



SPRAWOZDANIE Z DZIAŁALNOŚCI
GRUPY KAPITAŁOWEJ
BANKU HANDLOWEGO W WARSZAWIE S.A.
W I PÓŁROCZU 2006 ROKU

WRZESIEŃ 2006

SPIS TREŚCI

I.	GOSPODARKA POLSKA W I POŁOWIE 2006 ROKU	3
1.	GLÓWNE TENDENCJE MAKROEKONOMICZNE	3
2.	RYNEK PIENIEŻNY I WALUTOWY	4
3.	RYNEK KAPITAŁOWY	4
4.	SEKTOR BANKOWY	6
II.	SCHEMAT ORGANIZACYJNY GRUPY KAPITAŁOWEJ BANKU HANDLOWEGO W WARSZAWIE SA	6
III.	STRUKTURA ORGANIZACYJNA GRUPY KAPITAŁOWEJ BANKU HANDLOWEGO W WARSZAWIE SA	8
1.	ZMIANY W STRUKTURZE JEDNOSTEK POWIĄZANYCH BANKU	8
IV.	PODSTAWOWE DANE BILANSOWE I WYNIKI FINANSOWE GRUPY KAPITAŁOWEJ BANKU HANDLOWEGO W WARSZAWIE S.A.	9
1.	SYNTETYCZNE ZESTAWIENIE PODSTAWOWYCH DANYCH FINANSOWYCH GRUPY	9
2.	WYNIKI FINANSOWE GRUPY W I POŁOWIE 2006 ROKU	10
V.	DZIAŁALNOŚĆ GRUPY W I POŁOWIE 2006 ROKU	17
1.	KREDYTY I INNE ZAANGAŻOWANIA OBCIĄŻONE RYZYKIEM	17
2.	FUNDUSZE ZEWNĘTRZNE	20
3.	SEGMENT BANKOWOŚCI KOMERCYJNEJ I INWESTYCYJNEJ	22
4.	SEGMENT BANKOWOŚCI DETALICZNEJ	30
5.	CITIFINANCIAL	33
6.	SIEĆ PLACÓWEK	34
7.	ZMIANY W ZAKRESIE TECHNOLOGII INFORMATYCZNYCH	35
8.	INNE INFORMACJE O BANKU	36
9.	CELOWE SPÓŁKI INWESTYCYJNE	37
VI.	ISTOTNE CZYNNIKI RYZYKA ZWIĄZANE Z DZIAŁALNOŚCIĄ GRUPY KAPITAŁOWEJ BANKU HANDLOWEGO W WARSZAWIE S.A.	38
1.	ISTOTNE CZYNNIKI RYZYKA I ZAGROŻENIA ZWIĄZANE Z OTOCZENIEM GRUPY KAPITAŁOWEJ BANKU HANDLOWEGO W WARSZAWIE S.A.	38
2.	ISTOTNE CZYNNIKI RYZYKA I ZAGROŻENIA ZWIĄZANE Z GRUPĄ KAPITAŁOWĄ BANKU HANDLOWEGO W WARSZAWIE S.A. I JEJ DZIAŁALNOŚCIĄ	39
VII.	PERSPEKTYWY ROZWOJU GRUPY KAPITAŁOWEJ BANKU HANDLOWEGO W WARSZAWIE S.A.	41
1.	OGÓLNE CELE ROZWOJU GRUPY	41
2.	SYNERGIE	45
VIII.	DOBRE PRAKTYKI ORAZ ZASADY ZARZĄDZANIA BANKIEM	45
1.	DOBRE PRAKTYKI W BANKU	45
2.	WŁADZE BANKU I ZASADY ZARZĄDZANIA	47
3.	INNE ZASADY	49

I. Gospodarka polska w I połowie 2006 roku

1. Główne tendencje makroekonomiczne

W pierwszej połowie 2006 roku odnotowano wyraźne przyspieszenie wzrostu gospodarczego do poziomu 5,5% r/r w II kwartale, wobec 4,3% w ostatnim kwartale 2005 roku.

Ożywienie gospodarcze było związane z wyraźnym wzmocnieniem popytu konsumpcyjnego, do czego przyczynił się zarówno wzrost zatrudnienia, jak i zwiększenie dochodów gospodarstw domowych. Pomimo niekorzystnych warunków atmosferycznych, ograniczających aktywność w budownictwie, w I połowie 2006 roku odnotowano wzrost nakładów inwestycyjnych o 11,4% r/r. Ożywieniu popytu krajowego towarzyszyła wciąż bardzo wysoka dynamika eksportu, przekraczająca tempo, w którym zwiększał się import. Dzięki tym tendencjom deficyt na rachunku obrotów bieżących utrzymał się na bardzo niskim poziomie, oscylując wokół 1,4% w relacji do PKB.

W rezultacie utrwalenia się wzrostu gospodarczego na wysokim poziomie, poprawa sytuacji na rynku pracy nabrała tempa. W ciągu pierwszych sześciu miesięcy 2006 roku stopa bezrobocia obniżyła się do 16,0%, wobec 17,6% w grudniu 2005 roku. Jednocześnie liczba zarejestrowanych bezrobotnych zmniejszyła się do 2,5 mln.

Pomimo poprawy sytuacji na rynku pracy i silniejszego wzrostu gospodarczego, w I połowie 2006 roku presja cenowa wciąż utrzymywała się na słabym poziomie. Wskaźnik inflacji w czerwcu wyniósł 0,8% r/r, wobec 0,7% r/r w grudniu. Tym samym tempo wzrostu cen konsumpcyjnych ukształtowało się znacznie poniżej środka celu inflacyjnego Rady Polityki Pieniężnej, ustalonego na poziomie 2,5% z dopuszczalnym przedziałem wahań +/-1 punkt procentowy. Jednocześnie silne wzrosty cen ropy naftowej i paliw nie zdołały się przełożyć na poziom oczekiwań inflacyjnych gospodarstw domowych.

Słaba presja inflacyjna stała u podstaw obniżek stóp procentowych łącznie o 0,5 punktu procentowego w pierwszych dwóch miesiącach roku, dzięki czemu stopa referencyjna banku centralnego obniżyła się do najniższego w historii poziomu 4,00%. Pojawiające się w kolejnych miesiącach wyraźne sygnały ożywienia gospodarczego skłoniły Radę Polityki Pieniężnej do zaprzestania procesu rozluźniania polityki monetarnej.

Niski poziom stóp procentowych sprzyjał zwiększeniu popytu na kredyt w polskiej gospodarce. Kredyty udzielone gospodarstwom domowym wzrosły w czerwcu 2006 roku o ponad 28% r/r, przede wszystkim dzięki dynamicznie rosnącemu zainteresowaniu ludności pożyczkami na cele mieszkaniowe. Do wyraźnego ożywienia popytu na ten rodzaj kredytów doszło w drugim kwartale 2006 roku przed planowanym wprowadzeniem ograniczeń w sposobie udzielania kredytów walutowych.

Spadające oprocentowanie depozytów było czynnikiem ograniczającym gotowość gospodarstw domowych do utrzymywania oszczędności w formie lokat bankowych. W rezultacie wartość depozytów gospodarstw domowych na koniec czerwca 2006 roku była zaledwie o 5,6% wyższa niż w analogicznym okresie poprzedniego roku.

Pomimo rosnącego popytu krajowego, nie odnotowano znacznego pogorszenia deficytu na rachunku obrotów bieżących. Łączny deficyt w rachunku bieżącym w okresie styczeń-czerwiec 2006 roku wyniósł zaledwie 1,6 mld euro i był tylko nieznacznie wyższy niż rok wcześniej. Pozytywne tendencje w bilansie płatniczym zostały osiągnięte dzięki utrzymującej się bardzo silnej tendencji wzrostowej w eksporcie.

2. Rynek pieniężny i walutowy

Na koniec czerwca 2006 roku krajowa waluta była słabsza o 4,78% do euro w porównaniu z końcem 2005 roku. W tym samym okresie złoty umocnił się o 2,44% do dolara. Porównanie średnich kursów z czerwca 2006 do średnich kursów z grudnia 2005 pokazuje, że złoty stracił 4,40% względem euro, ale zyskał 2,30% do dolara.

Początek 2006 roku okazał się bardzo korzystny dla złotego, który wraz z innymi walutami krajów wschodzących korzystał z osłabienia dolara wynikającego z pojawiających się coraz częściej spekulacji, iż trwający od czerwca 2004 roku cykl podwyżek amerykańskich stóp procentowych może zbliżyć się ku końcowi. Znaczący napływ zagranicznego kapitału na krajowy rynek akcji i obligacji oraz oddalenie widma przedterminowych wyborów pozwoliło w lutym 2006 roku na spadek kursu EUR/PLN do poziomu 3,75 – najniższego od czerwca 2002 roku. Wzrostowy trend złotego został przerwany w marcu 2006 roku, kiedy inwestorzy zaczęli wykazywać coraz większą awersję do ryzyka w sytuacji dużej niepewności związanej z podwyżkami stóp procentowych przez czołowe banki centralne. Ta tendencja przybrała na sile w maju, kiedy gwałtowne spadki na giełdach całego świata zapoczątkowały masowy odpływ kapitału z rynków wschodzących. Złoty najsłabszy był jednak w czerwcu, co wynikało z nałożenia się niekorzystnych czynników zewnętrznych oraz niepokojących doniesień z kraju. Szczyt osłabienia złotego miał miejsce, gdy na rynek dotarła wiadomość o rezygnacji ówczesnego ministra finansów – kurs EUR/PLN osiągnął poziom 4,1350, natomiast USD/PLN poziom 3,30. Szybka nominacja jej następcy zdołała jednak uspokoić rynek.

Nowy rok rozpoczął się dobrze również dla polskich obligacji. Wynikało to z publikacji korzystnych danych o inflacji, które ponownie rozbudziły oczekiwania na cięcia stóp procentowych w Polsce. Duże zainteresowanie krajowym rynkiem ze strony zagranicznych inwestorów spowodowało znaczący wzrost cen obligacji. W porównaniu z końcem 2005 roku rentowność papierów dwuletnich spadła w tym czasie o 68 punktów bazowych, pięcioletnich o 65 punktów bazowych, a dziesięcioletnich o 55 punktów bazowych. Optymizm nie utrzymał się jednak długo. Bardzo słaba koniunktura na światowych rynkach długu połączona z osłabieniem złotego spowodowała w marcu 2006 roku wyraźny odpływ zagranicznego kapitału i silne spadki również na rynku polskich papierów. Niestabilna sytuacja na świecie zniechęcała inwestorów do kupna obligacji również w kolejnych miesiącach, tym bardziej, że po serii publikacji dobrych danych ze sfery realnej gospodarki szanse na kolejne obniżki stóp w Polsce stopniały do zera. Na koniec czerwca 2006 roku dochodowość dwulatek była o 114 punktów bazowych wyższa niż w dołku na początku marca 2006 roku, natomiast w tym samym czasie rentowność pięcioletek wzrosła o 119 punktów bazowych, a dziesięcioletek o 113 punktów bazowych.

3. Rynek kapitałowy

Pierwsza połowa 2006 roku była udana dla rynku akcji. Indeks największych spółek WIG20 wzrósł o 8,8 % z poziomu 2654 pkt. na początku roku do poziomu 2 889 pkt. w dniu 30 czerwca 2006 roku. Najszerzy indeks rynku WIG wzrósł o 14,2% i osiągnął poziom 40 644 pkt. na koniec czerwca 2006 roku. Wyższy zwrot od podstawowych indeksów rynkowych przyniosły średnie spółki, których indeks MIDWIG wzrósł w pierwszej połowie 2006 roku o ponad 20%. Należy zauważyć, iż wzrost indeksów nie przebiegał równomiernie w analizowanym okresie i podlegał dosyć silnym wahaniom. Na początku roku po kilkutygodniowej konsolidacji rynek kontynuował trend wzrostowy, rozpoczęty w 2004 roku. Pozwoliło to w połowie maja 2006 roku na osiągnięcie przez indeksy rynkowe nowych historycznych maksimów (indeks WIG20 osiągnął poziom 3 327 pkt, natomiast indeks WIG – 45 894 pkt). Od połowy maja 2006 roku do połowy czerwca na rynku doszło do ponad 24% korekty, która doprowadziła do zniesienia całego poprzedniego ruchu wzrostowego od początku II kwartału 2006 roku. Warto zauważyć, iż silne spadki były udziałem wszystkich giełd rynków wschodzących, co związane było ze spadkami cen

metali na rynkach surowców oraz zapowiedziami wzrostu stóp procentowych w USA, a w konsekwencji ucieczką od aktywów obarczonych ryzykiem.

Na koniec czerwca 2006 roku na giełdzie w Warszawie notowanych było 256 spółek, w tym 6 zagranicznych. W pierwszym półroczu 2006 zadebiutowało 8 firm, które łącznie pozyskały około 350 milionów złotych. Były to relatywnie niewielkie firmy prywatne (największym debiutem była emisja akcji sieci restauracji Sphinx). Nowe debiuty pozwoliły na zwiększenie kapitalizacji giełdy o blisko 1 mld złotych. Na koniec czerwca 2006 roku kapitalizacja polskich spółek notowanych na GPW wyniosła 338,8 mld złotych, a uwzględniając dodatkowo spółki zagraniczne - 434,4 mld złotych. W ciągu pierwszych sześciu miesięcy 2006 roku kapitalizacja spółek krajowych na GPW w Warszawie wzrosła o 30 miliardów złotych (wzrost o 9,9%).

Tabela 1. Giełdowe indeksy rynku akcji według stanu na dzień 30 czerwca 2006 roku oraz 30 grudnia 2005 roku

Indeks	30.06.2006	30.12.2005	Zmiana procentowa
WIG	40 644,58	35 600,79	14,2%
WIG_PL	40 544,2	35 277	14,9%
WIG20	2 889,67	2 654,95	8,8%
MIDWIG	2 661,38	2 207,74	20,5%
TECHWIG	985,15	844,41	16,7%
WIRR	8 410,83	5 471,33	53,7%
Subindeksy sektorowe			
Telekomunikacja	11 016,92	12 381,95	(11,0%)
Informatyka	13 949,82	13 032,85	7,0%
Spożywczy	32 043,6	25 444,13	25,9%
Budownictwo	48 108,64	31 007,31	55,2%
Banki	54 661,13	46 787,8	16,8%
Media	32 681,35	37 432,3	(12,7%)

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

Wzrost obrotów na GPW w Warszawie był silnie skorelowany ze wzrostem indeksów warszawskiej giełdy. Pierwsze sześć miesięcy 2006 roku było pod tym względem rekordowe w całej historii warszawskiej giełdy. Wartość obrotu akcjami wyniosła 160,9 mld złotych, co oznacza ich wzrost o 117% w stosunku do pierwszego półrocza 2005 roku. Dla porównania, w całym 2005 roku obroty akcjami wyniosły 175,4 mld złotych.

Tabela 2. Wartość obrotu akcjami i obligacjami oraz wolumeny obrotów instrumentami pochodnymi na GPW na dzień 30 czerwca 2006 roku i 30 czerwca 2005 roku.

	30.06.2006	30.06.2005
Akcje (mln zł)	160 870	73 968
Obligacje (mln zł)	2 708	2 289
Kontrakty ogółem (mln szt.)	3,4	2,2

Źródło: GPW

Wartość obrotów na rynku obligacji wzrosła o 18,3% i wyniosła 2,71 mld złotych. W całym 2005 roku wartość obrotu obligacjami wyniosła 5,5 mld złotych.

Wzrost indeksów, wskazujący na kontynuację hossy na rynku akcji, pozytywnie wpłynął na wolumen obrotu kontraktów terminowych. W pierwszej połowie 2006 roku wolumen obrotu kontraktów wyniósł 3,4 mln sztuk i był wyższy od wolumenu osiągniętego w analogicznym okresie 2005 roku o 54%.

4. Sektor bankowy

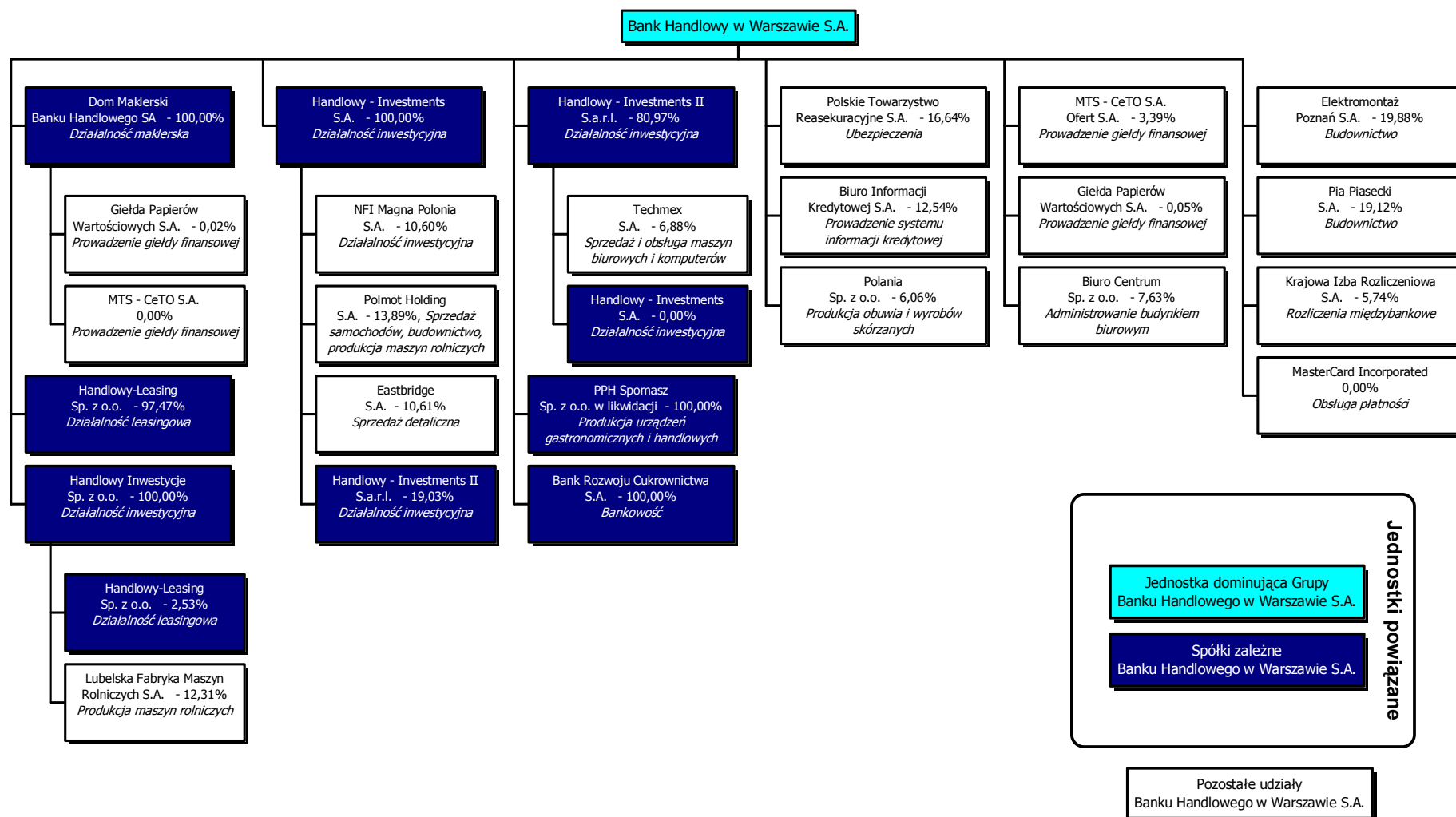
Wynik finansowy netto sektora bankowego w I połowie 2006 roku wyniósł około 5,8 mld zł i był o 26% wyższy niż w I połowie 2005 roku. Tak dobry wynik sektora bankowego jest odzwierciedleniem dobrej sytuacji gospodarczej. Na wzrost rentowności sektora wpłynął przede wszystkim istotny wzrost wyniku z tytułu odsetek oraz wyniku z tytułu prowizji. Prawie dwukrotnie wzrosły przychody z udziałów lub akcji, pozostałych papierów wartościowych i innych instrumentów finansowych o zmiennej kwocie dochodu, podczas gdy zanotowano duży spadek wyniku operacji finansowych oraz niewielki wyniku z pozycji wymiany.

W I połowie 2006 roku dynamika kredytów dla osób prywatnych ukształtowała się na poziomie 35% r/r. Natomiast depozyty osób prywatnych wzrosły o 3% r/r, co było spowodowane głównie rosnącą popularnością funduszy inwestycyjnych, które odnotowały w tym okresie wzrost wartości aktywów o 70% r/r. oraz wcześniej opisaną obniżką stóp referencyjnych.

Znacząco poprawiła się sytuacja na rynku kredytów dla przedsiębiorstw, których poziom wzrósł aż o 6% w stosunku do I połowy 2005 roku. Dobra sytuacja utrzymuje się także na rynku depozytów przedsiębiorstw, które wzrosły o 21% r/r.

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

Na poniższym schemacie przedstawiono strukturę grupy jednostek powiązanych Banku Handlowego w Warszawie S.A. („Bank”) według stanu na 30 czerwca 2006 roku według udziałów w kapitałach spółek.



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

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

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

Nazwa jednostki	Przedmiot działalności	Charakter powiązania kapitałowego	Procent posiadanego kapitału	Zastosowana metoda konsolidacji / wyceny	Kapitał własny (tys. zł)
Bank Handlowy w Warszawie S.A.	bankowość	jednostka dominująca	-	-	4 901 979*
Dom Maklerski Banku Handlowego S.A. („DMBH”)	działalność maklerska	jednostka zależna	100,00%	konsolidacja pełna	96 713
Handlowy Leasing Sp. z o.o.	działalność leasingowa	jednostka zależna	100,00%**	konsolidacja pełna	180 638
PPH Spomasz Sp. z o.o. w likwidacji	nie prowadzi działalności	jednostka zależna	100,00%	konsolidacja pełna	Jednostka postawiona w stan likwidacji

* Kapitał własny Banku Handlowego w Warszawie S.A. zgodnie z jednostkowym bilansem Banku za I półrocze 2006 roku.

** Z uwzględnieniem udziałów pośrednich.

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

Nazwa jednostki	Przedmiot działalności	Charakter powiązania kapitałowego	Procent posiadanego kapitału	Zastosowana metoda konsolidacji / wyceny	Kapitał własny (tys. zł)
Handlowy Inwestycje Sp. z o.o.	działalność inwestycyjna	jednostka zależna	100,00%	wycena metodą praw własności	13 583
Handlowy Investments S.A.	działalność inwestycyjna	jednostka zależna	100,00%	wycena metodą praw własności	(70 540)
Handlowy Investments II S.a.r.l.	działalność inwestycyjna	jednostka zależna	100,00%**	wycena metodą praw własności	6 984
Bank Rozwoju Cukrownictwa S.A.	bankowość	jednostka zależna	100,00%	wycena metodą praw własności	41 240

** Z uwzględnieniem udziałów pośrednich.

1. Zmiany w strukturze jednostek powiązanych Banku

W I półroczu 2006 roku Grupa kontynuowała obraną wcześniej politykę inwestycji kapitałowych, której podstawową zasadą było dążenie do osiągnięcia założonego kształtu Grupy, przy optymalizacji wyniku finansowego transakcji kapitałowych i minimalizacji ryzyk wynikających z tych transakcji.

W I półroczu 2006 roku struktura Grupy zmieniała się w wyniku następujących transakcji:

- sprzedaży całości posiadanych akcji spółki Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych Banku Handlowego S.A., reprezentujących 100% udziału w kapitale zakładowym tej jednostki,
- sprzedaży całości posiadanych akcji spółki Handlowy Zarządzanie Aktywami S.A., reprezentujących 100% udziału w kapitale zakładowym tej jednostki,
- sprzedaży całości posiadanych akcji spółki Handlowy-Heller S.A. (od dnia 16 marca 2006 roku pod nazwą ING Commercial Finance Polska S.A.) reprezentujących 50,00% (z uwzględnieniem udziałów pośrednich) udziału w kapitale zakładowym tej jednostki.

Ponadto w I półroczu 2006 roku nastąpiło połączenie spółek zależnych od Banku: Citileasing Spółka z o.o. („Spółka Przejmująca”) ze spółką Handlowy-Leasing S.A. („Spółka Przejmowana”). Wraz z połączeniem nastąpiła zmiana nazwy Spółki Przejmującej. Od dnia połączenia Spółka Przejmująca prowadzi działalność pod nazwą Handlowy-Leasing Sp. z o.o.

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

1. Syntetyczne zestawienie podstawowych danych finansowych Grupy

mln zł	30.06. 2006	31.12.2005
Suma bilansowa	34 641,0	32 915,5
Kapitał własny*	4 654,2	4 648,4
Kredyty**	10 068,3	9 607,1
Depozyty**	18 181,7	17 261,7
Wynik finansowy netto	343,1	616,4

* Z wyłączeniem zysku netto bieżącego okresu.

** Należności i zobowiązania od sektora niefinansowego i budżetowego.

2. Wyniki finansowe Grupy w I połowie 2006 roku

2.1 Rachunek zysków i strat

Zysk netto Grupy w I półroczu 2006 roku wyniósł 343,1 mln zł i był o 24,8 mln zł, tj. 7,8% wyższy niż w analogicznym okresie roku poprzedniego. Na poziom wyniku finansowego netto miał wpływ przede wszystkim wzrost wyniku z tytułu zbycia aktywów trwałych o 118,4 mln zł w efekcie zbycia aktywów przeznaczonych na koniec 2005 roku do sprzedaży, obejmujących aktywa i związane z nimi zobowiązania jednostek: Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych Banku Handlowego w Warszawie S.A. i Handlowy Zarządzanie Aktywami S.A., udziały w jednostce stowarzyszonej Handlowy Heller S.A. oraz zorganizowaną część przedsiębiorstwa Banku obejmującą prowadzenie działalności w zakresie rozliczeń transakcji kartowych w ramach Sektora Bankowości Detalicznej i ośrodki szkoleniowo-wypoczynkowe w Dźwirzynie i Skubiance.

Na zmniejszenie dynamiki wyniku finansowego największy wpływ miał przede wszystkim spadek wyniku na inwestycyjnych papierach wartościowych oraz pozycji wymiany odpowiednio o 79,1 i 30,9 mln zł, a także wyższe obciążenie wyniku brutto podatkiem dochodowym.

Wybrane pozycje z rachunku zysków i strat

w tys. zł	I półrocze		Zmiana	
	2006	2005	tys. zł	%
Wynik z tytułu odsetek	508 071	522 258	(14 187)	(2,7%)
Wynik z tytułu prowizji	302 431	283 717	18 714	6,6%
Wynik na instrumentach finansowych wycenianych według wartości godziwej przez rachunek zysków i strat	5 937	15 062	(9 125)	(60,6%)
Wynik na inwestycyjnych (lokacyjnych) papierach wartościowych	33 166	112 295	(79 129)	(70,5%)
Wynik z pozycji wymiany	173 873	204 817	(30 944)	(15,1%)
Wynik na pozostałych przychodach i kosztach operacyjnych	38 807	15 213	23 594	155,1%
Koszty działania Grupy i koszty ogólnego zarządu	(681 687)	(697 066)	15 379	2,2%
Amortyzacja środków trwałych oraz wartości niematerialnych	(66 407)	(69 990)	3 583	5,1%
Wynik z tytułu zbycia aktywów trwałych	117 289	(1 073)	118 362	11030,9%
Zmiana stanu odpisów (netto) na utratę wartości	9 634	17 028	(7 394)	(43,4%)
Zysk brutto	443 868	401 350	42 518	10,6%
Podatek dochodowy	(100 774)	(83 101)	(17 673)	(21,3%)
Zysk netto	343 094	318 249	24 845	7,8%

2.1.1 Przychody

Na odnotowany w I połowie 2006 roku wzrost przychodów operacyjnych o 25,8 mln zł, tj. 2,2% w porównaniu z analogicznym okresem roku ubiegłego miał wpływ w szczególności:

- wzrost wyniku z tytułu zbycia aktywów trwałych o 118,4 mln zł (patrz pkt. 2.1);
- wynik z tytułu odsetek i prowizji w kwocie 810,5 mln zł wobec 806 mln zł, głównie za sprawą prowizji od produktów inwestycyjnych i ubezpieczeniowych w segmencie Bankowości Detalicznej, mimo braku przychodów prowizyjnych generowanych przez sprzedane w I kwartale 2006 roku spółki zależne HanZA i TFI BH. Spadek wyniku z tytułu odsetek o 14,2 mln zł (tj. 2,7%), spowodowany był niższym poziomem rynkowych stóp procentowych oraz obniżeniem oprocentowania kart kredytowych w lipcu 2005 roku. Spadek ten został częściowo skompensowany istotnym wzrostem przychodów odsetkowych w segmencie CitiFinancial. Negatywny wpływ na kształtowanie się wyniku odsetkowego miały także wprowadzone z dniem 14 lutego 2006 roku znaczące zmiany w strukturze cen, podyktowane ustawą z dnia 7 lipca 2005r. o zmianie ustawy – Kodeks cywilny oraz o zmianie niektórych innych ustaw ograniczające maksymalne oprocentowanie;
- wynik na instrumentach finansowych (instrumenty pochodne oraz dłużne papiery wartościowe) oraz wynik z pozycji wymiany w kwocie 213,0 mln zł wobec 332,2 w I półroczu 2005 roku, głównie w efekcie istotnego spadku cen dłużnych papierów wartościowych w związku ze wzrostem stóp procentowych w II kwartale 2006 roku, podczas gdy w analogicznym okresie roku ubiegłego wynik na sprzedaży portfela stanowił znaczącą część wyniku finansowego;
- wzrost wyniku na pozostałych kosztach i przychodach operacyjnych o 23,6 mln zł w efekcie osiągnięcia niższych kosztów rezerw na sprawy sporne przy jednoczesnym wzroście przychodów operacyjnych z tytułu świadczenia przez Bank na rzecz jednostek CitiGroup Inc. usług związanych z przetwarzaniem danych oraz odnotowania przychodów dotyczących akcji przyznanych przez MasterCard.

2.1.2 Koszty

KOSZTY

w tys. zł	I półrocze		Zmiana	
	2006	2005	tys. zł	%
Wynagrodzenia	263 507	266 595	(3 088)	(1,2%)
Narzuty na wynagrodzenia i inne świadczenia	69 267	84 190	(14 923)	(17,7%)
Koszty personelu razem	332 774	350 785	(18 011)	(5,1%)
Koszty rzeczowe	186 390	184 960	1 430	0,8%
Koszty opłat telekomunikacyjnych	86 616	92 870	(6 254)	(6,7%)
Koszty usług serwisowych	75 907	68 451	7 456	10,9%
Koszty działania Grupy	681 687	697 066	(15 379)	(2,2%)
Amortyzacja	66 407	69 990	(3 583)	(5,1%)
Koszty ogółem	748 094	767 056	(18 962)	(2,5%)

W I półroczu 2006 roku Grupa zanotowała spadek kosztów ogółem o prawie 19 mln zł (tj. 2,5%) w porównaniu z analogicznym okresem ubiegłego roku. Spadek kosztów działania banku oraz

kosztów ogólnego zarządu i amortyzacji osiągnięto głównie za sprawą niższych kosztów pracowniczych, będących efektem restrukturyzacji i optymalizacji sieci oddziałów w sektorze Bankowości Komercyjnej i Inwestycyjnej oraz Bankowości Detalicznej, mimo dynamicznie rozwijającej się sieci CitiFinancial obejmującej 86 oddziałów i 9 mniejszych placówek wobec 56 na koniec czerwca 2005 roku. Spadek kosztów działania został osiągnięty pomimo poniesienia znacznie wyższych kosztów z tytułu marketingu w porównaniu z analogicznym okresem ubiegłego roku.

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

Odpisy netto

w tys. zł	I półrocze		Zmiana	
	2006	2005	tys. zł	%
Odpisy netto na poniesione niezidentyfikowane straty (IBNR)	(748)	16 629	(17 377)	(104,5%)
Odpisy netto na należności i zobowiązania pozabilansowe	12 116	4 721	7 395	156,6%
oceniane indywidualnie	22 254	100 673	(78 419)	(77,9%)
oceniane portfelowo	(10 138)	(95 952)	85 814	89,4%
Inne	(1 734)	(4 322)	2 588	59,9%
Razem różnica utraty wartości	9 634	17 028	(7 394)	(43,4%)

Niewielki procentowo udział kosztów tworzenia rezerw na kształtowanie się wyniku Grupy oraz stosunkowo niewielka jego zmiana pomiędzy okresem I półrocza 2006 roku, a analogicznym okresem roku ubiegłego świadczy o stabilnym poziomie portfela kredytowego i tym samym ograniczeniu dynamiki tworzenia rezerw, efektywnej działalności restrukturyzacyjnej i windykacyjnej oraz sprzyjającym warunkom makroekonomicznym.

2.2 Bilans

Według stanu na dzień 30 czerwca 2006 roku suma bilansowa Grupy wyniosła 34 641,0 mln zł i była o 5,2% wyższa niż na koniec 2005 roku

Bilans

	30.06.2006	31.12.2005	Zmiana	
w tys. zł			tys. zł	%
AKTYWA				
Kasa, operacje z Bankiem Centralnym	834 819	922 649	(87 830)	(9,5%)
Aktywa finansowe przeznaczone do obrotu	5 341 743	5 883 358	(541 615)	(9,2%)
Dłużne papiery wartościowe dostępne do sprzedaży	8 092 338	7 171 157	921 181	12,8%
Inwestycje kapitałowe wyceniane metodą praw własności	64 540	61 884	2 656	4,3%
Inwestycje kapitałowe	23 909	20 615	3 294	16,0%
Kredyty, pożyczki i inne należności	17 447 794	16 074 250	1 373 544	8,5%
od sektora finansowego	7 379 446	6 467 157	912 289	14,1%
od sektora niefinansowego	10 068 348	9 607 093	461 255	4,8%
Rzeczowe aktywa trwałe	674 911	700 212	(25 301)	(3,6%)
nieruchomości i wyposażenie	633 252	659 264	(26 012)	(3,9%)
nieruchomości stanowiące inwestycje	41 659	40 948	711	1,7%
Wartości niematerialne	1 300 664	1 313 799	(13 135)	(1,0%)
Aktywa z tytułu podatku dochodowego	320 485	299 290	21 195	7,1%
Inne aktywa	529 250	430 574	98 676	22,9%
Aktywa trwałe przeznaczone do sprzedaży	10 580	37 714	(27 134)	(71,9%)
A k t y w a r a z e m	34 641 033	32 915 502	1 725 531	5,2%
PASYWA				
Zobowiązania finansowe przeznaczone do obrotu	3 105 358	3 420 219	(314 861)	(9,2%)
Zobowiązania finansowe wyceniane według zamortyzowanego kosztu	24 859 311	23 084 589	1 774 722	7,7%
depozyty	24 099 492	22 485 156	1 614 336	7,2%
sektora finansowego	5 917 773	5 223 503	694 270	13,3%
sektora niefinansowego	18 181 719	17 261 653	920 066	5,3%
pozostałe zobowiązania	759 819	599 433	160 386	26,8%
Rezerwy	63 526	56 251	7 275	12,9%
Zobowiązania z tytułu podatku dochodowego	23 162	163 311	(140 149)	(85,8%)
Inne zobowiązania	1 592 355	918 991	673 364	73,3%
Zobowiązania przeznaczone do sprzedaży	-	7 329	(7 329)	(100,0%)
Z o b o w i ą z a n i a r a z e m	29 643 712	27 650 690	1 993 022	7,2%
KAPITAŁY				
Kapitał zakładowy	522 638	522 638	-	0,0%
Kapitał zapasowy	3 027 470	3 010 452	17 018	0,6%
Kapitał z aktualizacji wyceny	(204 764)	(64 554)	(140 210)	(217,2%)
Pozostałe kapitały rezerwowe	1 336 878	1 128 860	208 018	18,4%
Zyski zatrzymane	315 099	667 416	(352 317)	(52,8%)
K a p i t a ł y r a z e m	4 997 321	5 264 812	(267 491)	(5,1%)
P a s y w a r a z e m	34 641 033	32 915 502	1 725 531	5,2%

2.2.1 Aktywa

Należności kredytowe brutto

w tys. zł	Wg stanu na dzień		Zmiana	
	30.06.2006	31.12.2005	tys. zł	%
Banki i inne monetarne instytucje finansowe	6 952 443	6 021 502	930 941	15,5%
Niebankowe instytucje finansowe	562 209	589 956	(27 747)	(4,7%)
Niefinansowe podmioty gospodarcze	8 359 760	8 381 354	(21 594)	(0,3%)
Osoby prywatne	3 118 193	2 726 489	391 704	14,4%
Jednostki budżetowe	243 991	244 480	(489)	(0,2%)
Pozostałe należności niefinansowe	7 940	8 291	(351)	(4,2%)
Razem	19 244 536	17 972 072	1 272 464	7,1%

Pomimo zmniejszenia się w poprzednich latach wielkości portfela kredytowego, wynikającego z ostrożnej polityki kredytowej prowadzonej przez Grupę, pozostaje on w dalszym ciągu największym składnikiem aktywów Grupy. W sektorze niefinansowych podmiotów gospodarczych kwota należności kredytowych brutto kształtowała się na podobnym poziomie jak 31 grudnia 2005 roku i wynosiła 8 359,8 mln zł (spadek o 0,3%).

W tym samym czasie Grupa zanotowała znaczny wzrost akcji kredytowej w sektorze klientów indywidualnych o prawie 392 mln zł (tj. 14,4%). Na koniec czerwca 2006 roku portfel należności od osób prywatnych wynosił 3 118,2 mln zł.

Drugim istotnym składnikiem aktywów pozostaje portfel dłużnych papierów wartościowych stanowiący na dzień 30 czerwca 2006 roku 29,5% sumy bilansowej Grupy, wobec 28,8% na koniec 2005 roku. W I półroczu 2006 roku wartość portfela tych instrumentów utrzymywała się na podobnym poziomie jak na koniec ubiegłego roku

Portfel dłużnych papierów wartościowych

w tys. zł	Wg stanu na dzień		Zmiana	
	30.06.2006	31.12.2005	tys. zł	%
Obligacje skarbowe	7 297 714	7 076 515	221 199	3,1%
Obligacje NBP	369 710	386 934	(17 224)	(4,5%)
Bony skarbowe	39 693	40 002	(309)	(0,8%)
Certyfikaty depozytowe i obligacje banków	157 944	30 136	127 808	424,1%
Emitowane przez podmioty niefinansowe	110 564	30 803	79 761	258,9%
Emitowane przez podmioty finansowe	47 609	35 604	12 005	33,7%
Bony pieniężne NBP	2 213 039	1 871 225	341 814	18,3%
R A Z E M	10 236 273	9 471 219	765 054	8,1%

2.2.2 Pasywa

Zobowiązania finansowe wyceniane według zamortyzowanego kosztu

w tys. zł	Wg stanu na dzień		Zmiana	
	30.06.2006	31.12.2005	tys. zł	%
Zobowiązania wobec sektora finansowego	5 886 194	5 197 217	688 977	13,3%
- środki na rachunkach banków i innych monetarnych instytucji finansowych	3 454 605	2 349 939	1 104 666	47,0%
- depozyty niebankowych podmiotów finansowych	2 431 589	2 847 278	(415 689)	(14,6%)
Zobowiązania wobec sektora niefinansowego, w tym:	18 165 897	17 242 639	923 258	5,4%
- klientów korporacyjnych	12 032 129	11 343 805	688 324	6,1%
- osób prywatnych	4 677 549	4 534 587	142 962	3,2%
Pozostałe zobowiązania, w tym odsetki naliczone:	807 220	644 733	162 487	25,2%
Razem	24 859 311	23 084 589	1 774 722	7,7%

I połowa 2006 roku nie przyniosła istotnych zmian w strukturze pasywów Grupy, co w dużym stopniu było efektem stabilności bazy depozytowej.

Główną pozycję finansującą aktywa Grupy stanowiły zobowiązania wobec klientów z sektora niefinansowego. W porównaniu z końcem 2005 roku pozycja ta wzrosła o 923,3 mln zł (tj. 5,4%). Znaczny wzrost odnotowano również w części zobowiązań wobec sektora finansowego o 689 mln zł tj. o 13,3%.

Zobowiązania wobec banków, które stanowią przeważającą część zobowiązań wobec sektora finansowego, wzrosły w opisywanym okresie z 2 349,9 mln zł do 3 454,6 mln zł, czyli o 1 104,7 mln zł (tj. 47,0%).

Istotnym elementem występującym po obu stronach bilansu Grupy jest znaczący udział niezrealizowanych zysków/strat z operacji instrumentami pochodnymi, który odzwierciedla skalę prowadzonych przez Grupę pozabilansowych operacji na pochodnych instrumentach finansowych. Bilansowa wycena tych instrumentów prezentowana jest w pozycji „Aktywa/Zobowiązania finansowe przeznaczone do obrotu”.

2.2.3 Źródła pozyskiwania funduszy i ich wykorzystanie

Fundusze pozyskane	30.06.2006	31.12.2005
Fundusze banków i innych monetarnych instytucji finansowych	3 890 006	2 506 054
Fundusze klientów i sektora budżetowego	20 969 305	20 578 535
Fundusze własne łącznie z wynikiem finansowym	4 997 321	5 264 812
Pozostałe fundusze	4 784 401	4 566 101
Ogółem fundusze pozyskane	34 641 033	32 915 502
Wykorzystanie funduszy		
Należności od banków i innych monetarnych instytucji finansowych	6 941 391	6 010 170
Należności od klientów i sektora budżetowego	10 506 403	10 064 080
Papiery wartościowe, udziały i inne aktywa finansowe	13 522 530	13 137 014
Pozostałe wykorzystanie	3 670 709	3 704 238
Razem wykorzystanie funduszy	34 641 033	32 915 502

2.3 Kapitały własne i współczynnik wypłacalności

W porównaniu z grudniem 2005 roku wartość kapitałów własnych pozostała na podobnym poziomie i wynosiła na 30 czerwca 2006 roku 4 654,2 mln zł.

KAPITAŁY WŁASNE

w tys. zł	Wg stanu na dzień		Zmiana	
	30.06.2006	31.12.2005	tys. zł	%
Kapitał zakładowy	522 638	522 638	-	0,0%
Kapitał zapasowy	3 027 470	3 010 452	17 018	0,6%
Kapitał rezerwowy	946 878	738 860	208 018	28,2%
Kapitał z aktualizacji wyceny	(204 764)	(64 554)	(140 210)	(217,2%)
Fundusz ogólnego ryzyka bankowego	390 000	390 000	-	0,0%
Pozostałe kapitały	(27 995)	51 032	(79 027)	(154,9%)
Kapitały własne ogółem	4 654 227	4 648 428	5 799	0,1%
Fundusze podstawowe	4 886 986	4 661 950	225 036	4,8%
Fundusze uzupełniające	(204 764)	(64 554)	(140 210)	(217,2%)
Pozostałe kapitały	(27 995)	51 032	(79 027)	(154,9%)

Poziom kapitałów jest w pełni wystarczający do zachowania bezpieczeństwa finansowego instytucji oraz zgromadzonych w niej depozytów.

Na dzień 30 czerwca 2006 roku współczynnik wypłacalności wyniósł 14,78% i był to praktycznie ten sam poziom, co 31 grudnia 2005 roku. Wpływ na to miała pozostająca prawie na tym samym poziomie bilansowa wartość funduszy własnych oraz niewielkie zmiany w kwotach poszczególnych wymogów kapitałowych.

WSPÓŁCZYNNIK WYPŁACALNOŚCI

w tys. zł	30.06.2006	31.12.2005
Bilansowa wartość funduszy własnych	4 654 227	4 648 428
Pomniejszenia, w tym:	1 443 040	1 456 493
- wartość firmy	1 245 976	1 245 976
- inne wartości niematerialne	54 688	67 823
- udziały w podporządkowanych jednostkach finansowych	142 376	142 694
Fundusze własne do wyliczenia współczynnika wypłacalności	3 211 187	3 191 935
Aktywa i zobowiązania pozabilansowe ważone ryzykiem (portfel bankowy)	14 010 530	13 755 101
Całkowity wymóg kapitałowy, w tym:	1 738 276	1 744 910
- wymóg kapitałowy z tytułu ryzyka kredytowego	1 120 842	1 100 408
- wymóg kapitałowy z tytułu przekroczenia limitu koncentracji zaangażowań i limitu dużych zaangażowań	315 023	328 897
- suma wymogów kapitałowych z tytułu ryzyka rynkowego	212 083	219 001
- inne wymogi kapitałowe	90 328	96 604
Współczynnik wypłacalności	14,78%	14,63%

V. Działalność Grupy w I połowie 2006 roku

1. Kredyty i inne zaangażowania obciążone ryzykiem

1.1 Akcja kredytowa

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

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	
	30.06.2006	31.12.2005	tys. zł	%
Należności złotowe	10 442 724	9 875 224	567 500	5,7%
Należności walutowe	1 849 369	2 075 346	(225 977)	(10,9%)
Razem	12 292 093	11 950 570	341 523	2,9%
Należności od sektora niefinansowego	11 485 893	11 116 134	369 759	3,3%
Należności od sektora finansowego	562 209	589 956	(27 747)	(4,7%)
Należności od sektora budżetowego	243 991	244 480	(489)	(0,2%)
Razem	12 292 093	11 950 570	341 523	2,9%

w tys. zł	Wg stanu na dzień		Zmiana	
	30.06.2006	31.12.2005	tys. zł	%
Niefinansowe podmioty gospodarcze	8 359 760	8 381 354	(21 594)	(0,3%)
Osoby prywatne	3 118 193	2 726 489	391 704	14,4%
Niebankowe instytucje finansowe	562 209	589 956	(27 747)	(4,7%)
Sektor budżetowy	243 991	244 480	(489)	(0,2%)
Pozostałe należności niefinansowe	7 940	8 291	(351)	(4,2%)
Razem	12 292 093	11 950 570	341 523	2,9%

Na dzień 30 czerwca 2006 roku ekspozycja kredytowa wobec sektora niebankowego wyniosła 12 292,1 mln zł, co stanowiło wzrost o 2,9% w stosunku do 31 grudnia 2005. Największą część portfela kredytowego sektora niebankowego stanowią kredyty udzielone podmiotom gospodarczym (68 %), które odnotowały w pierwszym półroczu 2006 roku spadek o 0,3%, Należności od osób fizycznych wzrosły w porównaniu do 2005 roku o 14,4% do poziomu 3 118,2 mln zł.

Struktura walutowa kredytów na koniec czerwca 2006 roku uległa nieznacznej zmianie w porównaniu z końcem 2005 roku. Udział kredytów w walutach obcych, wynoszący w grudniu 2005 roku 17,4%, spadł do 15,0% w pierwszym półroczu 2006 roku. Podkreślić należy, iż Grupa udziela kredytów w walutach obcych klientom, którzy dysponują strumieniem przychodów w walucie kredytu lub podmiotom, które zdaniem Grupy są zdolne przewidzieć lub absorbować ryzyko walutowe bez znaczącego narażenia sytuacji finansowej.

Koncentracja zaangażowań - klienci niebankowi

w tys. zł	30.06.2006			31.12.2005		
	Zaangażo- wanie bilansowe *	Zaangażowanie pozabilansowe	Łączne zaangażowanie	Zaangażo- wanie bilansowe *	Zaangażowanie pozabilansowe	Łączne zaangażowanie
Grupa 1	323 191	148 944	472 135	234 461	113 661	348 122
Grupa 2	269 582	177 246	446 828	257 342	286 903	544 245
Klient 3	240 848	160 108	400 956	241 396	160 000	401 396
Grupa 4	37 330	289 271	326 601	6	211 303	211 309
Grupa 5	229 481	77 588	307 069	135 396	96 127	231 523
Grupa 6	181 120	119 107	300 227	209 183	261 334	470 517
Grupa 7	80 335	199 417	279 752	80 181	203 465	283 646
Grupa 8	145 099	128 350	273 449	200 050	72 682	272 732
Grupa 9	32 358	240 820	273 178	38 848	212 455	251 303
Klient 10	10 843	219 178	230 021	15	55 211	55 226
Razem 10	1 550 187	1 760 029	3 310 216	1 396 878	1 673 141	3 070 019

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

1.2 Jakość portfela kredytowego

Począwszy od 1 stycznia 2005 roku Grupa dokonuje oceny należności pod względem trwałej utraty wartości oszacowanej zgodnie z MSR 39.

Należności Grupy przypisywane są do 2 portfeli w zależności od istniejącego zagrożenia utraty wartości należności: portfel należności niezagrażonych utratą wartości oraz portfel należności zagrożonych utratą wartości. W zależności od stopnia istotności należności i sposobu zarządzania, portfel zagrożony utratą wartości dzielony jest następnie na należności podlegające ocenie indywidualnej lub grupowej.

Na koniec czerwca 2006 roku udział kredytów zagrożonych utratą wartości stanowił 18,5% całego portfela i był mniejszy w porównaniu ze stanem na 31 grudnia 2005 roku o 1,9%. Spadek dotyczył portfela klientów podlegającego ocenie indywidualnej i związany był ze spłatą należności w tej grupie klientów.

Należności brutto od podmiotów niebankowych według jakości zaangażowania

w tys. zł	Wg stanu na dzień			
	30.06.2006		31.12.2005	
Należności brutto od podmiotów niebankowych				
	tys. zł	Udział %	tys. zł	Udział %
Niezagrożone utratą wartości	10 016 634	81,5%	9 513 132	79,6%
Zagrożone utratą wartości	2 275 459	18,5%	2 437 438	20,4%
oceniane indywidualnie	1 641 473	13,3%	1 801 414	15,1%
oceniane portfelowo	633 986	5,2%	636 024	5,3%
Razem należności od sektora niebankowego	12 292 093	100,0%	11 950 570	100,0%

Zdaniem Zarządu obecne rezerwy na należności są najlepszym szacunkiem w zakresie utraty wartości portfela, biorąc pod uwagę zdyskontowaną prognozę przepływów związanych ze spłatą należności. Co więcej, rezerwy szacowane są dla każdej należności bez względu na przypisanie do portfela, również na poniesione, ale jeszcze niezidentyfikowane straty.

Na dzień 30 czerwca 2006 roku utrata wartości portfela wynosiła 1 785,7 mln zł, z czego 72,9 mln zł dotyczyło należności niezagrażonych utratą wartości.

Utrata wartości na należności kredytowe od klientów sektora niebankowego

w tys. zł	Wg stanu na dzień		Zmiana	
	30.06.2006	31.12.2005	tys. zł	%
Utrata wartości na poniesione niezidentyfikowane straty (IBNR)	72 927	67 702	5 225	7,7%
Utrata wartości na należności	1 712 764	1 818 788	(106 024)	(5,8%)
oceniane indywidualnie	1 260 581	1 356 356	(95 775)	(7,1%)
oceniane portfelowo	452 183	462 432	(10 249)	(2,2%)
Razem utrata wartości	1 785 691	1 886 490	(100 799)	(5,3%)
Wskaźnik pokrycia rezerwami należności ogółem	14,5%	15,8%		
Wskaźnik pokrycia rezerwami należności zagrożonych	75,3%	74,6%		

1.3 Zaangażowania pozabilansowe

Na dzień 30 czerwca 2006 roku, zaangażowanie pozabilansowe wyniosło 10 981,4 mln zł, co oznacza spadek o 5,9% w stosunku do dnia 31 grudnia 2005 roku. Największa zmiana dotyczyła gwarancji bankowych, które stanowiły 20,1% aktywów pozabilansowych, a które spadły o 568,8 mln zł (20,5%). Poziom niewykorzystanych linii kredytowych zmniejszył się o 342,5 mln zł (3,9%), ciągle jednak stanowi on znaczną część zaangażowania pozabilansowego (76,3%). Lokaty do wydania wzrosły o 207,4 mln zł do poziomu 222,8 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	
	30.06.2006	31.12.2005	tys. zł	%
Gwarancje	2 209 823	2 778 598	(568 775)	(20,5%)
Akredytywy własne	149 320	132 216	17 104	12,9%
Akredytywy obce potwierdzone	20 856	17 465	3 391	19,4%
Kredyty przyręczone	8 378 488	8 720 951	(342 463)	(3,9%)
Lokaty do wydania	222 872	15 439	207 433	1343,6%
Razem	10 981 359	11 664 669	(683 310)	(5,9%)
Rezerwy na zobowiązania pozabilansowe	41 663	36 578	5 085	13,9%
Wskaźnik pokrycia rezerwami	0,38%	0,31%		

Łączna kwota zabezpieczeń ustanowionych na rachunkach lub aktywach kredytobiorców Grupy wyniosła na dzień 30 czerwca 2006 roku 4 424 mln zł, natomiast na dzień 31 grudnia 2005 roku 4 631 mln zł.

W I połowie 2006 roku Grupy wystawiła 2085 tytułów egzekucyjnych o łącznej wartości 67,0 mln zł, podczas gdy w I połowie 2005 wystawił 2096 tytułów egzekucyjnych o łącznej wartości 98,6 mln zł.

2. Fundusze zewnętrzne

Według stanu na koniec I półrocza 2006 roku łączna wartość funduszy zewnętrznych Grupy wynosiła 24 859,3 mln zł i była o 1 774,7 mln zł (7,7%) wyższa niż na koniec 2005 roku. Największy udział w zmianach źródeł finansowania zewnętrznego działalności Grupy miały zobowiązania wobec sektora niefinansowego, które wzrosły o 920,1 mln zł (5,3%), co w znacznej mierze wynika ze wzrostu depozytów terminowych.

Fundusze zewnętrzne

w tys. zł	Wg stanu na dzień		Zmiana	
	30.06.2006	31.12.2005	tys. zł	%
Zobowiązania wobec sektora finansowego	5 917 773	5 223 503	694 270	13,3%
Środki na rachunkach bieżących, w tym	1 330 528	946 076	384 452	40,6%
- środki na rachunkach bieżących banków	1 115 444	725 453	389 991	53,8%
Depozyty terminowe, w tym	4 555 666	4 251 141	304 525	7,2%
- depozyty terminowe banków	2 339 161	1 624 486	714 675	44,0%
Odsetki naliczone	31 579	26 286	5 293	20,1%
Zobowiązania wobec sektora niefinansowego	18 181 719	17 261 653	920 066	5,3%
Środki na rachunkach bieżących, w tym:	5 856 585	5 487 025	369 560	6,7%
- klientów korporacyjnych	3 581 424	3 412 132	169 292	5,0%
- osób prywatnych	1 744 442	1 499 724	244 718	16,3%
Depozyty terminowe, w tym	12 309 312	11 755 614	553 698	4,7%
- klientów korporacyjnych	8 450 705	7 931 673	519 032	6,5%
- osób prywatnych	2 933 107	3 034 863	(101 756)	(3,4%)
Odsetki naliczone	15 822	19 014	(3 192)	(16,8%)
Pozostałe zobowiązania, w tym:	759 819	599 433	160 386	26,8%
Zobowiązania z tytułu sprzedanych papierów wartościowych z udzielonym przyrzeczeniem odkupu	65 225	8 174	57 051	698,0%
Odsetki naliczone	3 115	3 163	(48)	(1,5%)
Razem fundusze zewnętrzne	24 859 311	23 084 589	1 774 722	7,7%

Spośród wszystkich segmentów, największy wzrost na koniec I półrocza 2006 roku, w stosunku do końca 2005 roku, o 662,8 mln zł (5,5%), Grupa zanotowała w sektorze niefinansowych podmiotów gospodarczych, natomiast największy spadek, o 415,9 mln zł (14,6%) w grupie niebankowych instytucji finansowych. Zaznaczyć należy, że w I półroczu 2006 roku nastąpił również wzrost depozytów osób prywatnych, o 2,7% do poziomu 4 752,9 mln zł na koniec I półrocza 2006 roku.

Zobowiązania wobec klientów niebankowych*

w tys. zł	Wg stanu na dzień		Zmiana	
	30.06.2006	31.12.2005	tys. zł	%
Zobowiązania wobec:				
Osób prywatnych	4 752 897	4 626 064	126 833	2,7%
Niefinansowych podmiotów gospodarczych	12 620 109	11 957 306	662 803	5,5%
Instytucji niekomercyjnych	500 243	471 383	28 860	6,1%
Niebankowych instytucji finansowych	2 433 923	2 849 820	(415 897)	(14,6%)
Sektora budżetowego	504 731	430 854	73 877	17,1%
Inne zobowiązania	63 622	57 177	6 445	11,3%
Razem	20 875 525	20 392 604	482 921	2,4%
Złotowe	15 835 247	15 356 489	478 758	3,1%
Walutowe	5 040 278	5 036 115	4 163	0,1%
Razem	20 875 525	20 392 604	482 921	2,4%

*bez odsetek do zapłacenia

Na dzień 30 czerwca 2006 roku Grupa korzystała z kredytów w łącznej wysokości 413,3 mln zł, w tym Bank 130,7 mln zł, podczas gdy na dzień 31 grudnia 2005 roku Grupa korzystała z kredytów w łącznej wysokości 285,4 mln zł, w tym Bank 142,6 mln zł

3. Segment Bankowości Komercyjnej i Inwestycyjnej

3.1 Bankowość Transakcyjna

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

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.

3.1.1 Płatności i przelewy

W maju 2006 roku zostało uruchomione innowacyjne i niezwykle ważne rozwiązanie funkcjonujące w zakresie produktów obsługujących należności masowe. Nowa funkcjonalność o nazwie "Intraday SpeedCollect" umożliwia dostarczenie do klientów danych o płatnościach masowych w ciągu dnia. Rozwiązanie dostarcza nową jakość w zakresie produktów należnościowych i rozszerza ofertę kierowaną do strategicznych klientów Banku.

W maju 2006 roku została wprowadzona zryczałtowana opłata za koszty banków trzecich związane z realizacją płatności transgranicznych. W wyniku wprowadzenia zmiany, przychody związane z płatnościami zagranicznymi wzrosły o ponad 20%.

3.1.2 Produkty kartowe

Liczba nowych kart korporacyjnych wydanych w I półroczu 2006 roku wzrosła o 22% w stosunku do liczby kart wydanych w analogicznym okresie 2005 roku.

Liczba wydanych kart przedpłaconych na koniec I półrocza 2006 była wyższa o 28% w stosunku do liczby kart przedpłaconych wydanych na koniec I półrocza 2005 roku. Na koniec czerwca 2006 roku liczba wydanych kart przedpłaconych wyniosła ponad 160 tys.

W II kwartale 2006 roku Przedpłacone Karty Zasiłkowe i Stypendialne zostały wyróżnione prestiżową nagrodą przyznawaną przez międzynarodowe pismo "The Banker" w kategorii Investment Banking Projects. Jest to już druga nagroda przyznana w tym roku dla Przedpłaconych Kart Zasiłkowych i Stypendialnych. Wcześniej, w I kwartale 2006 roku, produkt ten uhonorowany został nagrodą drugiego stopnia za najbardziej innowacyjny produkt 2005 roku w sektorze korporacyjnym w Europie przyznaną przez European Payments Consulting Association (EPCA) oraz European Card Review (ECR).

Liczba Kart Debetowych Citibank Business wydanych w I półroczu 2006 roku wzrosła w porównaniu do liczby Kart Debetowych wydanych na koniec grudnia 2005 roku o ponad 19%.

3.1.3 Produkty zarządzania gotówką

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 I półroczu 2006 roku została rozszerzona oferta gotówkowa o szkolenia przeznaczone dla pracowników klientów Banku „Znaki pieniężne i ich fałszerstwa”. Szkolenie ma na celu zwiększenie bezpieczeństwa przyjmowanej przez klientów Banku gotówki.

Celem szkoleń jest przekazanie wiedzy w zakresie rozpoznawania autentyczności wprowadzonych do obiegu banknotów i monet. Kurs jest przeznaczony dla kasjerów w jednostkach usługowych i handlowych oraz dla innych pracowników klientów Banku, którzy w ramach wykonywania obowiązków służbowych przyjmują gotówkę od kontrahentów. Bank Handlowy w Warszawie S.A. jest pierwszym bankiem na polskim rynku, który oferuje klientom tego typu usługi.

3.1.4 Produkty finansowania handlu

Kluczowymi zadaniami realizowanymi przez Bank w I półroczu 2006 roku w zakresie produktów finansowania handlu było:

- a) zawarcie z Korporacją Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych S.A. kolejnej polisy ubezpieczenia oraz uzgodnienie nowych warunków cenowych ubezpieczenia umożliwiającej kontynuację rozwiązania bazującego na finansowaniu wierzytelności krajowych i zagranicznych z ograniczonym regresem do klientów Banku;
- b) uruchomienie cyklu warsztatów prowadzonych w poszczególnych regionach kraju przez specjalistów Banku mających na celu poszerzenie wiedzy klientów odnośnie rozwiązań dotyczących produktów finansowania handlu, w szczególności poznania najnowszej oferty Banku obowiązującej w tym zakresie;
- c) kontynuacja działań marketingowych, w tym uruchomienie szerokiej „kampanii produktowej” w środkach masowego przekazu (m.in. poprzez sponsorowane publikacje prasowe, ogłoszenia w Internecie), aktywacja okresowej akcji promocyjnej mającej na celu zachęcenie szerszej rzeszy klientów do korzystania z proponowanej przez Bank oferty dotyczącej produktów finansowania handlu;
- d) dalszy rozwój różnych rozwiązań finansowania dostawców opartych o finansowanie wierzytelności udokumentowanych fakturami (faktoring);
- e) ustanowienie przez Bank współpracy z Bankiem Millennium w zakresie obsługi akredytyw eksportowych / importowych i inkas eksportowych / importowych;
- g) uzgodnienie nowych warunków kredytowych dla klientów Pionu Bankowości Przedsiębiorstw pragnących pozyskać finansowanie oparte na cesji wierzytelności oraz cesji praw z polis ubezpieczenia należności.

Do istotnych transakcji i programów zrealizowanych lub wdrożonych w I półroczu 2006 roku należy zaliczyć:

- przedłużenie funkcjonowania jednego z większych programów finansowania w oparciu o kartę PayLink przeznaczonego dla jednej z większych sieci sprzedaży materiałów budowlanych;
- uruchomienie programu finansowania dostawców kluczowego inwestora budowlanego zaangażowanego w budowę dróg i autostrad w Polsce;
- wystawienie gwarancji celnej na ponad 50 mln złotych dla jednej z większych firm z branży tytoniowej w Polsce;
- uruchomienie programu finansowania budowy dwóch statków dla jednej ze stoczni polskich dla kontrahenta norweskiego wraz z możliwością wystawiania gwarancji zwrotu zaliczek oraz gwarancji płatności.

3.1.5 Produkty Unijne

W styczniu 2006 roku w ramach poszerzenia grupy docelowej klientów Banku, przygotowano zindywidualizowaną ofertę unijną skierowaną do klientów Pionu Małych Przedsiębiorstw. W lutym 2006 roku została zorganizowana konferencja skierowana do Jednostek Samorządów Terytorialnych, której tematem było "Finansowanie projektów inwestycyjnych przez Jednostki Samorządu Terytorialnego - metody pozyskania środków własnych na realizację inwestycji współfinansowanych z Funduszy Unijnych".

Decyzją Zarządu Banku z dnia 16 maja 2006 roku została wprowadzona nowa usługa bankowa polegająca na kompleksowym doradztwie unijnym dedykowanym zarówno dla firm, jak i jednostek samorządu terytorialnego.

Bank odpowiadając na potrzeby klientów oraz analizując możliwość dywersyfikacji swojej działalności wprowadził do gamy swoich produktów bankowych usługę doradztwa unijnego na rzecz klientów z ofertą zawierającą przygotowywanie wniosków o dotacje, zarządzanie i rozliczanie projektami oraz pomoc techniczną dla instytucji unijnych w zakresie prefinansowania inwestycji unijnych.

3.1.6 Usługi powiernictwa papierów wartościowych

Departament Powiernictwa Papierów Wartościowych prowadzi działalność na podstawie przepisów prawa polskiego i zgodnie z międzynarodowymi standardami usług powierniczych, oferowanych inwestorom i pośrednikom działającym na międzynarodowych rynkach papierów wartościowych. Dzięki temu Bank może 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, Bank prowadzi rachunki papierów wartościowych, rozlicza transakcje w obrocie papierami wartościowymi, zapewnia obsługę wypłat dywidend i odsetek, wycenę portfela aktywów, indywidualne raporty, a także aranżuje reprezentowanie klientów w walnych zgromadzeniach akcjonariuszy spółek publicznych. Ponadto, Bank świadczy usługi prowadzenia rejestru zagranicznych papierów wartościowych, w ramach, których pośredniczy w rozliczaniu transakcji klientów krajowych na rynkach zagranicznych.

Ponadto Bank realizuje rozliczenia transakcji zawieranych przez klientów instytucjonalnych na elektronicznej platformie obrotu dłużnymi papierami wartościowymi, działającej pod nazwą MTS-POLAND, zorganizowanej przez spółkę MTS-CeTO SA., a także rozliczenia transakcji w obrocie papierami wartościowymi dla zdalnych członków Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie SA. i MTS-CeTO SA.

W czerwcu 2006 roku specjalistyczne wydawnictwo branżowe *Global Investor*, prowadzące w ramach tzw. *European Clearing Survey* roczną ocenę jakości usług rozliczeniowych w Europie, przyznało Bankowi nagrodę „*Best Bank for Settlement*” w 2006 roku w kategoriach „*Equities*” i „*Fixed Income*”. Nagroda ta jest przyznawana na podstawie opinii klientów instytucjonalnych.

W dniu 30 czerwca 2006 roku Bank prowadził 9664 rachunki papierów wartościowych. Bank pełnił obowiązki depozytariusza dla siedmiu Otwartych Funduszy Emerytalnych

- AIG OFE,
- Commercial Union OFE BPH CU WBK,
- Generali OFE,
- ING Nationale Nederlanden Polska OFE,
- OFE Pocztylion,
- Pekao OFE,
- Nordea OFE

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

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

3.2 Działalność Pionu Skarbu

Początek 2006 roku był bardzo udany dla krajowego rynku finansowego. Napływ zagranicznego kapitału umacniał złotego oraz giełdę. Dobrą koniunkturę na rynku długu zapewniały natomiast prognozy niskiej inflacji oraz oczekiwania na dalsze obniżki stóp procentowych. Sytuacja odwróciła się na przełomie I i II kwartału 2006 roku. Wzrost stóp procentowych w czołowych gospodarkach światowych ukształtował oczekiwania na spadek atrakcyjności inwestycji w krajach rozwijających się. W rezultacie przerwany został wzrostowy trend krajowej waluty. Wraz z pojawiającymi się coraz częściej sygnałami końca cyklu łagodzenia polityki monetarnej po lutowej obniżce stóp, spadały również ceny obligacji. Pod koniec I kwartału 2006 roku na ten proces nałożyły się również krajowe wydarzenia polityczne pogłębiając skalę wyprzedaży polskich aktywów. Odwrócenie procesu ucieczki inwestorów zagranicznych okazało się szczególnie korzystne dla krajów Europy Środkowej i Wschodniej. W połowie kwietnia 2006 roku złoty był walutą najszybciej zyskującą na wartości w całym regionie, do czego przyczyniły się także bardzo dobre dane makroekonomiczne oraz wyraźne wyciszenie na scenie politycznej.

W maju 2006 roku gwałtowne spadki na giełdach całego świata zapoczątkowały ponowny odpływ kapitału z rynków wschodzących. Szczyt osłabienia krajowego rynku miał miejsce w czerwcu, co wynikało z nałożenia się niekorzystnych czynników zewnętrznych oraz obaw inwestorów o kondycję publicznych finansów po dymisji ówczesnego ministra finansów.

Inaczej wyglądała sytuacja na krajowym rynku obligacji. Ze względu na bardzo słabą koniunkturę na światowym rynku długu w II kwartale 2006 polskie papiery nie zdołały odrobić strat. Niestabilna sytuacja na świecie zniechęcała inwestorów do kupna obligacji.

W porównaniu z analogicznym okresem 2005 roku Bank umocnił swoją pozycję na rynku walutowych instrumentów pochodnych we wszystkich produktach i segmentach. Transakcje walutowe w dalszym ciągu stanowią solidną bazę pod względem zysków i wolumenów dla bardziej zaawansowanych produktów skarbowych. Dodatkowo, wprowadzona została platforma internetowa, umożliwiająca klientom zawieranie transakcji na rynku walutowych instrumentów pochodnych poprzez stronę internetową.

Na rynku bardziej rozbudowanych produktów pochodnych, Bank odgrywał wiodącą rolę, dostarczając klientom korporacyjnym produkty zabezpieczające transakcje towarowe i stopę procentową. Bank posiada szeroką ofertę opcji. Dysponuje również swapami na stopy procentowe, swapami walutowo-procentowymi oraz kontraktami FRA. Oferta produktów strukturyzowanych utrwaliła pozycję Banku na rynku. Bank dostarczał inwestorom instytucjonalnym w Polsce instrumenty strukturyzowane na stopę procentową oparte o krzywą dochodowości dolara amerykańskiego. W ofercie była również emisja obligacji strukturyzowanych opartych o krzywą dochodowości złotego. 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.

Bank posiada również wiodącą pozycję organizatora emisji na rynku krótkoterminowych papierów dłużnych z ponad 19% udziałem w rynku.

Bank utrzymał rolę animatora rynku w obszarze wszystkich produktów będących w obrocie na polskim rynku. Wysoki wolumen transakcji na polskich obligacjach i instrumentów pochodnych na stopę procentową, przy jednoczesnej bardzo znaczącej aktywności jako animatora polskiego rynku walutowego, potwierdzają wpływ Banku na płynność rynku i stabilność systemu finansowego.

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 obsługi 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 I półroczu 2006 roku do największych transakcji należały:

- W maju 2006 spółka Citigroup Global Markets Limited (CGML) podpisała umowę o doradztwo dla jednej z wiodących spółek z branży elektroenergetycznej. Bank Handlowy w Warszawie S.A. jest głównym wykonawcą tej umowy;
- W maju 2006 Bank wyemitował 20-letnie obligacje publiczne dla Europejskiego Banku Inwestycyjnego (EIB) na kwotę 215 milionów złotych. Była to największa emisja obligacji nieskarbowych w tym roku na rynku polskim. Nie bez znaczenia pozostaje fakt,

iz jest to jedyna emisja publiczna obligacji nieskarbowych wprowadzonych do obrotu giełdowego, a obligacje EIB notowane na giełdzie są obecnie obligacjami o najdłuższym terminie wykupu oraz jedynymi obligacjami zagranicznymi;

- Zespół Produktów Strukturyzowanych Pionu Skarbu dokonał szeregu transakcji zabezpieczających ryzyko stopy procentowej oraz ryzyko walutowe ekspozycji długoterminowych związanych z finansowaniem największych klientów korporacyjnych. Jednocześnie kontynuował i rozwijał swoją aktywność i współpracę z przedsiębiorstwami w zakresie zarządzania ryzykiem na rynkach towarowych m.in. surowców energetycznych oraz metali;
- Bank we współpracy ze spółką CGML jest doradcą finansowym ComputerLand przy transakcji przejęcia pakietu kontrolnego Emax a następnie połączeniu obu spółek. Jest to jedna z większych transakcji przejęcia na rynku publicznym w ostatnich latach, a także jedna z najważniejszych transakcji w sektorze IT, która prowadzi do powstania wyraźnego wicelidera w tym sektorze;
- W I połowie 2006 roku została także wyemitowana transza obligacji przychodowych dla Miejskich Wodociągów i Kanalizacji w Bydgoszczy na kwotę 100 milionów złotych, które były pierwszymi tego rodzaju obligacjami komunalnymi w Europie Środkowej.

3.4 Bankowość Przedsiębiorstw

W I półroczu 2006 roku Bank aktywnie komunikował się z sektorem publicznym, do którego skierował dwie konferencje. Pierwsza, w lutym, przedstawiała możliwości pozyskania środków unijnych przez Jednostki Samorządu Terytorialnego (JST) i była okazją do nawiązania bliższych kontaktów biznesowych oraz budowania wizerunku wśród przedstawicieli JST. Kolejnym wydarzeniem skierowanym do tego sektora była czerwcową konferencja, w której zaprezentowane zostało nowoczesne narzędzie elektroniczne, jakim jest karta przedpłacona, której zastosowanie może usprawnić obsługę wypłat w Miejskich Ośrodkach Pomocy Społecznej.

Bank Handlowy w Warszawie S.A. posiada bogate tradycje współpracy z sektorem publicznym. Kontynuując te tradycje jako pierwszy bank w Polsce podpisał umowę kredytową z Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW), która pozwala na finansowanie inwestycji o wartości do 5 milionów EUR, związanych z szeroko rozumianą infrastrukturą komunalną. Do 30 czerwca 2006 roku Bank wygrał przetargi na 6 umów kredytowych kwalifikujących się do objęcia wsparciem KfW na łączną kwotę 30,8 mln złotych.

Bank jest także obecny w działaniach skierowanych do sektora małych i średnich przedsiębiorstw. W związku z tym Bank zaangażował się w przygotowanie cyklu spotkań edukacyjnych „Praktycy dla Praktyków – Strategie Wzrostu” dla członków zarządów oraz wyższej kadry kierowniczej małych i średnich przedsiębiorstw (MSP) realizowany w 7 największych miastach kraju.

W II kwartale 2006 roku przeprowadzono drugą edycję kampanii marketingowej - w oparciu o założenia kampanii "Dołącz bank do narzędzi sprzedaży - handluj z nami" z 2005 roku. Tegoroczna edycja "Inwestuj z nami" była skierowana do 1500 potencjalnych klientów - zarówno firm produkcyjnych, jak i handlowych i opierała się na bezpośredniej komunikacji. Oferta kierowana do klientów w ramach tej kampanii koncentrowała się na produktach finansowania handlu, elektronicznej platformie do realizacji transakcji wymiany walut oraz leasingu. Całość została poparta atrakcyjną ofertą warunków współpracy.

3.5 Działalność maklerska

3.5.1 Rynek wtórny papierów wartościowych

W II połowie 2005 zaobserwowano tendencję wyrównywania się udziałów rynkowych wśród 5-ciu największych brokerów rynkowych i wzrostu udziałów biur maklerskich świadczących usługi na szeroką skalę na rzecz klientów detalicznych. Jest to ściśle związane ze zmianą struktury inwestorów giełdowych i wzrostem udziału klientów detalicznych w całkowitym obrocie. Powyższy trend jako naturalny i ściśle związany z utrzymywaniem się bardzo dobrej koniunktury rynkowej miał miejsce również w I połowie 2006 roku doprowadzając w konsekwencji do zmian na pozycji lidera rynku (liderem zostało biuro maklerskie posiadające największą liczbę rachunków detalicznych oraz sieć dystrybucyjną; DMBH znajduje się wśród Top 3) oraz obniżenia się udziałów rynkowych DMBH w 2006 roku z zastrzeżeniem, że wartość obrotów realizowanych za pośrednictwem DMBH jest na relatywnie zbliżonym poziomie w stosunku do obrotów DMBH w roku 2005 (zapewniających pozycję lidera rynku w 2005 a obecnie udział w TOP 3).

W II połowie roku 2005 zaobserwowano również presję otoczenia rynkowego na zmniejszanie marż brokerskich. Tendencja ta, kontynuowana również w roku 2006 jest wynikiem znacznego zwiększenia obrotów przez wszystkie firmy inwestycyjne oraz upowszechnienia Internetu jako narzędzia do przekazywania zleceń giełdowych. DMBH spodziewa się kontynuacji tego trendu nie tylko na skutek czynników określonych powyżej, ale również z powodu wprowadzenia zmian prawnych i nowych form obsługi klienta ze szczególnym uwzględnieniem transakcji bezpośrednich (*Rozporządzeniem Ministra Finansów z dnia 28 grudnia w sprawie trybu i warunków postępowania firm inwestycyjnych oraz banków powierniczych*), a w konsekwencji spadku kosztów transakcyjnych.

3.5.2 Organizacja pozagiełdowego obrotu papierami wartościowymi

DMBH pełni rolę podmiotu pośredniczącego w ramach organizacji wezwań do sprzedaży lub zamiany akcji. W I półroczu 2006 roku miały miejsce dwie transakcje w ramach ogłaszanych przez DMBH wezwań. 19 stycznia 2006 roku na GPW została zawarta transakcja akcjami Fortum Wrocław S.A., która była wynikiem ogłoszonego w 2005 roku za pośrednictwem DMBH wezwania. Wartość transakcji wyniosła 160 milionów złotych. 27 stycznia 2006 roku za pośrednictwem DMBH zostało ogłoszone wezwanie do sprzedaży akcji Fortum Wrocław S.A. Wezwanie było elementem procesu przywrócenia akcjom spółki formy materialnej.

3.5.3 Działalność DMBH jako Animatora

Działalność na GPW na rachunek własny DMBH rozpoczął w 1994 roku, najpierw w funkcji Członka Giełdy - Specjalisty a następnie jako Animator. Ponadto, od początku powstania rynku terminowego na GPW, DMBH pełni funkcję Animatora dla kontraktów terminowych na WIG 20. Także od ośmiu lat DMBH jest Organizatorem rynku na Centralnej Tabeli Ofert, który w zasadzie działania jest podobny do funkcji Animatora.

Do zadań Animatora jak i Organizatora należy zamieszczanie i utrzymywanie ofert kupna i sprzedaży o stałej wartości w karnetach zleceń dla poszczególnych spółek. Daje to inwestorom gwarancję realizacji zleceń. Jest to szczególnie istotne dla spółek o małej płynności.

Na koniec pierwszego półrocza 2006 roku DMBH pełnił funkcję Animatora dla 42 akcji spółek, co stanowi 11,5 % wszystkich akcji notowanych na GPW. Funkcję animatora DMBH wykonywał także dla kontraktów terminowych na indeks WIG20. Warto zaznaczyć, że wśród

animowanych spółek znalazły się trzy spółki zagraniczne notowane równolegle na macierzystych rynkach. Na CTO jako Organizator DMBH wykonywał zadania dla certyfikatu inwestycyjnego CitiObligacji Dolarowych Funduszu Inwestycyjnego Mieszanego.

W pierwszej połowie 2006 roku udział w tym segmencie rynku osiągnął 9,11 % całości obrotu zrealizowanego przez wszystkie domy maklerskie, które pełnią funkcję Animatora Rynku dla akcji.

Wybrane pozycje rachunku wyników i bilansu

Nazwa spółki	Siedziba	Udział Banku w kapitale zakładowym spółki	Suma bilansowa 30.06.2006	Kapitał własny 30.06.2006	Wynik finansowy netto za I półrocze 2006 roku
		%			tys. zł
Dom Maklerski Banku Handlowego S.A.	Warszawa	100,00	541 695	96 713	17 716

3.6 Działalność leasingowa

10 stycznia 2006 roku nastąpiło połączenie spółek leasingowych należących do Grupy Kapitałowej Banku Handlowego w Warszawie S.A., spółki Handlowy-Leasing S.A. oraz Citileasing Sp. z o.o. W wyniku połączenia cały majątek spółki Handlowy-Leasing S.A. został przeniesiony na spółkę Citileasing Sp. z o.o. ("spółka przejmująca"). Spółka przejmująca zmieniła jednocześnie nazwę z Citileasing Sp. z o.o. na Handlowy-Leasing Sp. z o.o.

Handlowy-Leasing Sp. z o.o. prowadzi działalność w zakresie finansowania środków trwałych poprzez różne odmiany leasingu. Działalność ta prowadzona jest dla małych i średnich firm, jak i dla dużych korporacji. Finansowanie klientów Banku obejmuje szeroki zakres transakcji – od umów na małe samochody do kontraktów o dużej wartości np. na linie produkcyjne.

Dla firm nie będących klientami Banku, finansowane są aktywa w ramach programów produktowych. W 2006 roku oferta produktowa – finansowanie środków transportu, obrabiarek do metalu, maszyn poligraficznych oraz maszyn do przetwórstwa tworzyw sztucznych – została poszerzona o finansowanie następujących środków trwałych:

- maszyny budowlane
- maszyny pakujące
- obrabiarki do drewna.

W obszarze sprzedaży, szczególną uwagę położono na ofertę kierowaną do klientów Banku. W celu zwiększenia wolumenu transakcji opracowano i wdrożono nowe zasady aprobaty transakcji leasingowych, które mają na celu uproszczenie i przyspieszenie procesu akceptacji transakcji oraz cross-sell do klientów Banku i Handlowy-Leasing Sp. z o.o. Ponadto, opracowano nowe zasady współpracy z Pionem Małych Przedsiębiorstw w zakresie akwizycji nowych klientów oraz wzmocniono zespół sprzedaży.

Pod koniec I półrocza 2006 roku, wspólnie z profesjonalną firmą telemarketerską, przeprowadzono, po raz pierwszy na tak szeroką skalę, akcję telemarketingową do kilku tysięcy potencjalnych klientów. Celem akcji było zapoznanie klientów z ofertą Handlowy-Leasing Sp. z o.o. oraz pozyskanie nowych partnerów do współpracy.

W pierwszym półroczu 2006 roku spółka kontynuowała prace nad ofertą posprzedażową. Został wybrany nowy broker ubezpieczeniowy i we współpracy z nim, od początku czerwca zostało uruchomione centrum obsługi szkód dla klientów Handlowy-Leasing.

Wartość aktywów oddanych w leasing, jak również ich strukturę prezentuje poniższa tabela:

Rodzaj aktywów	Wartość netto aktywów oddanych w leasing w I półroczu 2006 roku mln zł	zmiana I półrocze 2006/ I półrocze 2005 (%)
Środki transportu drogowego	125,3	35,3%
Maszyny i urządzenia przemysłowe	36,4	10,2%
Komputery i sprzęt biurowy	0,7	73,7%
RAZEM	162,4	28,9%

Wybrane pozycje rachunku wyników i bilansu

Nazwa spółki	Siedziba	Udział Banku w kapitale zakładowym spółki %	Suma bilansowa 30.06.2006	Kapitał własny 30.06.2006	Wynik finansowy netto za I półrocze 2006 roku tys. zł
Handlowy-Leasing Sp. z o.o.	Warszawa	100,00	797 644	180 638	6 705

4. Segment Bankowości Detalicznej

4.1 Karty kredytowe

Według stanu na dzień 30 czerwca 2006 roku liczba wydanych kart kredytowych wyniosła 613 tysięcy. Stanowiło to 12% wzrost w stosunku do tego samego okresu ubiegłego roku.

W I półroczu 2006 roku Bank podjął szereg działań zmierzających do wzrostu liczby i wartości transakcji dokonywanych kartami kredytowymi. Bank pozostaje liderem rynku pod względem wartości dokonywanych transakcji. Karty Kredytowe Citibank pozostają również najczęście używanymi kartami na rynku.

W sferze poszerzania oferty produktowej, Bank wydał w marcu Kartę Kredytową MasterCard FIFA 2006 – z okazji piłkarskich Mistrzostw Świata FIFA 2006. W drugim kwartale 2006 roku Bank osiągnął znakomite wyniki sprzedażowe tej karty.

Począwszy od 4 marca 2006 roku, Bank oferuje klientom usługę CitiAlerts. Usługa ta zastąpiła dotychczasową usługę CitiGSM. CitiAlerts umożliwia klientom otrzymywanie wiadomości (SMS lub email – w zależności od wyboru klienta) o transakcjach, dostępnym limicie, dacie spłaty zadłużenia, itp. Klient może wybrać spośród pakietów Standard i Premium z różną ceną i zakresem wysyłanych wiadomości (pakiet Premium obejmuje dodatkowo usługę wysyłania alertów online).

I-sze półrocze 2006 było także udanym okresem dla Planu Spłat Ratałnych „Komfort” pod względem wartości transakcji rozłożonych na raty. Sukcesem okazała się też oferta Banku polegająca na podniesieniu limitu kredytowego na potrzeby jednorazowej transakcji gotówkowej z rachunku karty i rozłożeniu zadłużenia na raty – tzw. kredyt gotówkowy w karcie kredytowej.

W ramach strategii ukierunkowanej na potrzeby klienta, wdrożona została znacząca zmiana w Pakiecie Bezpieczeństwa dla kart kredytowych. Począwszy od 1 stycznia 2006 roku Pakiet Bezpieczeństwa jest opcjonalny. Do pakietu zostały dodane trzy nowe ubezpieczenia.

W kwietniu 2006 roku Bank został uhonorowany przez MasterCard nagrodą Golden Rock Award w uznaniu za osiągnięcia i wkład w rozwój rynku kart prestiżowych w 2005 roku. Nagroda została przyznana podczas oficjalnej corocznej Gali MasterCard 19 kwietnia 2006 roku. Nagroda ta dowodzi, że Bank utrzymuje pozycję lidera na rynku kart prestiżowych i wykazuje innowacyjne podejście w identyfikowaniu i zaspokajaniu potrzeb klientów w różnych segmentach.

4.2 Bankowość Detaliczna

4.2.1 Rachunki bankowe

W pierwszym półroczu 2006 roku Bank przeprowadził szereg działań promocyjnych, których celem było pozyskanie nowych, aktywnych klientów zarówno z segmentu osób zamożnych (oferta CitiGold), jak i średniozamożnych (oferta CitiOne). Zaowocowały one nawiązaniem współpracy ze znaczną liczbą nowych klientów. Dzięki temu liczba klientów obu segmentów pozostała na stabilnym poziomie, mimo, że w pierwszym kwartale 2006 roku przeprowadzono intensywną akcję zamykania nieaktywnych rachunków osobistych.

Wobec dalszych spadków stóp procentowych Bank kontynuował promowanie alternatywnych form oszczędzania, przede wszystkim produktów inwestycyjnych oraz ofert łączonych, składających się z części lokacyjnej i inwestycyjnej. Przyniosło to znaczne zwiększenie salda oszczędności klientów.

Tak jak w poprzednich latach klienci byli zachęcani do wykonywania transakcji bezgotówkowych kartami debetowymi. Zwiększono też bezpieczeństwo internetowego kanału dostępu do konta osobistego (Citibank Online), co przyczyniło się do zwiększonego korzystania z tej usługi.

4.2.2 Produkty kredytowe

Uatrakcyjniono ofertę Linii Kredytowej Citibank poprzez obniżenie jej oprocentowania. Zostało też ono zróżnicowane w zależności od rodzaju konta osobistego, co dało dodatkową korzyść klientom posiadającym konta CitiOne i CitiGold.

W pierwszym półroczu 2006 roku dostosowano także oprocentowanie Kredytu Citibank do zapisów ustawy z dnia 7 lipca 2005 roku o zmianie ustawy - Kodeks cywilny oraz o zmianie niektórych innych ustaw ograniczających maksymalne oprocentowanie. Zmiany te zostały wprowadzone z dniem 14 lutego 2006 roku.

4.2.3 Produkty inwestycyjne

Od początku 2006 roku odbyło się 14 subskrypcji lokat inwestycyjnych w PLN, USD oraz EUR. W zakresie obligacji strukturyzowanych odbyły się 32 subskrypcje obligacji powiązanych z różnymi zmiennymi rynkowymi, a 14 z nich było przygotowanych na specjalne życzenie Klientów CitiGold (Segment G3 – klienci Centrum Inwestycyjnego).

W kwietniu 2006 roku rozbudowano ofertę funduszy zagranicznych o fundusze Merrill Lynch International Investments Funds (MLIIF) zarządzane przez Merrill Lynch Investment Managers

(Luxembourg) S.A. 9 subfunduszy, dostępnych w dwóch walutach: EUR oraz USD, poszerzyło unikalną ofertę Banku w zakresie zagranicznych produktów inwestycyjnych.

W ramach produktu ubezpieczeniowo-inwestycyjnego z funduszami zagranicznymi wprowadzonego w marcu 2006 roku, dostępne są fundusze Franklin Templeton oraz Credit Suisse.

Do końca stycznia 2006 roku Bank kontynuował kampanię medialną dla Celowych Planów Oszczędnościowych z CitiFunduszami. W maju 2006 roku wprowadzona została nowa wersja Systemu Akumulacji Kapitału Union Investment TFI S.A.

W I półroczu 2006 roku przeprowadzono 6 akcji sprzedaży dodatkowych produktów bankowych (tzw. cross sell) skierowanych do blisko 24 tys. obecnych klientów Banku (wysyłka listu lub kontakt telefoniczny z klientem poprzedzony wysyłką listu).

Ponadto, w pierwszym półroczu 2006 roku Bank zorganizował serię seminariów o tematyce inwestycyjnej dla klientów CitiGold oraz CitiBlue, a także warsztaty inwestycyjne dla najlepszych doradców CitiGold (z Union Investment TFI S.A.) oraz najlepszych doradców CitiBlue, sprzedających produkty inwestycyjne (zorganizowane wspólnie z ING TFI S.A.).

4.2.4 Produkty ubezpieczeniowe

W marcu 2006 roku oferta Banku została rozszerzona o produkt ubezpieczeniowo-inwestycyjny z funduszami zagranicznymi – Portfel Funduszy Zagranicznych. Produkt został przygotowany we współpracy z AEGON TU na Życie S.A. (wcześniej Nationwide TU na Życie S.A.). Produkt jest oferowany w dwóch walutach: EUR i USD. Portfel Funduszy Zagranicznych umożliwia inwestowanie w ubezpieczeniowe fundusze kapitałowe o zróżnicowanym stopniu ryzyka inwestycyjnego i skali potencjalnych zysków. Portfel Funduszy Zagranicznych Euro obejmuje 5 ubezpieczeniowych funduszy kapitałowych, Portfel Funduszy Zagranicznych Dolar – 7 ubezpieczeniowych funduszy kapitałowych. Są to fundusze Franklin Templeton oraz Credit Suisse.

W kwietniu 2006 roku oferta produktów ubezpieczeniowych została wzbogacona o ubezpieczenie rentowe SuperEmerytura. Jest to unikalne rozwiązanie na polskim rynku, gwarantujące dożywotnią wypłatę świadczenia po osiągnięciu przez klienta 65 roku życia. Po okresie opłacania składek, rozpoczyna się wypłata comiesięcznych świadczeń lub jednorazowa wypłata całości zgromadzonego kapitału, powiększonego o wypracowany zysk. Ochrony ubezpieczeniowej udziela Sopockie Towarzystwo Ubezpieczeń na Życie Ergo Hestia SA.

W maju 2006 roku uległa rozszerzeniu oferta funduszy inwestycyjnych w ramach ubezpieczenia Portfel Inwestycyjny (AEGON). Do obecnych funduszy dołączono pięć funduszy Arki BZ WBK z każdej klasy aktywów. Również w maju 2006 roku do oferty Banku dołączono walutowy wariant ubezpieczenia na życie i dożycie - Polisa Gwarancyjna. Składka opłacana jest w dolarach amerykańskich, a czas trwania ubezpieczenia to 3 lata. Ubezpieczenie jest oparte na obligacjach amerykańskich i oferuje klientowi konkurencyjne, gwarantowane zyski. Ochrony ubezpieczeniowej w ramach tego ubezpieczenia udziela MetLife TUnŻ SA.

4.2.5 Internet

Liczba użytkowników, którzy przynajmniej raz skorzystali z Citibank Online, na koniec pierwszej połowy 2006 roku przekroczyła 397 tys. i tym samym wzrosła o 41% w stosunku do analogicznego okresu roku ubiegłego. Liczba transakcji wykonywanych poprzez Citibank Online stanowiła w czerwcu ponad 80% ogółu transakcji finansowych Sektora Bankowości Detalicznej.

Aktywizacja tego kanału dystrybucji wspierana jest poprzez odpowiednią politykę cenową oraz oferty specjalne także na produkty detaliczne Banku.

Bank aktywnie promuje także usługę Wyciąg Online, rejestrując stały przyrost użytkowników, tym samym generując znaczące oszczędności. Na koniec pierwszej połowy 2006 roku liczba użytkowników korzystających z tej usługi przekroczyła 44 tys. Bank wprowadził także nową usługę, CitiAlerts, która zastąpiła dotychczasową, CitiGSM. Usługa ma szersze możliwości, między innymi powiadamianie o saldzie SMS'em w trybie online. Liczba użytkowników na koniec czerwca 2006 roku wyniosła 67 tys., tym samym wzrosła o 13% w porównaniu z analogicznym okresem 2005 roku.

4.3 Bankowość mikroprzedsiębiorstw Citibusiness

Od 2004 roku Bank posiada ofertę CitiBusiness przeznaczoną dla małych i średnich przedsiębiorstw. 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 Pakietów produktowych. Odpowiadają one na wszelkie potrzeby przedsiębiorców z rynku docelowego. Pakiety dostępne w chwili obecnej to CitiBusiness Premium, dla firm oczekujących prestiżowej obsługi oraz kompleksowej oferty produktowej oraz CitiBusiness Rozwój, dla firm oczekujących kompleksowej oferty produktowej.

Każdy z klientów CitiBusiness ma swojego dedykowanego Doradcę. Dostęp do powyższej oferty możliwy jest poprzez sieć kanałów dystrybucyjnych Bankowości Detalicznej takich jak CitiPhone 24h, bankowość elektroniczna Citibank Online oraz sieć oddziałów detalicznych i bankomatów.

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 w ramach relacji.

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 CitiBusiness powinna być postrzegana jako konkurencyjna cenowo oraz utożsamiana ze wszelkimi znanymi atutami Banku – wysoką jakością, nowoczesnością i profesjonalizmem.

Oferta CitiBusiness ma na celu zbudowanie wizerunku Banku jako partnera dla przedsiębiorców i osób prowadzących działalność gospodarczą. W pierwszej połowie 2006 roku, rozbudowano zespół produktowy, tworząc podstawę dla dalszego rozwoju biznesu.

5. CitiFinancial

CitiFinancial działa w Polsce od września 2002 roku i stanowi Pion Banku specjalizujący się w sprzedaży i obsłudze produktów kredytowych dla klientów o niższych dochodach.

Rynkiem docelowym CitiFinancial jest 15,5 mln. osób fizycznych – ponad 7 mln gospodarstw domowych. To znaczący rynek, do którego dostęp gwarantuje posiadana przez Bank oferta kredytowa. Przeważająca część z nich to klienci aktywni zawodowo, zatrudnieni na umowę o

pracę, pozostali to osoby o stałych źródłach dochodu. Są to w większości osoby ceniące sobie dostępność placówek CitiFinancial. W tym celu rozwijana jest dynamicznie sieć oddziałów zlokalizowanych w miejscach, gdzie najliczniej jest reprezentowana grupa docelowa CitiFinancial.

CitiFinancial chce zwiększać dostępność swoich produktów dla klientów spoza dużych aglomeracji, dlatego rozwija swoją sieć oddziałów również w mniejszych miejscowościach.

Oferta produktowa CitiFinancial obejmuje niezabezpieczoną Pożyczkę Gotówkową z opcją ubezpieczenia i pożyczkę gotówkową zabezpieczoną na nieruchomości. Udzielone kredyty są dla Banku istotnym elementem do budowania współpracy z klientami i oferowania im innych produktów z posiadanej oferty, która jest rozwijana i dostosowywana do ich potrzeb.

CitiFinancial jako pierwsze na rynku polskim wprowadziło pożyczkę konsolidacyjną. To produkt, najczęściej wybierany przez klientów i nadal widać jego rosnącą akwizycję. Dzięki ofercie konsolidacji klienci mogą uporządkować swoje finanse osobiste. CitiFinancial spłaca zobowiązania klienta, dzięki czemu zamiast wielu wysokich rat płaci on jedną, niższą ratę i nie musi pamiętać o terminach spłat poszczególnych kredytów, a także może otrzymać dodatkową gotówkę na dowolny cel.

Aktualnie plany rozwoju zakładają 200 oddziałów i autoryzowanych punktów do końca 2008 roku. Ponadto, planowane są inwestycje w technologie i rozwój systemów, jak również powiększenie oferty produktowej o produkty kartowe.

6. Sieć placówek

W I półroczu 2006 roku Bank kontynuował rozbudowę i reorganizację sieci placówek mającą na celu optymalizację z punktu widzenia kosztów oraz dostępności dla klientów detalicznych i korporacyjnych. Sieć Banku zwiększyła się o 13 placówek w stosunku do I kwartału 2006 roku oraz zwiększyła się o 23 placówki w stosunku do końca 2005 r. i wynosiła na koniec czerwca 2006 roku 211 jednostek, na które składały się:

1. 40 oddziałów i filii Sektora Bankowości Korporacyjnej, wśród których 23 obsługują klientów detalicznych.
2. 85 oddziałów Sektora Bankowości Detalicznej, w tym 1 Centrum Inwestycyjne, 12 placówek dedykowanych dla klientów CitiGold Wealth Management oraz 72 placówki wielofunkcyjne. 13 oddziałów Sektora Bankowości Detalicznej obsługuje klientów Sektora Bankowości Korporacyjnej.
3. 86 oddziałów CitiFinancial, ulokowanych w centrach miast i w pobliżu osiedli mieszkaniowych.

Dodatkowo otwarto 9 nowego typu placówek CitiFinancial, mniejszych i tańszych.

Liczba placówek korporacyjnych zmniejszyła się w I półroczu 2006 do 40 (spadek o 1 jednostkę) w wyniku zamknięcia w II kwartale br. nierentownej filii w Żywcu. Liczba placówek detalicznych prowadzących obsługę klientów korporacyjnych nie zmieniła się w tym czasie i wynosi 13. Klienci korporacyjni obsługiwani są obecnie w 53 placówkach (spadek o 1 jednostkę w stosunku do końca I kwartału br. i końca 2005 roku).

Sieć oddziałów Pionu Bankowości Detalicznej w I półroczu 2006 zmniejszyła się o 1 i na koniec czerwca liczyła 85 oddziałów. Jeden oddział CitiBanking w Warszawie został czasowo zamknięty. Dodatkowo 22 placówki korporacyjne prowadzą obsługę klientów detalicznych.

Sieć CitiFinancial, w I półroczu 2006 roku, była dalej dynamicznie rozwijana osiągając na koniec czerwca liczbę 95 placówek (wzrost o 15 oddziałów w stosunku do końca I kwartału 2006 roku oraz 9 nowo otwartych małych placówek).

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.

W I półroczu 2006 roku wprowadzono następujące rozwiązania przyczyniające się do rozbudowy nowoczesnej oferty produktowej, poprawy jakości i sprawności oferowanych produktów oraz zmniejszenia kosztów:

- Wprowadzenie nowego, wydajniejszego sposobu przesyłania do systemu bankowości elektronicznej CitiDirect informacji o transakcjach przeprowadzonych przez klientów korporacyjnych Banku. Nowe rozwiązanie umożliwia szybsze aktualizowanie informacji dla klientów w systemie bankowości elektronicznej, usprawnia proces uzgadniania transakcji inicjowanych w systemie Citidirect;
- Uruchomienie wydajniejszej infrastruktury serwerowej i wdrożenie nowej wersji głównego systemu Kondor+ w Pionie Skarbu;
- Automatyzacja przygotowywania miesięcznych wyciągów dla klientów DMBH;
- Automatyzacja rozliczania transakcji wprowadzanych przez klientów Pionu Skarbu do systemu „CitiTreasury Online Trading”;
- Wdrożenie nowej wersji oprogramowania AML Dimon do przeciwdziałania praniu pieniędzy;
- Wdrożenie modelu weryfikacji klientów przy pomocy ośmiocyfrowego numeru karty, który w znaczący sposób ułatwia klientowi dostęp do systemu IVR DOK;
- Wdrożenie funkcjonalności "Intraday DCH" na CitiGateway - nowego rozwiązania pozwalającego na dostarczanie do klientów informacji o przyjętych przelewach masowych (SCOL) w trakcie dnia (pierwsza taka funkcjonalność na rynku);
- Wdrożenie funkcjonalności TXNs Prioritization & File Splitting na Citigateway, zwiększające bezpieczeństwo procesowania transakcji;
- Wdrożenie częściowej automatyzacji procesowania transakcji oraz walidacji MIFT wykorzystującej dostępne systemy oraz integrującej technologie Adobe Forms;
- Zmiany w obszarze bezpieczeństwa dla systemu CBOL polegające na wprowadzeniu autoryzacji płatników. Pozwalają na minimalizację ryzyka związanego z oszustwami w bankowości internetowej poprzez wdrożenie haseł jednorazowych dla autoryzacji nowych odbiorców;
- Wdrożenie nowego systemu COB-DB (Continuity of Business DataBase) do wspomagania procesu odtwarzania środowisk produkcyjnych w przypadku awarii lokalizacji podstawowej;
- Wprowadzenie automatycznej obsługi telefonicznej dla prestiżowych klientów Banku Handlowego obsługiwanych przez tzw. SKY Branch (Departament Relacji CitiGold), z użyciem systemów IVR;
- Migracja klientów serwisu CitiGSM do CitiAlerts pozwalającej klientom na otrzymywanie bieżących informacji o transakcjach klienta oraz kodów do aktywacji instrukcji płatniczych OAC. Umożliwienie zaoferowania klientowi bardziej zaawansowanej usługi serwisu SMS.

Do obecnie prowadzonych, istotnych modyfikacji, które w bliskiej przyszłości będą mieć wpływ na Grupę należy zaliczyć m.in. prace związane z dostosowaniem całości raportowania

finansowego Banku do wymogów Nowej Umowy Kapitałowej (projekt Bazylea II) oraz prace nad wdrożeniem w Banku nowej wersji systemu FlexCube, mające na celu m.in. dalszą poprawę jakości obsługi klientów oraz ograniczanie poziomu ryzyka przetwarzania transakcji.

Łączna wartość nakładów inwestycyjnych poniesionych na IT w I półroczu 2006 roku wyniosła w Sektorze Bankowości Komercyjnej i Inwestycyjnej 26 mln zł, natomiast w Sektorze Bankowości Detalicznej 4 mln zł.

8. Inne informacje o Banku

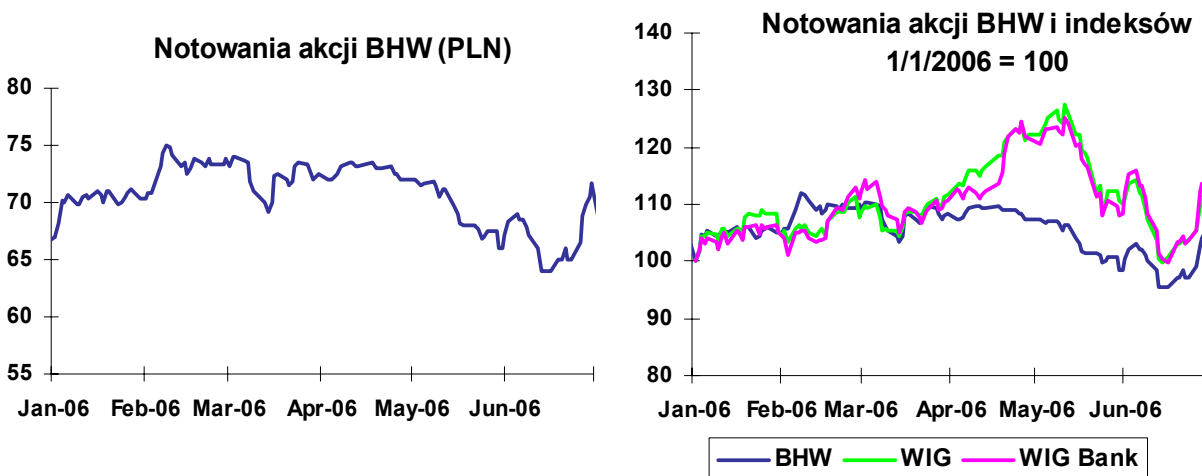
8.1 Rating

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

Od stycznia 2003 roku agencja Moody's utrzymuje dla Banku rating A2 dla depozytów długoterminowych (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. Ponadto, Bank posiada pozytywny rating siły finansowej na poziomie D+.

8.2 Notowania akcji Banku na Warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych

W I półroczu 2006 roku kurs akcji Banku na Warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych (WGPW) wzrósł z 66,50 zł (30 grudnia 2005 roku) do 71,60 zł (30 czerwca 2006 roku), o 5,1 zł tj. o 7,67%.



8.3 Stopy procentowe

Informacje o przeciętnej podstawowej stopie procentowej stosowanej w Banku dla depozytów i kredytów w I półroczu 2006 roku zostały zamieszczone w Notach objaśniających do Sprawozdania Finansowego.

8.4 Nagrody i wyróżnienia Grupy

Nagrody i wyróżnienia Grupy w I półroczu 2006 roku:

- Po raz drugi z rzędu Bank zajął pierwsze miejsce w kategorii instytucji finansowych w Ogólnopolskim Rankingu Pracodawców "Kompas", współorganizowanym przez Studenckie Koło Naukowe Konsultingu SGH, SMG KRC Millward Brown Company i Radio PIN;
- Bank został nagrodzony w organizowanym przez miesięcznik Twój Styl konkursie "Firma w Twoim Stylu" za program Citigroup Woman Poland i cykl szkoleń zaplanowanych z myślą o kobietach;
- Bank uhonorowany tytułem Mecenasa Roku 2006 Filharmonii Narodowej w Warszawie;
- Bank otrzymał wyróżnienie miesięcznika finansowego „Bank” dla najlepszego banku korporacyjnego w rankingu "50 największych banków w Polsce 2006" w kategorii najlepszy wynik finansowy;
- Oddział Banku w Bydgoszczy został po raz szósty uznany za najlepszy bank regionu kujawsko-pomorskiego w rankingu "Złota Setka Pomorza i Kujaw", organizowanym przez Gazetę Pomorską pod patronatem honorowym Prezesa NBP, Marszałka Województwa Kujawsko-Pomorskiego, Wojewody Kujawsko-Pomorskiego, Prezydenta Konfederacji Pracodawców Polskich oraz pod patronatem prasowym dziennika Rzeczpospolita;
- Bank otrzymał Złotą Statuetkę Rock Awards, przyznaną przez MasterCard za szczególne osiągnięcia w zakresie rozwoju sektora kart prestiżowych w 2005 roku w Polsce;
- Przedpłacone Karty Zasiłkowe i Stypendialne wydawane przez Bank otrzymały nagrodę drugiego stopnia za najbardziej innowacyjny produkt 2005 roku w sektorze korporacyjnym w Europie, przyznaną przez European Payments Consulting Association (EPCA) oraz European Card Review (ECR);
- DMBH po raz trzeci z rzędu otrzymał nagrodę Prezesa Zarządu Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. za największy udział w obrotach akcjami na warszawskiej giełdzie;
- Katarzyna Zajdel - Kurowska, Główny Ekonomista Citibank Handlowy została laureatką 12 edycji konkursu organizowanego przez gazetę giełdy „Parkiet” w kategorii Ekonomista 2005 roku;
-
- Zespół analityków makroekonomicznych Banku, kierowany przez Katarzynę Zajdel-Kurowską, zajął pierwsze miejsce w rankingu najlepszych analityków makroekonomicznych w 2005 roku, opracowanym przez gazetę giełdy „Parkiet”.

8.5 Mecenat kultury i sztuki

W maju 2006 roku Bank był sponsorem koncertu w wykonaniu Orkiestry i Chóru Filharmonii Narodowej pod dyktando Jerzego Semkowskiego oraz solistów: Bożeny Harasimowicz - sopran, Ewy Marciniak - alt, Dariusza Stachury - tenor i Romualda Tęszarowicza - bas. Współpraca z Filharmonią Narodową przyniosła Bankowi po raz kolejny tytuł Mecenasa Roku. To wyróżnienie jest szczególnie ważne, gdyż działalność społeczna uważana jest za wizytówkę Grupy.

9. Celowe spółki inwestycyjne

W pierwszym półroczu 2006 roku Grupa prowadziła operacje kapitałowe za pośrednictwem trzech spółek inwestycyjnych, których działalność finansowana była przez Bank poprzez zwrotne dopłaty do kapitału spółek, pożyczki podporządkowane oraz z wyników finansowych spółek. W związku z zamiarem ograniczenia tej działalności przewiduje się, iż spółki inwestycyjne będą podlegały sukcesywnemu zbywaniu lub likwidacji. Według informacji dostępnych w dniu

sporządzania sprawozdania finansowego podstawowe dane finansowe opisywanych podmiotów, wg stanu na 30 czerwca 2006 roku, przedstawiały się następująco:

Nazwa jednostki	Siedziba	Udział Banku w kapitale podstawowym spółki (%)	Suma bilansowa	Kapitał własny	Wynik finansowy netto tys. zł
Handlowy Inwestycje Sp. z o.o.	Warszawa	100,00	18 799	13 583	7 940
Handlowy Investments S.A	Luksemburg	100,00	92 316	(70 540)	8 566
Handlowy Investments II S.a.r.l	Luksemburg	80,97	31 704	6 984	(11)

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

1. Istotne czynniki ryzyka i zagrożenia związane z otoczeniem Grupy Kapitałowej Banku Handlowego w Warszawie S.A.

1.1 Gospodarka

Prognozy Banku dotyczące polskiej gospodarki zakładają przyspieszenie wzrostu gospodarczego do 4,8% w 2006 roku z 3,4% w 2005 roku. Głównym czynnikiem wzrostu w Polsce powinien okazać się popyt krajowy, dzięki jednoczesnemu ożywieniu popytu konsumpcyjnego oraz inwestycyjnego. Ożywienie gospodarcze nie powinno przyczynić się do powstania napięć inflacyjnych, umożliwiając władzom monetarnym utrzymanie stóp procentowych na niezmiennym poziomie 4,00% do końca 2006 roku.

Podstawowym czynnikiem ryzyka dla powyższego scenariusza jest możliwość znacznie szybszego od przewidywań wzrostu żądań płacowych, który mógłby prowadzić do wyraźnego przyspieszenia dynamiki cen oraz spadku konkurencyjności polskich przedsiębiorstw. Nadmierne podwyżki wynagrodzeń mogłyby skłonić Radę Polityki Pieniężnej do rozpoczęcia cyklu zacieśniania polityki monetarnej, a w rezultacie do wyraźnego wzrostu rynkowych stóp procentowych.

Istniejąca niepewność odnośnie sytuacji politycznej oraz związana z tym niepewność odnośnie kierunku polityki fiskalnej zwiększają ryzyko wahań cen aktywów na rynkach finansowych. 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.

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 z dnia 7 lipca 2005r. o zmianie ustawy - Kodeks cywilny oraz o zmianie niektórych innych ustaw ograniczających maksymalne oprocentowanie od kredytu konsumenckiego i maksymalne kwoty opłat związanych z tym kredytem;
- ograniczenia w udzielaniu kredytów walutowych zabezpieczanych hipotecznie wynikające z Rekomendacji S Komisji Nadzoru Bankowego.

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, leasing czy faktoring, a także, że przeznaczą na finansowanie znaczną część wypracowanych zysków. Oczekujemy również, że presja ze strony przedsiębiorstw będących w dobrej sytuacji finansowej na marże kredytowe i pozakredytowe nie ustanie w najbliższym okresie.

Po akcesji Polski do Unii Europejskiej wzrosło zainteresowanie zagranicznych banków polskim rynkiem usług bankowych. 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 KNB. Na razie działalność ta prowadzona jest w formie przedstawicielstw, czyli otwierane są instytucje bankowe bez siedziby w Polsce.

Pomimo dużej ilości 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 UE. 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, niemniej jednak istnieje ryzyko, że nasilająca się konkurencja w sektorze bankowym może mieć negatywny wpływ na osiągnięte przez Bank wyniki.

2. Istotne czynniki ryzyka i zagrożenia związane z Grupą Kapitałową Banku Handlowego w Warszawie S.A. i jej działalnością

2.1 Ryzyko płynności

Niezgodność w terminach zapadalności kredytów i finansujących je depozytów jest typowa dla działalności bankowej i występuje również w Banku. Może ona powodować potencjalne

problemy z bieżącą płynnością w przypadku skumulowania się większych wypłat klientów. Za zarządzanie aktywami i pasywami Banku, w tym regulację i kontrolę ryzyka płynności, odpowiada Komitet ds. Zarządzania Aktywami i Pasywami Banku, którego strategię realizuje 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 Pionem Skarbu zarządzającym płynnością i pozycją walutową. Poziom ryzyka rynkowego jest umiarkowany, a limit wartości narażonej na ryzyko (VaR) z tytułu otwartych pozycji walutowych ustalony jest na poziomie poniżej 1% kapitałów własnych Banku.

2.3 Ryzyko stopy procentowej

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

2.4 Ryzyko związane z działalnością kredytową

Prowadzenie działalności polegającej na udzielaniu kredytów i gwarancji jest nierozdzielnie związane z ryzykiem nieterminowej spłaty kredytu (rat kapitałowych i odsetek), a także z ryzykiem nieodzyskania należności z tytułu udzielonego kredytu lub gwarancji. Grupa na bieżąco monitoruje aktywa objęte ryzykiem, klasyfikując je zgodnie z odpowiednimi regulacjami i tworzy wymagane przepisami rezerwy na należności. Zdaniem Zarządu obecny poziom rezerw

jest właściwy. W związku z możliwością zmiany warunków zewnętrznych lub zaistnienia innych okoliczności, które mogłyby negatywnie wpłynąć na klientów, nie ma pewności, że w przyszłości konieczność tworzenia rezerw stosownych do istniejącego portfela nie będzie miała negatywnego wpływu na sytuację finansową Grupy, oraz że istniejące rezerwy i zabezpieczenia okażą się wystarczające dla pokrycia możliwych strat z działalności kredytowej.

2.5 Ryzyko związane z inwestycjami kapitałowymi

Inwestycje kapitałowe dzielą się na dwie kategorie: strategiczne i 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. Zaangażowania restrukturyzacyjne pochodzą z operacji polegających na konwersji wierzytelności na udziały kapitałowe. Inwestycje realizowane są bezpośrednio przez Bank lub pośrednio przez spółki inwestycyjne Banku (ze 100% udziałem Banku). W przypadku części inwestycji kapitałowych ich wycena opiera się na założeniu znalezienia inwestora strategicznego dla spółki, w której Bank jest udziałowcem. Dlatego też utrzymanie się wysokiego poziomu inwestycji zagranicznych może być kluczowe z punktu widzenia wyceny tych inwestycji. Ponadto ze względu na szereg zjawisk makroekonomicznych, sytuację na rynku kapitałowym i inne czynniki mające wpływ na działalność spółek, w których Bank jest udziałowcem, cena sprzedaży posiadanych udziałów może okazać się niższa od spodziewanej, a nawet niższa od ich wartości w księgach Banku. Bank poczynił już znaczące rezerwy związane z inwestycjami kapitałowymi, stąd poziom ryzyka związany z dalszym spadkiem wartości portfela inwestycyjnego Banku jest niski.

2.6 Wpłaty na rzecz Bankowego Funduszu Gwarancyjnego

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

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

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

1. Ogólne cele rozwoju Grupy

Celem Grupy 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.

W perspektywie kilku lat Bank aspiruje do osiągnięcia dwucyfrowego udziału rynkowego, mierzonego udziałem w wyniku na działalności bankowej sektora. W I połowie 2006 roku udział ten wyniósł 6%. Wzrost udziału rynkowego zostanie osiągnięty poprzez utrzymanie wiodącej pozycji Banku w bankowości korporacyjnej oraz usługach dla osób fizycznych o najwyższych dochodach, a także poprzez rozwój bankowości detalicznej. Dynamicznie rozwijane będą obszary działalności o dużym potencjale wzrostu, w szczególności pożyczki gotówkowe dla osób fizycznych (CitiFinacial).

Jednocześnie Bank będzie kładł duży nacisk na politykę zarządzania kosztami. Udział Banku w kosztach sektora w I połowie 2006 roku wyniósł około 7,4%. W nadchodzących latach Bank położy duży nacisk na wysoką dyscyplinę w zakresie kosztów tak, aby wskaźnik dochody/koszty w sposób trwały kształtował się na poziomie przekraczającym wartość 2,0. Udział Banku w wyniku netto sektora bankowego wyniósł w I połowie 2006 roku ponad 5%.

Kolejnym z priorytetów Banku w najbliższych latach jest dalszy rozwój Regionalnego Centrum Rozliczeniowego w Olsztynie, które świadczy usługi rozliczeniowe dla Banku oraz zagranicznych banków będących częścią Citigroup.

1.1 Bankowość przedsiębiorstw

Bank jest liderem bankowości przedsiębiorstw w Polsce. Jego udział w kredytach dla firm na koniec I połowy 2006 roku wyniósł 4,7% wobec 6,0% na koniec I połowy 2005 roku, natomiast w depozytach firm wyniósł odpowiednio 9,1% wobec 9,8% na koniec I połowy 2005 roku. Udział Banku w emisji krótkoterminowych papierów dłużnych, mierzony wielkością zadłużenia, spadł do 19,4% na koniec I połowy 2006 roku wobec 23,0% na koniec I połowy 2005 roku.

Od 2004 roku Bank działa 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.

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 Działalność maklerska

Dominującą grupą klientów DMBH, pod względem udziału w przychodach, są klienci instytucjonalni. DMBH ma na celu utrzymanie istniejącego udziału w tym segmencie klientów oraz zwiększenie wysiłków w pozyskiwaniu klientów indywidualnych. Dostęp do klientów detalicznych oraz efektywność kosztowa ich obsługi zostanie osiągnięta poprzez ściślejszą współpracę DMBH z Sektorem Detalicznym Banku.

1.3 Działalność leasingowa

W dniu 10 stycznia 2006 roku nastąpiło połączenie spółki Citileasing Spółka z o.o. ze spółką Handlowy-Leasing S.A. zgodnie z uchwałami podjętymi przez Nadzwyczajne Zgromadzenie Wspólników Citileasing Sp. z o.o. oraz Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Handlowy-Leasing S.A. z dnia 2 grudnia 2005 roku. Od dnia połączenia działalność leasingowa prowadzona jest pod firmą Handlowy-Leasing Sp. z o.o. Udziałowcami tej spółki jest Bank (97,47 % udziałów, 6000 głosów na Zgromadzeniu Wspólników) oraz Handlowy-Inwestycje Sp. z o.o. (2,53 % udziałów, 156 głosów na Zgromadzeniu Wspólników) spółka, której jedynym udziałowcem jest Bank.

Zakładany jest wzrost udziału rynkowego oraz rozwinięcie sprzedaży produktów leasingowych wśród klientów Sektora Bankowości Komercyjnej i Inwestycyjnej.

1.4 Bankowość detaliczna

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

Udział Banku w kredytach osób fizycznych ogółem na koniec I połowy 2006 roku wyniósł 2,4%, czyli nie zmienił się w stosunku do poziomu na koniec I połowy 2005 roku, zaś w depozytach udział na koniec I połowy 2006 roku wyniósł 2,2% w porównaniu do 2,5% na koniec I połowy 2005 roku.

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 dominującej pozycji 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 ogólnoswiatowy, co wyróżnia Bank na tle konkurencji.



Bank stopniowo umacnia swoją pozycję w tym segmencie rynku dzięki usłudze CitiGold Zarządzanie Majątkiem. Najważniejszymi elementami wyróżniającymi usługę zarządzania majątkiem jest plan oszczędnościowo-inwestycyjny obejmujący zarówno produkty inwestycyjne i 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.

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 dynamicznie rozwija również udzielanie kredytów gotówkowych 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. 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 jest umieszczenie potrzeb klientów na pierwszym miejscu przy jednoczesnym nastawieniu na rentowność produktów i rzetelność klientów. Główną zasadą jest indywidualne podejście w stosunku do każdej osoby, z którą CitiFinancial zamierza zbudować korzystną dla obu stron długookresową współpracę.

Bank oczekuje dynamicznego rozwoju tej działalności. Ponadto, nadal będą kontynuowane inicjatywy pozwalające klientom lepiej zarządzać finansami osobistymi. Prowadzone są również prace nad poszerzeniem oferty produktów.

1.5 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. CitiFinancial wprowadziło na rynek placówki nowego typu – mniejsze i tańsze, przeznaczone do lokalizowania w mniejszych miejscowościach niż istniejące już oddziały standardowe. Poprawi to dostępność produktów CitiFinancial dla klientów spoza dużych aglomeracji. Plany rozwoju CitiFinancial zakładają 200 oddziałów i autoryzowanych punktów do końca 2008 roku.

Wykorzystanie sieci dystrybucji Banku uwzględnia plany zwiększenia skali działalności na rynku bankowości detalicznej oraz synergie 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 banku korporacyjnego dla klientów banku detalicznego z segmentu CitiGold. Oferowane im będą specjalistyczne produkty Pionu Skarbu, oraz biura maklerskiego. Wszystkim grupom klientów w dalszym ciągu oferowane będą produkty inwestycyjne.

Zakładany jest wzrost udziału rynkowego oraz rozwinięcie sprzedaży produktów leasingowych wśród klientów Sektora Bankowości Komercyjnej i Inwestycyjnej.

VIII. Dobre praktyki oraz zasady zarządzania Bankiem

1. Dobre praktyki w Banku

Zgodnie z oświadczeniem Zarządu Banku przyjętym uchwałą w dniu 16 maja 2006 roku i zawartym w raporcie bieżącym nr 30/2006 z dnia 22 czerwca 2006 roku Bank przestrzega zasad ładu korporacyjnego określonych w „Dobrych praktykach w spółkach publicznych”.

Oświadczenie zostało pozytywnie zaopiniowane przez Radę Nadzorczą Banku uchwałą z dnia 24 maja 2006 roku, a następnie zaakceptowane Uchwałą nr 13 Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia Banku w dniu 22 czerwca 2006 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 S.A., w tym w szczególności relacji i procesów zachodzących pomiędzy organami statutowymi Spółki

doprowadziła do wprowadzenia poniżej przedstawionych dobrych praktyk korporacyjnych w Banku.

1.1 Relacje inwestorskie

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

- Systematyczne kontakty z analitykami i inwestorami w formie telekonferencji i spotkań, również w siedzibie Banku, w których 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 Grupy;
- 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 ujawniana w raporcie rocznym. Wynagrodzenia poszczególnych członków Zarządu odzwierciedlają ich zakres obowiązków i odpowiedzialności;
- Wszystkie istotne regulacje wewnętrzne, a także dokumenty i informacje związane z Walnymi Zgromadzeniami Spółki dostępne są w siedzibie Spółki oraz na jej stronach internetowych.

1.3 Ochrona akcjonariuszy mniejszościowych

Bank zapewnia 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 I połowie 2006 roku

2.1.1 Zmiany w składzie Zarządu Banku w I połowie 2006 roku

Z dniem 1 stycznia 2006 roku Pan Witold Zieliński został powołany na stanowisko Wiceprezesa Zarządu Banku. Z dniem 22 lutego 2006 roku Pan Reza Ghaffari, Wiceprezes Zarządu Banku złożył rezygnację. W dniu 28 marca 2006 roku Pan Edward Wess został powołany na stanowisko Wiceprezesa Zarządu Banku.

W dniu 21 września 2006 roku Pan Sanjeeb Chaudhuri złożył na ręce Przewodniczącego Rady Nadzorczej Banku rezygnację z funkcji Wiceprezesa Zarządu Banku.

2.1.2 Zmiany w składzie Rady Nadzorczej Banku w I połowie 2006 roku

W dniu 23 stycznia 2006 roku Pan Edward Kuczera złożył skierowaną do Przewodniczącego Rady Nadzorczej Banku rezygnację z funkcji członka Rady Nadzorczej Banku z prośbą o jej przyjęcie z dniem 31 stycznia 2006 roku.

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

W dniu 19 czerwca 2006 roku została złożona na ręce Przewodniczącego Rady Nadzorczej Banku rezygnacja Pana Frederica F. Seegersa z funkcji członka Rady Nadzorczej Banku.

W dniu 22 czerwca 2006 roku, Walne Zgromadzenie Banku powołało Pana Todda Gravino do składu Rady Nadzorczej Banku, a następujący członkowie Rady Nadzorczej Banku zostali powołani na kolejną kadencję:

Pan Stanisław Sołtysiński
Pan Shirish Apte
Pan Andrzej Olechowski
Pan Goran Collert
Pan Mirosław Gryszka

W dniu 13 września 2006 roku Pan Todd Gravino złożył na ręce Przewodniczącego Rady Nadzorczej Banku rezygnację z funkcji członka Rady Nadzorczej.

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

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

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

2.3 Uprawnienia członków Zarządu

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

Zarząd w drodze uchwały:

- 1) określa strategię Banku;
- 2) tworzy i znosi komitety Banku oraz określa ich właściwość;
- 3) ustala i przedkłada Radzie Nadzorczej do zatwierdzenia swój regulamin;
- 4) ustala i przedkłada Radzie Nadzorczej do zatwierdzenia regulaminy gospodarowania funduszami specjalnymi tworzonymi z zysku netto;
- 5) określa daty wypłaty dywidendy w terminach ustalonych przez Walne Zgromadzenie;
- 6) ustanawia prokurentów oraz pełnomocników ogólnych i pełnomocników ogólnych z prawem substytucji;
- 7) decyduje w sprawach określonych w regulaminie Zarządu;
- 8) rozstrzyga w sprawach wniesionych przez Prezesa Zarządu, Wiceprezesa lub członka Zarządu;
- 9) decyduje samodzielnie o nabyciu i zbyciu nieruchomości, użytkowania wieczystego lub udziału w nieruchomości;
- 10) uchwała projekt rocznego planu finansowego Banku, przyjmuje plany inwestycyjne oraz sprawozdania z ich wykonania;
- 11) przyjmuje sprawozdania z działalności Banku i sprawozdania finansowe;
- 12) formułuje wnioski w sprawie podziału zysku albo sposobu pokrycia strat,
- 13) zatwierdza politykę kadrową, kredytową i zasady prawne działalności Banku;
- 14) zatwierdza zasady gospodarowania kapitałem Banku;
- 15) zatwierdza strukturę zatrudnienia;
- 16) ustala zasadniczą strukturę organizacyjną Banku, powołuje i odwołuje Szefów Sektorów, powołuje i odwołuje Szefów Pionów oraz ustala ich właściwość;
- 17) ustala plan działań kontrolnych w Banku oraz przyjmuje sprawozdania z przeprowadzonych kontroli;
- 18) rozstrzyga w innych sprawach, które zgodnie ze Statutem podlegają przedłożeniu Radzie Nadzorczej lub Walnemu Zgromadzeniu;
- 19) podejmuje decyzje o zaciągnięciu zobowiązań lub rozporządzeniu aktywami, których łączna wartość w stosunku do jednego podmiotu przekracza 5% funduszy własnych Banku lub udziela upoważnienia wskazanym osobom do podjęcia takiej decyzji, jednakże w odniesieniu do spraw wchodzących do kompetencji Komitetów powołanych w Banku, decyzje są podejmowane po zasięgnięciu opinii właściwego Komitetu.

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

Żaden członek Zarządu nie posiada akcji Banku ani akcji i udziałów w jednostkach powiązanych Banku. Spośród członków Rady Nadzorczej Banku, wyłącznie jeden członek Rady Nadzorczej posiada 1200 akcji Banku Handlowego w Warszawie S.A..

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

Spośród umów 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.

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 Grupy Kapitałowej Banku Handlowego w Warszawie S.A.

podpisy Członków Zarządu

25.09.2006 roku Data	Sławomir Sikora Imię i nazwisko	Prezes Zarządu Stanowisko/funkcja Podpis
25.09.2006 roku Data	Witold Zieliński Imię i nazwisko	Wiceprezes Zarządu Stanowisko/funkcja Podpis
25.09.2006 roku Data	Edward Wess Imię i nazwisko	Wiceprezes Zarządu Stanowisko/funkcja Podpis
25.09.2006 roku Data	Lidia Jabłonowska-Luba Imię i nazwisko	Członek Zarządu Stanowisko/funkcja Podpis
25.09.2006 roku Data	Michał H. Mrozek Imię i nazwisko	Członek Zarządu Stanowisko/funkcja Podpis