluty. Niekorzystne zmiany kursów walutowych mogłyby mieć negatywny wpływ na wyniki finansowe i ogólną kondycję ekonomiczną Banku. Jednocześnie ewentualne nasilenie się niepewności politycznej wpływałoby negatywnie na skłonność przedsiębiorstw do inwestycji, ograniczając zainteresowanie klientów usługami Banku w zakresie działalności kredytowej.

Nie można również wykluczyć, że zmiany na scenie politycznej mogłyby powodować istotne zmiany w otoczeniu instytucjonalnym oraz warunkach działania Banku.

1.2 Ryzyka związane z regulacjami prawnymi

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

Wśród wyżej wskazanych regulacji jako najważniejsze można wymienić:

- dopuszczalny stopień koncentracji kredytów i sumy wierzytelności (Prawo Bankowe),
- maksymalny poziom kapitałów własnych, jakie mogą być przeznaczone na inwestycje na rynku kapitałowym (Prawo Bankowe),
- określenie standardów płynności oraz standardów ryzyka kredytowego (uchwały KNB),

- tworzenie i odprowadzanie rezerw obowiązkowych (Ustawa o NBP, Prawo Bankowe, uchwały KNB oraz uchwały Zarządu NBP),
- podatki i inne świadczenia o podobnym charakterze,
- ustawa wprowadzająca przepisy przeciwko lichwie określająca maksymalne ustawowe stopy odsetek od kredytu konsumenckiego i maksymalne kwoty opłat związanych z tym kredytem,
- ograniczenia w udzielaniu kredytów walutowych.

1.3 Konkurencja w sektorze bankowym

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

Po akcesji Polski do Unii Europejskiej wzrosło zainteresowanie zagranicznych banków polskim rynkiem usług bankowych. Ułatwieniem dla banków z Unii Europejskiej jest brak konieczności tworzenia od zera czy kupowania innego banku, wystarczy, że dana instytucja działa w którymś z krajów unijnych oraz zgłosi chęć działania na innym rynku europejskim instytucjom nadzoru. Od momentu przystąpienia do struktur europejskich zagraniczne banki zgłaszają chęć prowadzenia w Polsce tzw. działalności transgranicznej, czyli bez fizycznej obecności. Do końca 2005 roku napłynęło ponad 100 zgłoszeń do Komisji Nadzoru Bankowego. Na razie działalność ta prowadzona jest w formie przedstawicielstw, czyli otwierane są instytucje bankowe bez siedziby w Polsce. Nastawione są one głównie na obsługę dużych przedsiębiorstw, 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, również w takich segmentach rynku, jak operacje dewizowe, rozliczenia transakcji handlu zagranicznego i bankowość inwestycyjna.

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.

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

2. Istotne czynniki ryzyka i zagrożenia związane z Bankiem i jego działalnością

2.1 Ryzyko płynności

Niezgodność w terminach zapadalności kredytów i finansujących je depozytów jest typowa dla działalności bankowej i występuje również w Banku. Może ona powodować potencjalne problemy z bieżącą płynnością w przypadku skumulowania się większych wypłat klientów. Za

zarządzanie aktywami i pasywami Banku, w tym regulację i kontrolę ryzyka płynności, odpowiada Komitet ds. Zarządzania Aktywami i Pasywami Banku, którego strategię realizuje Departament 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 niski.

2.4 Ryzyko związane z działalnością kredytową

Prowadzenie działalności polegającej na udzielaniu kredytów i gwarancji jest nierozzerwalnie związane z ryzykiem nieterminowej spłaty kredytu (rat kapitałowych i odsetek), a także z ryzykiem nieodzyskania należności z tytułu udzielonego kredytu lub gwarancji. Bank na bieżąco monitoruje aktywa objęte ryzykiem, klasyfikując je zgodnie z odpowiednimi regulacjami i tworzy wymagane przepisami rezerwy na należności. Zarząd Banku uważa, że obecny poziom rezerw jest właściwy. W związku z możliwością zmiany warunków zewnętrznych lub zaistnienia

innych okoliczności, które mogłoby negatywnie wpłynąć na klientów Banku, nie ma pewności, że w przyszłości konieczność tworzenia rezerw stosownych do istniejącego portfela nie będzie miała negatywnego wpływu na sytuację finansową Banku, oraz że istniejące rezerwy i zabezpieczenia okażą się wystarczające dla pokrycia możliwych strat z działalności kredytowej.

2.5 Ryzyko związane z inwestycjami kapitałowymi

Inwestycje kapitałowe dzielą się na dwie kategorie: strategiczne i restrukturyzacyjne. Portfel inwestycji strategicznych zawiera akcje i udziały Banku w polskich instytucjach finansowych o strategicznym znaczeniu dla Banku ze względu na prowadzone przez niego operacje. Inwestycje realizowane są bezpośrednio przez Bank lub pośrednio przez spółki inwestycyjne Banku (ze 100% udziałem Banku). Wartość inwestycji kapitałowych netto wraz z pożyczkami podporządkowanymi i odsetkami od tych pożyczek wyniosła 364,2 mln zł na koniec 2005 roku, w porównaniu do 450,6 mln zł na koniec 2004 roku. Ze względu na szereg zjawisk makroekonomicznych, sytuację na rynku kapitałowym i inne czynniki mające wpływ na działalność spółek, w których Bank jest udziałowcem, cena sprzedaży posiadanych udziałów może okazać się niższa od spodziewanej, a nawet niższa od ich wartości w księgach Banku, co może niekorzystnie wpłynąć na sytuację finansową Banku. Bank poczynił już znaczące rezerwy związane ze swoimi inwestycjami kapitałowymi, stąd poziom ryzyka związany z dalszym spadkiem wartości portfela inwestycyjnego Banku jest umiarkowany.

2.6 Ryzyko operacyjne

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

2.7 Wpłaty na rzecz Bankowego Funduszu Gwarancyjnego

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

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

V. Perspektywy rozwoju Banku

1. Ogólne cele rozwoju Banku

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

W minionym roku Bank istotnie zwiększył bazę klientów bankowości detalicznej. 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.

W perspektywie kilku lat Bank aspiruje do osiągnięcia dwucyfrowego udziału rynkowego, mierzonego udziałem w wyniku na działalności bankowej sektora. W roku 2005 udział ten wyniósł ponad 7%. Wzrost udziału rynkowego zostanie osiągnięty poprzez utrzymanie wiodącej pozycji Banku w bankowości korporacyjnej oraz bankowości detalicznej, w tym usługi dla osób fizycznych o najwyższych dochodach. Dynamicznie rozwijane będą obszary działalności o dużym potencjale wzrostu, w szczególności pożyczki gotówkowe dla osób fizycznych (pod szyldem CitiFinancial).

Udział Banku w kosztach sektora w 2005 roku wyniósł około 8,5%. Aktualnie Bank jest w fazie dalszych inwestycji, w nadchodzących latach Bank będzie kładł duży nacisk na politykę zarządzania kosztami, jak również wysoką dyscyplinę w zakresie kosztów. Udział Banku w wyniku netto sektora bankowego wyniósł w 2005 roku ponad 6%.

1.1 Bankowość przedsiębiorstw

Bank jest liderem bankowości przedsiębiorstw w Polsce. Jego udział w kredytach dla firm na koniec 2005 roku wyniósł 5,0% wobec 5,8% na koniec 2004 roku, natomiast w depozytach firm wyniósł odpowiednio 8,9% wobec 10,0% na koniec 2004 roku. Udział Banku w emisji krótkoterminowych papierów dłużnych, mierzony wielkością zadłużenia, wzrósł do 21,4% na koniec 2005 roku wobec 20,3% na koniec 2004 roku.

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

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

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

jego znajomość krajowego otoczenia gospodarczego z międzynarodowym doświadczeniem i globalnym zasięgiem Citigroup.

W bankowości przedsiębiorstw Bank planuje wzrost przychodów w obszarze tzw. rynku środka. 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 oraz stałe poszerzanie oferty dedykowanej klientom z tego segmentu.

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

Usługi w zakresie bankowości inwestycyjnej nadal oferowane będą w ścisłej współpracy między Bankiem i Citigroup Global Markets. Pozwala to na zaoferowanie zarówno obsługi wielkich międzynarodowych transakcji, jak i świadczenie usług dla podmiotów krajowych.

1.2 Bankowość detaliczna

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

Udział Banku w kredytach osób fizycznych ogółem (łącznie z kredytami hipotecznymi) wzrósł do 2,5% na koniec 2005 roku, wobec 2,3% na koniec 2004 roku, zaś w depozytach udział na koniec 2005 wyniósł 2,2% w porównaniu do 2,8% na koniec roku 2004.

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 jest utrzymanie pozycji lidera w rynku kart kredytowych - rynku, na którym jest światowym liderem. Zaoferowane zostaną nowe typy kart jak również programy lojalnościowe. Poszerzona zostanie grupa docelowa klientów, którym Bank będzie oferował swoje karty.

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

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



W obszarze produktów inwestycyjnych i zarządzania aktywami Bank podtrzymuje podejście „otwartej architektury” w oferowaniu produktów z tego segmentu. W zakresie zarządzania aktywami plany zakładają koncentrację na dystrybucji produktów oferowanych przez obecne na polskim rynku Towarzystwa Funduszy Inwestycyjnych oraz fundusze zagraniczne, dzięki czemu możliwe będzie znaczące poszerzenie oferty oraz dopasowanie jej do wymagań klientów. Stały dostęp do niezależnej oferty produktów inwestycyjnych, systematycznie poszerzanej o nowe rozwiązania będzie w przyszłości stanowić o przewadze konkurencyjnej Banku.

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

Bank również dynamicznie rozwija kredyty gotówkowe udzielane klientom o niskich dochodach. Działalność ta została wyodrębniona biznesowo i jest prowadzona pod szyldem CitiFinancial, części Citigroup specjalizującej się w działalności kredytowej dla osób fizycznych. Bank oczekuje dynamicznego rozwoju tej działalności.

Mając na uwadze dynamiczny wzrost rynku detalicznego Bank planuje do połowy 2006 roku rozszerzyć sieć placówek CitiFinancial do 100 oddziałów. Dzięki rozbudowie sieci możliwe będzie zaoferowanie klientom wygodniejszego dostępu do usług oraz wzrost sprzedaży. Duży nacisk zostanie położony na aktywną sprzedaż pożyczek hipotecznych.

1.3 Sieć dystrybucji

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

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

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

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

skomplikowane produkty. W przypadku bankowości detalicznej duży nacisk zostanie położony na dalszy wzrost wykorzystania Internetu (Citibank Online). Docelowo Internet ma być podstawowym źródłem realizowania transakcji dla klientów indywidualnych.

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

2. Synergie

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

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

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

VI. Dobre praktyki oraz zasady zarządzania Bankiem

1. Dobre praktyki w Banku

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

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

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

Chęć zapewnienia transparentności działania Banku Handlowego w Warszawie SA, 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 bierze udział Zarząd Banku;
- Wsparcie Biura Relacji Publicznych podczas kwartalnych konferencji prasowych dla mediów, organizowanych po publikacji sprawozdań okresowych;
- Publikowanie na stronie internetowej na bieżąco informacji na temat Banku i jego przedsięwzięć, a także wszystkich raportów okresowych i bieżących. Strona internetowa umożliwia również kontakt z zespołem Relacji inwestorskich, który dysponuje szeroką wiedzą na temat Banku i jego grupy kapitałowej;
- Umożliwienie przedstawicielom mediów obecności na Walnych Zgromadzeniach Akcjonariuszy.

1.2 Transparentność

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

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

1.3 Ochrona akcjonariuszy mniejszościowych

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

- Walne Zgromadzenia Banku zawsze odbywają się w siedzibie Banku, która mieści się w Warszawie;
- Zgodnie z praktyką przyjętą w Spółce wszystkie istotne materiały na Walne Zgromadzenie, w tym projekty uchwał wraz z uzasadnieniem i opinią Rady Nadzorczej udostępniane są Akcjonariuszom najpóźniej na 7 dni przed terminem odbycia Walnego Zgromadzenia, w siedzibie Spółki oraz na jej stronie internetowej;
- Walne Zgromadzenie posiada stabilny regulamin, określający szczegółowo zasady prowadzenia obrad i podejmowania uchwał;

- W Walnym Zgromadzeniu uczestniczą członkowie Rady Nadzorczej i Zarządu, którzy w ramach swoich kompetencji udzielają uczestnikom Zgromadzenia wyjaśnień i informacji o Banku;
- Uczestnikom Walnego Zgromadzenia zgłaszającym sprzeciw wobec uchwały zapewnia się możliwość uzasadnienia sprzeciwu. Ponadto, każdy uczestnik Zgromadzenia ma możliwość złożenia swojego pisemnego oświadczenia do protokołu posiedzenia.

2. Władze Banku i zasady zarządzania

W 2005 nie nastąpiły zmiany w zasadach zarządzania Bankiem, a zasady te przedstawione zostały w Nocie 3 Sprawozdania Finansowego Banku.

2.1 Zmiany w składzie Zarządu i Rady Nadzorczej w 2005 roku

2.1.1 Zmiany w składzie Zarządu Banku w 2005 roku

Rezygnację złożyli :

Wiceprezes Zarządu Banku David J. Smith z dniem 3 lutego 2005 r.

Wiceprezes Zarządu Banku Sunil Sreenivasan z dniem 31 marca 2005 r.

Wiceprezes Zarządu Banku Philip King z dniem 26 października 2005 r.

Powołani zostali :

Reza Ghaffari na stanowisko Wiceprezesa Zarządu Banku z dniem 4 lutego 2005 r.

Sanjeeb Chaudhuri na stanowisko Wiceprezesa Zarządu Banku z dniem 28 października 2005 r.

W 2006 roku do dnia podpisania sprawozdania miały miejsce następujące zmiany w składzie Zarządu Banku :

- powołany został Wotold Zieliński na stanowisko Wiceprezesa Zarządu Banku z dniem 1 stycznia 2006 r.
- rezygnację złożył Wiceprezes Zarządu Banku Reza Ghaffari z dniem 22 lutego 2006 r.

2.1.2 Zmiany w składzie Rady Nadzorczej Banku w 2005 roku

W 2005 roku nie nastąpiły zmiany w składzie Rady Nadzorczej Banku.

Na dzień sporządzenia sprawozdania miały miejsce zmiany w składzie Rady Nadzorczej Banku. W dniu 23 stycznia 2006 roku Pan Edward Kuczera złożył skierowaną do Prezesa Rady Nadzorczej Banku rezygnację z funkcji członka Rady Nadzorczej z prośbą o jej przyjęcie z dniem 31 stycznia 2006 roku.

W dniu 27 lutego 2006 roku Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Banku Handlowego w Warszawie SA powołało do składu Rady Nadzorczej Pana Krzysztofa Opolskiego jako członka Rady Nadzorczej Banku Handlowego w Warszawie SA.

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

Członkowie Zarządu Banku są powoływani przez Radę Nadzorczą na okres trzech lat. 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 Prezesa 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, w szczególności:

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

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

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

w tys. zł

	Wynagrodzenia, nagrody i korzyści otrzymane w Banku			Inne*
	Wynagrodzenie zasadnicze i nagrody	Inne świadczenia	Wartość akcji przyznanych w 2005 roku	
Sławomir Sikora	2 243	167	891	-

w tys. zł

	Wynagrodzenia, nagrody i korzyści otrzymane w Banku			Inne*
	Wynagrodzenie zasadnicze i nagrody	Inne świadczenia	Wartość akcji przyznanych w 2005 roku	
Sanjeeb Chaudhuri	24	-	-	-
Reza Ghaffari	1 175	209	204	-
Lidia Jabłonowska-Luba	1 196	12	218	16
Philip King	1 456	470	745	-
Michał Mrozek	1 506	30	343	7
David Smith	14	-	-	-
Sunil Sreenivasan	541	5	-	-
	8 155	893	2 401	23

*Inne wynagrodzenia otrzymane z tyt. pełnienia funkcji we władzach jednostek podporządkowanych

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

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

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

Łączna wartość wynagrodzeń, nagród i korzyści wypłaconych lub należnych obecnym i byłym członkom Zarządu Banku w 2004 roku:

w tys. zł

	Wynagrodzenia, nagrody i korzyści otrzymane w Banku				Inne*
	Wynagrodzenie zasadnicze i nagrody	Inne świadczenia	Wartość akcji przyznanych w 2004 roku	Opcje menedżerskie przyznane w 2004 roku (w szt.)	
Sławomir Sikora	2 291	46	118	-	-
Lidia Jabłonowska-Luba	1 057	3	48	1 500	30
Wiesław Kalinowski	428	2 765	-	-	-
Philip King	2 475	216	168	8 000	-
Michał Mrozek	1 249	14	48	1 500	8
David Smith	174	3	-	-	-
Sunil Sreenivasan	3 926	1 556	404	16 000	-
	11 600	4 603	786	27 000	38

*Inne wynagrodzenia otrzymane z tyt. pełnienia funkcji we władzach jednostek podporządkowanych

Łączna kwota „Wynagrodzenia zasadniczego i nagród” obejmuje wartość brutto wypłaconego w 2004 roku wynagrodzenia zasadniczego oraz przyznanej nagrody za 2004 rok.

Zgodnie z decyzją Rady Nadzorczej kwota przyznanych członkom Zarządu nagród za 2003 rok, wypłaconych w 2004 roku wyniosła łącznie 3 294 tys. zł.

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

Łączna wartość wynagrodzeń, nagród i korzyści wypłacanych lub należnych obecnym i byłym członkom Rady Nadzorczej Banku w 2005 oraz 2004 roku:

w tys. zł	2005	2004
Stanisław Sołtysiński	190	107
Göran Collert	73	71
Mirosław Gryszka	116	71
Edward Kuczera	116	71
Jarosław Myjak	73	30
Andrzej Olechowski	116	71
Andrzej Gdula	-	41
	684	462

Osoby nadzorujące Bank nie otrzymywały w 2005 i 2004 roku wynagrodzeń z tytułu pełnienia przez nich funkcji w organach jednostek podporządkowanych.

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

Żaden członek Zarządu nie posiada akcji Banku ani akcji i udziałów w jednostkach powiązanych Banku. Spośród członków Rady Nadzorczej Banku, wyłącznie jeden członek Rady Nadzorczej posiada 752 akcje Banku Handlowego w Warszawie SA o łącznej wartości nominalnej 3 tys. zł.

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

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

Postanowienie to mówi, iż w razie odwołania członka Zarządu z zajmowanego stanowiska w trakcie obowiązywania umowy, (czyli w trakcie kadencji) i gdy ulegnie ona rozwiązaniu za uprzednim 3-miesięcznym wypowiedzeniem, członkowi Zarządu przysługiwać będzie jednorazowe odszkodowanie w wysokości równej rocznemu wynagrodzeniu zasadniczemu. Wypłata odszkodowania nastąpi w ciągu 14 dni od dnia rozwiązania Umowy.

Odszkodowanie w tej samej wysokości należne będzie w razie rozwiązania umowy bez wypowiedzenia, z ważnych przyczyn losowych, określonych w szczególności w art. 53 Kodeksu Pracy.

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.

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

W dniu 24 maja 2005 roku Rada Nadzorcza Banku dokonała wyboru biegłego rewidenta - firmy KPMG Audyt Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie, przy ul. Chłodnej 51 (zwanego dalej „KPMG”), wpisanego na listę podmiotów uprawnionych do badania sprawozdań finansowych pod numerem 458, któremu powierzono zostało badanie i przegląd sprawozdań finansowych Banku za 2005 rok. Wybór firmy KPMG Audyt Sp. z o.o. został dokonany zgodnie z obowiązującymi przepisami i normami zawodowymi.

Wynagrodzenie KPMG wynikające z zawartych umów (należne lub wypłacone) dotyczące 2005 roku i 2004 roku przedstawia poniższa tabela:

	Dotyczące roku	2005	2004
w tys. zł			
Wynagrodzenia z tytułu badania (1)		1 337	1 195
Wynagrodzenie za usługi pokrewne (2)		60	260
		1 397	1 455

(1) Wynagrodzenia z tytułu badania obejmują kwoty wypłacone lub należne KPMG za usługi związane z badaniem jednostkowego oraz skonsolidowanego sprawozdania finansowego Banku (umowa z dnia 22 listopada 2005 roku) oraz przeglądu półrocznego jednostkowego oraz skonsolidowanego sprawozdania finansowego (umowa z dnia 21 sierpnia 2005 roku).

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

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

podpisy Członków Zarządu

27.03.2006 roku Data	Sławomir Sikora Imię i nazwisko	Prezes Zarządu Stanowisko/funkcja Podpis
27.03.2006 roku Data	Sanjeeb Chaudhuri Imię i nazwisko	Wiceprezes Zarządu Stanowisko/funkcja Podpis
27.03.2006 roku Data	Witold Zieliński Imię i nazwisko	Wiceprezes Zarządu Stanowisko/funkcja Podpis
27.03.2006 roku Data	Lidia Jabłonowska-Luba Imię i nazwisko	Członek Zarządu Stanowisko/funkcja Podpis
27.03.2006 roku Data	Michał H. Mrozek Imię i nazwisko	Członek Zarządu Stanowisko/funkcja Podpis