

Ocena Rady Nadzorczej Banku Handlowego w Warszawie SA na temat sytuacji spółki w 2005 roku

Rok 2005 zakończył się dla Banku Handlowego w Warszawie S.A. najwyższym zyskiem netto od momentu fuzji z Citibank Poland S.A.

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. Na wyższy wynik z tytułu odsetek wpływ miało przede wszystkim efektywne zarządzanie marżą na depozytach oraz wysokie przychody odsetkowe od kredytów gotówkowych w części detalicznej. Wzrost dochodów prowizyjnych Bank osiągnął dzięki dynamicznemu wzrostowi sprzedaży produktów inwestycyjnych i ubezpieczeniowych w części detalicznej Banku oraz wzrostowi prowizji od usług powierniczych. Wzrost wyniku na instrumentach finansowych wycenianych według wartości godziwej przez rachunek zysków i strat nastąpił przede wszystkim za sprawą wyższego wyniku na operacjach instrumentami pochodnymi natomiast wzrost wyniku na inwestycyjnych (lokacyjnych) papierach wartościowych, głównie w efekcie osiągniętego wyższego wyniku na operacjach dłużnymi papierami wartościowymi w kategorii dostępnych do sprzedaży – obligacji skarbowych.

W 2005 roku Bank kontynuował działania mające na celu poprawę rentowności instytucji poprzez optymalizację kosztów. Ograniczono koszty budynków przy lepszym dostosowaniu sieci oddziałów do potrzeb klientów. Pomimo działań optymalizacyjnych, koszty Banku nieznacznie wzrosły, do czego przyczyniły się poniesione w pierwszej części roku koszty na rozbudowę kanałów dystrybucji oraz wzrostu zatrudnienia w obszarze sprzedaży bankowości detalicznej i CitiFinancial (otwarcie w 2005 roku 22 nowych placówek). Istotny wpływ na poziom kosztów wywarły procesy restrukturyzacyjne, w tym zwolnienia grupowe, które były realizowane w ślad za reorganizacją poszczególnych obszarów i wprowadzaniem nowych rozwiązań technologicznych i organizacyjnych. Bank spodziewa się w ich wyniku poprawy jakości i efektywności obsługi klienta. Ponadto, przeznaczono dodatkowe środki na promocję nowej oferty produktowej dla sektora małych i średnich przedsiębiorstw.

Istotnym czynnikiem pozytywnie wpływającym na wynik netto była niska różnica wartości rezerw i aktualizacji wyceny. W wyniku przeprowadzonych restrukturyzacji poprawie uległa jakość portfela kredytowego w części korporacyjnej, natomiast w obszarze bankowości detalicznej i CitiFinancial jakość portfela kredytowego pozostała stabilna, a poziom ryzyka kredytowego można określić jako adekwatny. Ponadto, począwszy od 1 stycznia 2005 roku Bank sporządza jednostkowe sprawozdania finansowe według Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej (MSSF) oraz związanych z nimi interpretacjami ogłoszonymi w formie rozporządzeń Komisji Europejskiej. Zmiana standardów wpłynęła na nowy sposób klasyfikacji należności Banku oraz naliczania rezerw na ryzyko związane z działalnością kredytową. Pozytywny wpływ na wynik z tytułu rezerw na poniesione niezidentyfikowane straty oraz należności oceniane grupowo i indywidualnie świadczy o stabilizacji jakości portfela kredytowego.

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. 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 wiarytelności określone odnośnymi regulacjami.

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.

W 2005 roku nastąpiły nieznaczne zmiany w strukturze pasywów spowodowane spadkiem depozytów terminowych w grupie klientów indywidualnych, 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.

W porównaniu z 2004 rokiem wartość kapitałów własnych zmniejszyła się, co było spowodowane przede wszystkim wypłatą wysokiej dywidendy pochodzącej z zysku z lat ubiegłych przekazanej z kapitału zapasowego i kapitału rezerwowego.

Zdaniem Rady Nadzorczej, utrzymywany przez Bank poziom kapitałów jest w pełni wystarczający do zachowania bezpieczeństwa finansowego instytucji, zgromadzonych w niej depozytów, a także całkowicie zapewniający możliwości rozwoju firmy. Należy przy tym zauważyć, że Bank wciąż znacząco przekracza wymagany przez Ustawę Prawo Bankowe współczynnik wypłacalności, co obciąża wskaźniki efektywności kapitałów.

Rada Nadzorcza pozytywnie ocenia starania poprawiające konkurencyjność oferty Banku dla segmentu małych i średnich przedsiębiorstw. 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 roku 2005 Bank stopniowo umacniał pozycję w obsłudze osób zamożnych dzięki usłudze CitiGold Zarządzanie Majątkiem. Zarządzanie środkami klientów jest oparte na indywidualnym konstruowaniu portfela inwestycyjnego, w oparciu o potrzeby i preferencje klienta. Ponadto, w 2005 roku znacząco obniżone zostało oprocentowanie kart kredytowych Banku, dzięki czemu oferta Banku stała się bardziej konkurencyjna.

Dodatkowo, odnotowano liczne zmiany reorganizujące sieć sprzedaży. Przede wszystkim Bank dynamicznie rozwija sieć CitiFinancial. W celu zwiększenia dostępności oddziałów bez ponoszenia znaczących kosztów, Bank kontynuował wdrażanie idei wspólnych oddziałów części detalicznej i korporacyjnej.

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, co świadczy o stabilnej sytuacji Banku.

Rada Nadzorcza poddaje regularnej ocenie współpracę Banku z inwestorem większościowym, Citigroup Inc. Współpraca ta prowadzona jest na kilku płaszczyznach, wśród których najistotniejsze to wdrożenia nowych produktów bankowych i systemów informatycznych, zarządzanie ryzykiem, kontrola finansowa, zarządzanie kadrą i kontrola wewnętrzna. Wsparcie ze strony największej instytucji finansowej na świecie jest ważnym atutem Banku, sprzyjającym umocnieniu pozycji konkurencyjnej na rynku lokalnym. Rada Nadzorcza ocenia pozytywnie starania Zarządu w zakresie adekwatnego rozliczania usług dostarczanych przez Citigroup Inc.

Bank realizuje strategię budowania uniwersalnej instytucji finansowej, dysponującej kompleksową gamą produktów i rozwiązań zdolnych zaspokoić potrzeby szerokiego grona klientów. 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.

Bank zamierza skoncentrować się na podstawowej działalności i w 2005 roku podjął decyzję o sprzedaży, jak również zawarł stosowne umowy zobowiązujące do sprzedaży m.in. Towarzystwa Funduszy Inwestycyjnych Banku Handlowego S.A., Handlowy Zarządzanie Aktywami S.A., Handlowy – Heller S.A., jak również zorganizowanej części przedsiębiorstwa obejmującej prowadzenie działalności w zakresie rozliczeń transakcji kartowych. Działalność faktoringowa będzie prowadzona w oparciu o wewnętrzną platformę produktową, natomiast w obszarze produktów inwestycyjnych i zarządzania aktywami Bank będzie realizował 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.

Przewodniczący Rady Nadzorczej

Stanisław Soltysiński