

Ocena Rady Nadzorczej Banku Handlowego w Warszawie SA na temat sytuacji spółki w 2006 roku

Od momentu fuzji z Citibank Poland S.A Bank Handlowy w Warszawie S.A. notował systematyczny wzrost wyniku netto, a rok 2006 był pod tym względem rekordowy.

Do głównych czynników, które miały wpływ na poziom wyniku finansowego netto należy zaliczyć wzrost wyniku z tytułu odsetek, wzrost wyniku z tytułu opłat i prowizji, wzrost przychodów z tytułu dywidend, wzrost wyniku z tytułu zbycia aktywów trwałych, wyższy od ubiegłorocznego wynik na pozostałych przychodach i kosztach operacyjnych oraz spadek kosztów funkcjonowania banku.

Pomimo spadku rynkowego poziomu stóp procentowych Bank zanotował wzrost wyniku na działalności odsetkowej. Ma to związek przede wszystkim ze zwiększeniem wolumenu kredytów w segmencie Bankowości Detalicznej oraz zwiększeniem przychodów odsetkowych od instrumentów dłużnych dostępnych do sprzedaży w związku ze znaczącym wzrostem portfela tych papierów. Innym efektem spadku rynkowych stóp procentowych, ale również doskonałej koniunktury na rynku instrumentów inwestycyjnych, był wzrost zainteresowania produktami ubezpieczeniowymi i inwestycyjnymi. Miało to pozytywny skutek dla Banku w postaci wzrostu wyniku z tytułu opłat i prowizji, przy czym, należy podkreślić, że wzrost ten miał miejsce pomimo braku opłat prowizyjnych od sprzedanych na początku 2006 roku spółek zależnych Handlowy Zarządzanie Aktywami S.A. oraz Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych S.A. Bank osiągnął również znaczące przychody w wyniku zrealizowania strategicznych decyzji dotyczących sprzedaży spółek: Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych Banku Handlowego w Warszawie S.A., Handlowy Zarządzanie Aktywami S.A., udziałów w jednostce stowarzyszonej Handlowy Heller S.A. oraz zorganizowanej części przedsiębiorstwa Banku obejmującą prowadzenie działalności w zakresie rozliczeń transakcji kartowych w ramach sektora Bankowości Detalicznej. Wzrost wyniku na pozostałych kosztach i przychodach operacyjnych został osiągnięty w związku z niższymi kosztami rezerw na sprawy sporne przy jednoczesnym wzroście przychodów z tytułu świadczenia przez Bank usług na rzecz CitiGroup Inc. oraz z tytułu odnotowania przychodów dotyczących akcji przyznanych przez MasterCard.

W 2006 roku odnotowano wyraźny spadek ogólnych kosztów funkcjonowania Banku. Jest to efekt zainicjowanych w latach ubiegłych i kontynuowanych w 2006 roku działań restrukturyzacyjnych mających na celu poprawę rentowności Banku poprzez optymalizację kosztów. Spadek kosztów widoczny jest praktycznie we wszystkich obszarach funkcjonowania Banku, za wyjątkiem kosztów osobowych, które, w porównaniu do roku ubiegłego, wykazały nieznaczny wzrost. Zwiększenie wydatków pracowniczych było spowodowane podwyższeniem poziomu wynagrodzeń i programów motywacyjnych oraz wzrostem zatrudnienia w dynamicznie rozwijającej się sieci Banku CitiFinancial. Zważywszy na znaczny wzrost liczby placówek Banku (w ciągu roku liczba placówek łącznie wzrosła o 50 i składała się na koniec 2006 roku z 99 oddziałów oraz 12 mniejszych punktów sprzedaży, wobec 61 placówek na koniec grudnia 2005 roku) oraz wzrost kosztów marketingowych, tym bardziej na podkreślenie zasługuje fakt spadku całkowitych kosztów ogólnoadministracyjnych.

W 2006 roku największym składnikiem aktywów Banku pozostają kredyty. Ogólny poziom należności kredytowych Banku nie odbiegał zbytnio od poziomu ubiegłorocznego, jednak należy podkreślić, że w roku 2006, po raz pierwszy od dłuższego czasu, odnotowano wzrost portfela kredytowego w niebankowym sektorze klientów (66 mln zł, tj. ok 1%). Stało się tak przede wszystkim za sprawą znacznego wzrostu akcji kredytowej w grupie klientów indywidualnych, który skompensował spadek wolumenu kredytów udzielonych największym podmiotom gospodarczym w związku ze spadkiem ich zapotrzebowania na finansowanie spowodowanym poprawą ich sytuacji finansowej. Zgodnie z przewidywaniami Zarządu można się spodziewać, że planowane przez Bank wprowadzenie nowych produktów kredytowych, zwłaszcza kredytów mieszkaniowych i hipotecznych, w połączeniu z korzystną koniunkturą rynkową oraz optymizmem kredytobiorców, zaowocują w ciągu najbliższych lat jeszcze większym wzrostem portfela kredytów w sektorze klientów detalicznych. Bank regularnie kontroluje

koncentrację swojego portfela zaangażowań, dążąc do uniknięcia uzależnienia portfela od wąskiej grupy klientów.

W 2006 roku Bank zanotował zmniejszenie odpisów netto na utratę wartości kredytów. Dodatkowo, znaczący, pozytywny wpływ na wynik netto miało rozwiązanie rezerwy z tytułu pożyczki podporządkowanej udzielonej spółce zależnej w związku z jej spłatą.

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 oraz koniecznością zagospodarowania środków pieniężnych, które pozostają w dyspozycji Banku.

W 2006 roku zaobserwowano nieznaczne zmiany w strukturze pasywów. Łączna suma zobowiązań wzrosła wskutek, przede wszystkim, wzrostu depozytów klientów korporacyjnych oraz zobowiązań wobec jednostek z sektora bankowego. Poziom depozytów niebankowych instytucji finansowych oraz klientów detalicznych spadł, przy czym w przypadku osób prywatnych związane jest to z przesunięciem części środków finansowych klientów do korzystniejszych pod względem rentowności produktów inwestycyjnych.

W porównaniu do roku ubiegłego, wartość kapitałów własnych Banku na koniec 2006 roku zwiększyła się wskutek zatrzymania w Spółce części zysku za 2005 rok. 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. Na koniec grudnia 2006 roku współczynnik wypłacalności Banku kształtował się podobnym poziomem, jak na koniec roku poprzedniego i w zupełności spełniał wymagania Ustawy Prawo Bankowe. Dodatkowo, w portfelu zaangażowań wobec podmiotów niebankowych nie wystąpiło żadne zaangażowanie wykraczające poza limity koncentracji wierzytelności określone jednostronnymi regulacjami.

Rada Nadzorcza pozytywnie ocenia starania Banku wzmagające konkurencyjność jego oferty oraz pozyskiwanie nowych klientów. W przypadku klientów korporacyjnych, uznaniem cieszy się szeroka oferta produktowa oraz zindywidualizowana obsługa, a w szczególności nowy program kredytowy oraz platforma internetowa do wykonywania transakcji walutowych. Przyczyniło się to do wzrostu, prawie o 1000, liczby nowych klientów w sektorze małych i średnich przedsiębiorstw. W ramach produktów gotówkowych zaoferowano szereg nowych rozwiązań zwiększających bezpieczeństwo obrotu gotówką, np. szkolenia dla pracowników klienta z zakresu rozpoznawania fałszywych znaków pieniężnych, umożliwienie połączenia usługi konwojowania środków z wpłatami gotówkowymi w placówkach Poczty Polskiej, usługa dostarczania tzw. bezpiecznych kopert pod adres wskazany przez klienta. Produkty kartowe przeznaczone dla klientów instytucjonalnych również cieszą się dużym zainteresowaniem. W 2006 roku Bank umocnił swoją pozycję na rynku kart typu biznes, co wyraża się w postaci znacznego wzrostu liczby wydanych kart, ale również wprowadził innowacyjny dla sektora publicznego produkt, tzw. karty przedpłacone, które wykorzystywane są m. in. do obsługi świadczeń socjalnych przez Ośrodki Pomocy Społecznej. Przede wszystkim dla segmentu małych i średnich przedsiębiorstw dedykowany jest nowy produkt usługi doradztwa unijnego, z której klienci mogą korzystać na każdym z etapów ubiegania się o dotację unijną. W trosce o klienta indywidualnego oraz o dalszy, sukcesywny rozwój segmentu bankowości detalicznej wprowadzono szereg innowacji, m. in. kartę kredytową przeznaczoną dla studentów, która wydawana jest na bardzo korzystnych warunkach, a dotychczasowym posiadaczom karty kredytowej zaoferowano dodatkową kartę przeznaczoną dla młodzieży, która stanowi alternatywę dla „kieszonkowego”, jednocześnie pełniąc funkcję edukacyjną dla przyszłych klientów. Ponadto poszerzono sieć sprzedaży o niekonwencjonalne kanały, typu stanowiska sprzedaży na stacjach benzynowych sieci BP oraz w centrach handlowych.

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

o stabilnej sytuacji Banku. Ponadto, 26 lutego 2007 roku agencja poinformowała Bank o podniesieniu ratingu siły finansowej z „D+” na „C-”, co jest efektem nie tylko nowej metodologii stosowanej przez Moody’s, ale również pozytywnej oceny zmian zachodzących w Banku. Dodatkowo, w dniu 3 marca 2007 roku agencja poinformowała Bank o nadaniu ratingu „Aa2” (ocena 3-a od góry) dla depozytów długoterminowych w walucie krajowej, oraz Prime-1 dla depozytów krótkoterminowych w walucie krajowej.

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 kadrami 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. W wyniku strategicznej decyzji o koncentracji Banku na działalności podstawowej na początku 2006 roku dokonano sprzedaży 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 prowadzona jest w oparciu o wewnętrzną platformę produktową, natomiast w obszarze produktów inwestycyjnych i zarządzania aktywami Bank realizuje podejście „otwartej architektury” w oferowaniu produktów z tego segmentu. W zakresie zarządzania aktywami Bank oferuje szeroką gamę usług poprzez dystrybucję produktów obecnych na polskim rynku Towarzystw Funduszy Inwestycyjnych oraz funduszy zagranicznych, dzięki czemu możliwe jest zindywidualizowane dopasowanie oferty do wymagań klientów. Stały dostęp do niezależnej oferty produktów inwestycyjnych, systematycznie poszerzanej o nowe rozwiązania będzie w przyszłości stanowić o przewadze konkurencyjnej Banku.

Biorąc pod uwagę osiągnięte wyniki finansowe, wzrost sprzedaży w kluczowych segmentach, ofertę produktową oraz innowacyjność w tym zakresie, Rada Nadzorcza pozytywnie ocenia działalność Banku w 2006 roku oraz wyraża przekonanie, iż podjęte i planowane działania przyczynią się do dalszego wzmocnienia pozycji rynkowej Banku Handlowego w Warszawie S.A.

Przewodniczący Rady Nadzorczej

Stanisław Sołtyński