

The logo for Citi Handlowy, featuring the word "citi" in white lowercase letters with a red arc above the 'i', followed by the word "handlowy" in white lowercase letters.

citi handlowy

# Strategia Citi Handlowy na lata 2025-2027

# Najistotniejsze Elementy



- Wzmocnienie pozycji rynkowej w Bankowości Instytucjonalnej
- Strategia wzrostu w segmencie instytucjonalnym oparta o główne przewagi konkurencyjne Citi Handlowy: wykorzystanie globalnej sieci, Bankowość Przedsiębiorstw oraz rozwiązania transgraniczne w Sektorze Rynków Finansowych (FX)
- Wykorzystanie szans wynikających z krajowych priorytetów: transformacja energetyczna oraz obronność
- Utrzymanie wartości Bankowości Detalicznej (priorytetem utrzymanie klientów i pracowników)
- Utrzymanie dyscypliny kosztowej oraz ostrożne zarządzanie ryzykiem
- Dwucyfrowy zwrot na kapitale w 2027 r. (ROE powyżej 15%)
- Kontynuacja wypłaty dywidendy – minimum 75% zysku netto pod warunkiem uzyskania zgody regulatora
- Wzrost wartości banku dzięki wysokiemu zwrotowi na kapitale, dywidendom oraz wzrostowi aktywów

## Otoczenie – Założenia



- Wzrost gospodarczy przekraczający 3% rocznie w okresie 2025-2027
- Ryzyka geopolityczne kształtować będą globalny wzrost (niepewność związana z wojną w Ukrainie, ryzyka w relacjach handlowych pomiędzy USA i Chinami / Europą, eskalacja kryzysu na Bliskim Wschodzie)
- Oczekiwany spadek stóp procentowych w pierwszej połowie 2025 r.
- Kontynuacja ekspansji zagranicznej polskich firm
- Napędzanie inwestycji w Polsce funduszami europejskimi (włączając transformację energetyczną)
- Bardzo niskie bezrobocie wpływające na zdolność do przyciągnięcia / zatrzymania talentów
- Podwyższony poziom inflacji i utrzymująca się presja płacowa

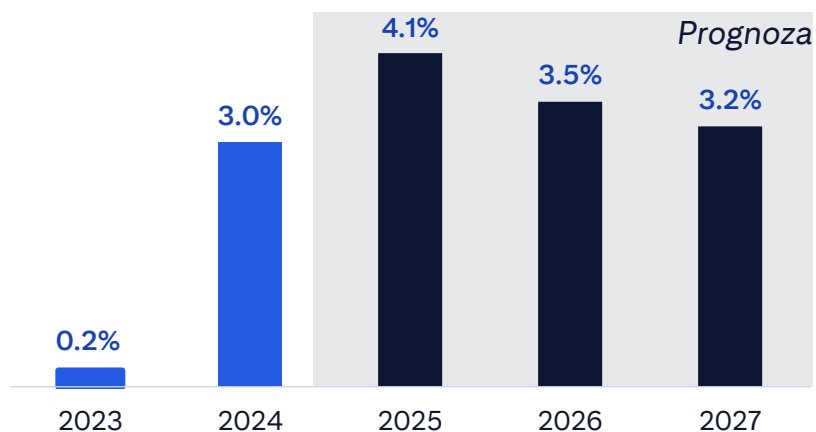


# Otoczenie Makroekonomiczne (1/2)

Oczekiwany silny wzrost gospodarczy przy inflacji zmierzającej w stronę celu banku centralnego

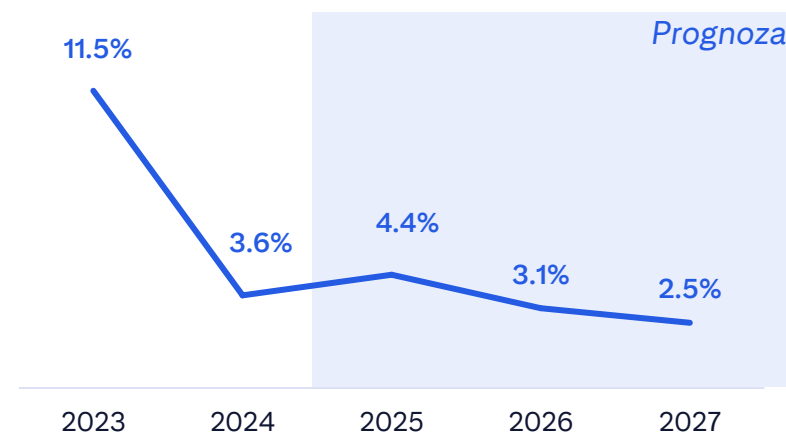
## Wzrost PKB w Polsce

(r./r.)



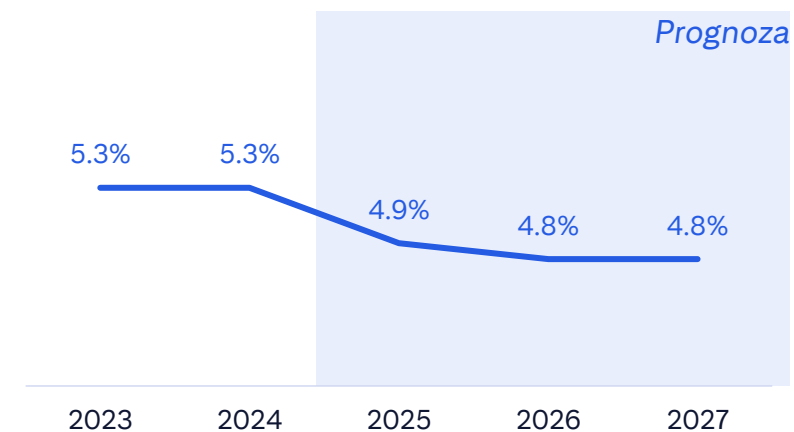
## Inflacja

(r./r., średnia)

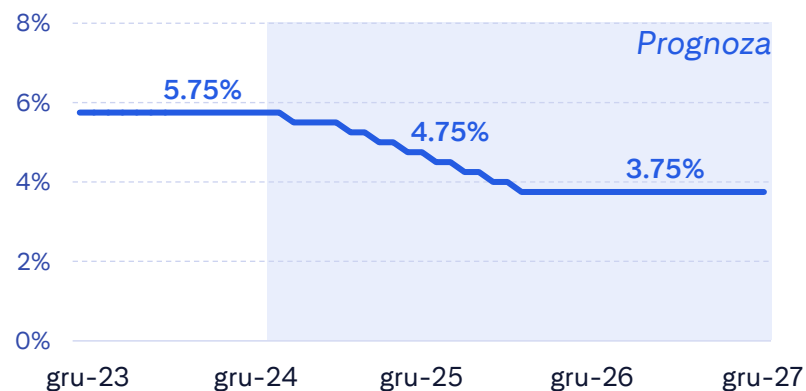


## Krzywa rentowności obligacji

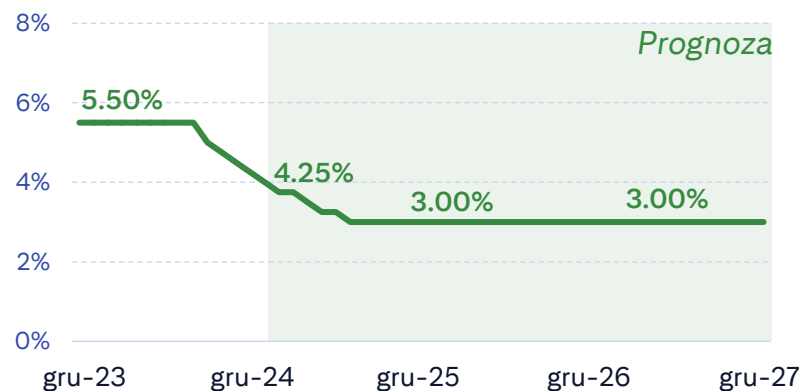
(dziesięcioletnie obligacje skarbowe PLN, koniec okresu)



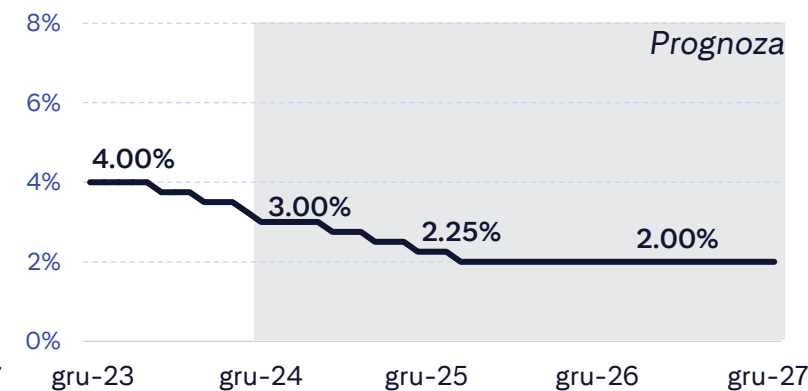
## Stopa referencyjna



## Stopy procentowe Fed

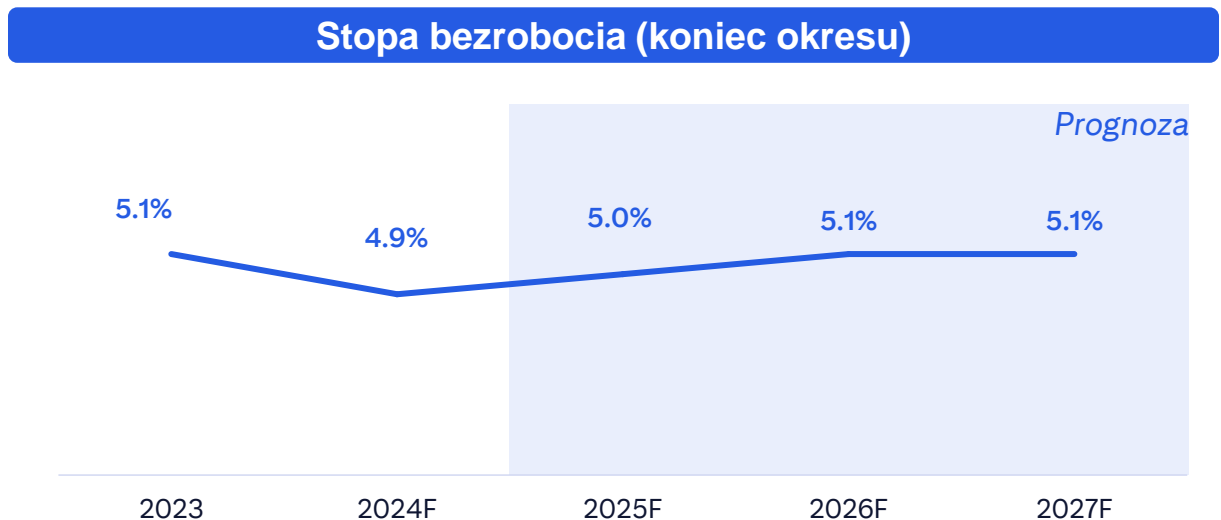
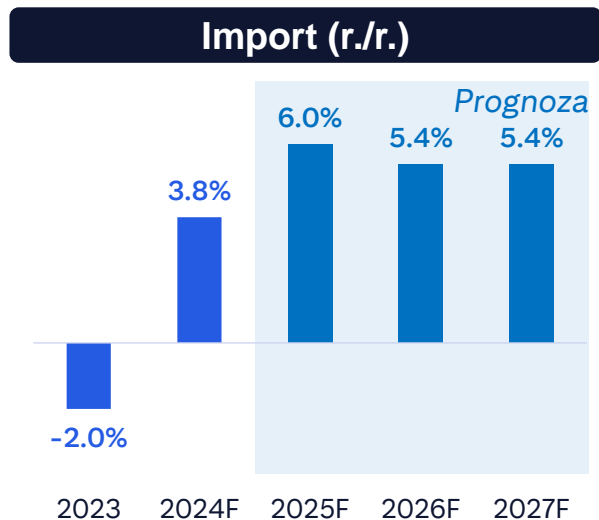
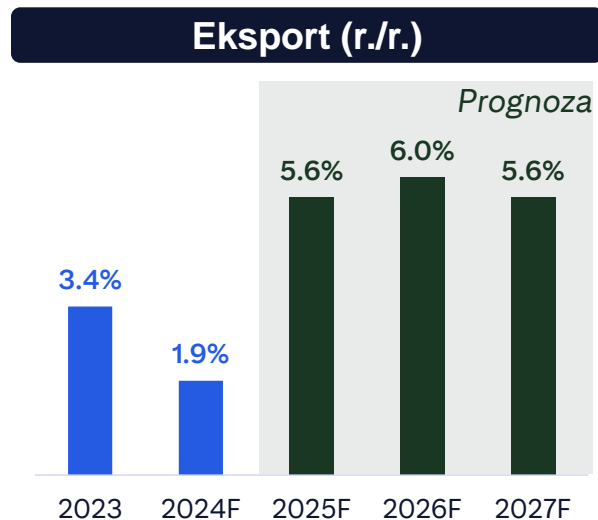
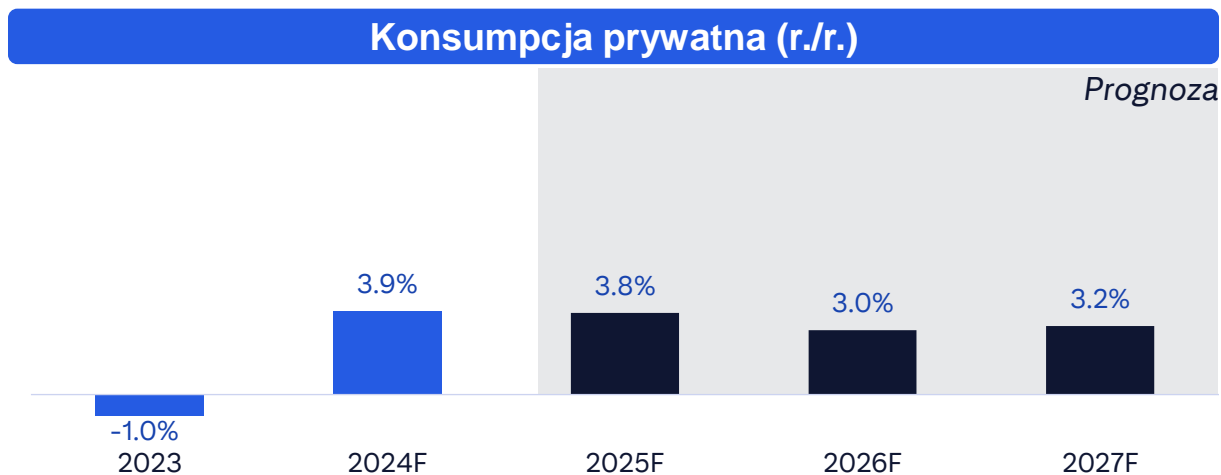
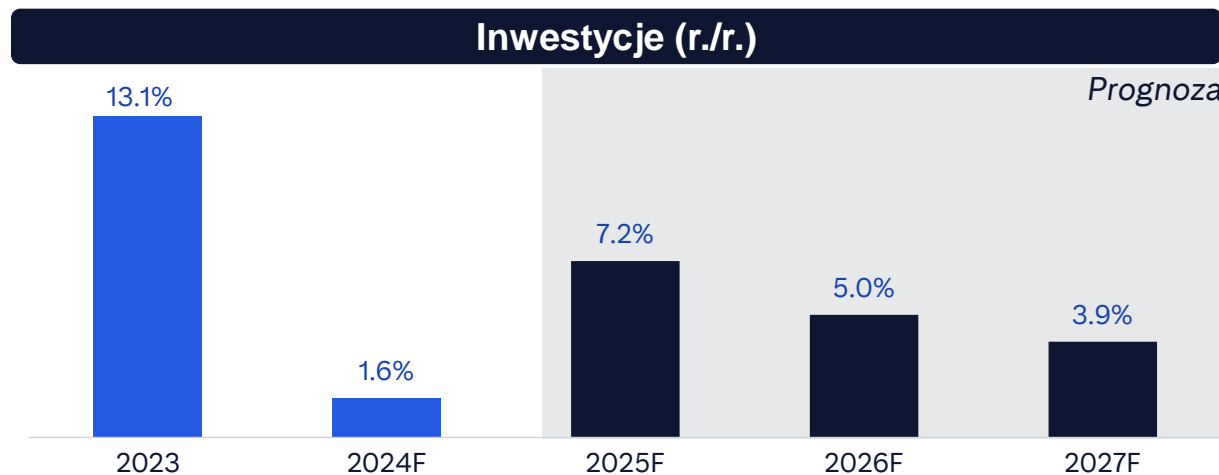


## Stopa depozytowa EBC



# Otoczenie Makroekonomiczne (2/2)

## Spodziewane odbicie dynamiki inwestycji





# Strategia na Lata 2025-2027 – Główne Tematy

Jasno określone priorytety pozwolą na skoncentrowaniu się na realizacji strategii i odpowiedniej alokacji zasobów

## Bankowość Instytucjonalna

Bank pierwszego wyboru dla firm o międzynarodowych potrzebach i aspiracjach

### Nasze Kompetencje



Bankowość transakcyjna – wykorzystanie międzynarodowej sieci



Bankowość Przedsiębiorstw jako segment o znaczeniu strategicznym



Sektor Rynków Finansowych (FX) – zaspokajanie transgranicznych potrzeb klientów

### Priorytety Kraju



Bezpieczeństwo energetyczne i transformacja



Wydatki na obronność

## Bankowość Detaliczna Ochrona wartości



Utrzymanie wartości



Utrzymanie zaangażowania pracowników



Wykonanie projektu wyjścia z Bankowości Detalicznej

# Co Chcemy Osiągnąć



Wizja Citi Handlowy

Chcemy być bankiem pierwszego wyboru dla klientów z potrzebami i aspiracjami transgranicznymi

Kluczowe wskaźniki służące do monitorowania Strategii na lata 2025-2027

Rentowność



Zwrot na kapitale >15% – powyżej kosztu kapitału (10-12%)



Wysoki zwrot z aktywów >1,8%

Efektywność /  
Dywidenda



Utrzymanie dyscypliny kosztowej – średni, jednocyfrowy wzrost kosztów  
Wskaźnik efektywności kosztowej poniżej 45%



Kontynuacja wypłaty dywidendy – min. 75% zysku

ESG



Zwiększenie zrównoważonego finansowania do 2 miliardów PLN do 2027  
(podwojenie w porównaniu z rokiem 2024)

# Klienci Strategiczni

Wzmocnienie pozycji rynkowej Bankowości Instytucjonalnej



Transformacja energetyczna kraju (ESG)



Szanse w sektorze obronności



Kontynuacja współpracy z klientami nowej ekonomii



Sekurytyzacja – wsparcie instytucji finansowych w optymalizacji bilansu



Realizacja strategii wyjścia funduszy Private Equity (rynek kapitałowy, M&A)

# Bankowość Przedsiębiorstw

Wzmocnienie pozycji rynkowej w Bankowości Instytucjonalnej



Złożone transakcje epizodyczne bankowości inwestycyjnej w segmencie średnich przedsiębiorstw



Transakcje strukturyzowane



Dopasowane rozwiązania w oparciu o specyfikę branżową (*Industry verticals*)



Utrzymanie wysokich zwrotów oraz dalsza poprawa efektywności i produktywności doradców klienta



Wysokiej jakości akwizycja klientów w ramach rynku docelowego



# Klienci Globalni

Wzmocnienie pozycji rynkowej w Bankowości Instytucjonalnej



Utrzymanie pozycji #1 dla globalnych firm w Polsce



Strategia oparta o korytarze handlowe



Udział w nowych ekosystemach, które powstają w polskiej gospodarce



Koncentracja na ESG – pozyskanie nowych klientów z branży odnawialnych źródeł energii



Dopasowane rozwiązania dla centrów danych i *Digital Natives*

# Rynki Finansowe

## Wzmocnienie pozycji rynkowej w Bankowości Instytucjonalnej



Bank pierwszego wyboru w kwestiach hedging'u powiązanego z energetyką (hedging CO<sub>2</sub>, FX)



Kontynuacja współpracy z finansowymi organizacjami międzynarodowymi (EBI) oraz wsparcie rządu i jego agencji w pozyskiwaniu finansowania



Główny partner w zarządzaniu ryzykiem finansowania obronności



Stworzenie systemu technologicznego pozwalającego na bezproblemową łączność pomiędzy systemami klientów i Citi Handlowy



Monetyzacja konsolidacji rynku w ramach usług powierniczych oraz utrzymanie pozycji lidera



# Bankowość Transakcyjna

## Wzmocnienie pozycji rynkowej w Bankowości Instytucjonalnej



Wykorzystanie potencjału oferowanych rozwiązań finansowania handlu (rozwiązania dla finansowania eksportu i inwestycji, jak i produktów optymalizujących kapitał obrotowy)



Modernizacja platform wspierających płatności



Pełna digitalizacja onboarding'u klienta



Partnerstwo z klientami w działalności ESG - wspieranie zrównoważonej transformacji przedsiębiorstw



# Bankowość Detaliczna

## Główny cel do czasu sprzedaży – utrzymanie wartości



### Utrzymanie wartości

- Utrzymanie rentowności poprzez wzrost aktywów i środków finansowych klientów
- Wzrost klientowski w zakresie wealth management i stabilizacja portfela kart kredytowych



### Utrzymanie koncentracji na kliencie

- Utrzymanie wysokiego poziomu zadowolenia klientów - NPS w 2025 r. CPC/Gold: 55%, Smart/Mass: 55%, karty kredytowe: 40%
- Kontynuacja redukcji ilości skarg – m.in. kontynuacja inicjatywy dotyczącej upraszczania języka



### Zaangażowanie, Utrzymanie & Rozwijanie

- Wysoki poziom zaangażowania pracowników
- Wspieranie inicjatyw VOE, np. dni otwarte, gratitude, możliwości rozwoju wewnętrznego

### Ostrożne Zarządzanie Ryzykiem i Silna Kontrola Wewnętrzna

- Doskonałość w zakresie kontroli wewnętrznej i efektywnym zarządzaniu ryzykiem



### Zwiększenie efektywności

- Wykorzystanie nowych partnerstw w zakresie pozyskiwania kart
- Zwiększenie wykorzystania instrumentów strukturyzowanych w ramach nowego modelu dystrybucji



### Zapewnienie Stabilności Operacyjnej

- Utrzymywanie niezawodności platform IT we współpracy z Citi
- Zapewnianie zgodności z wymogami regulacyjnymi





# Technologia – Cele Strategiczne

## Wykorzystanie najlepszych globalnych rozwiązań



**Zintegrowane platformy** – Dostarczenie klientom i pracownikom odpowiedzialnym za relacje z klientem dostępu do zintegrowanych, cyfrowych platform Citi, w celu zapewnienia światowych rozwiązań z zakresu user experience



**Procesy i infrastruktura** – Ujednolicenie infrastruktury IT z Citi w celu podniesienia jakości procesów back & middle-end



**Cyfrowa strategia dla pracowników** – Tworzenie innowacyjnego i zautomatyzowanego środowiska pracy



**Architektura danych** – Budowa banku opartego na danych, wspartego na odpowiednio zaprojektowanej lokalnej i globalnej architekturze danych



**Innowacyjne DNA** – Kontynuacja tworzenia kultury innowacji



**Usługi technologiczne** – Budowa wydajnych usług technologicznych z wykorzystaniem globalnych standardów Citi




**Cyberbezpieczeństwo, cyfrowa odporność, zarządzanie ryzykiem IT** – Bezpieczny klient, bezpieczny bank. Zwiększenie odporności cyfrowej, efektywne zarządzanie ryzykiem i kontrolami w IT

# Strategia Zrównoważonego Rozwoju na lata 2025-2027


Będziemy promować zrównoważony rozwój poprzez odpowiedzialne finanse, minimalizację negatywnego wpływu na środowisko oraz podejmowanie inicjatyw społecznych i pracowniczych

DZIĘKI SKUPIENIU SIĘ NA STRATEGICZNYCH FILARACH:




## Zrównoważone Finansowanie

*Dzięki naszej wiedzy i doświadczeniu chcemy stać się zaufanym partnerem dla naszych klientów w procesie zielonej transformacji*



## Zarządzanie ryzykiem ESG


*Integrując czynniki ESG i zwiększając naszą zdolność do adaptacji do zmian klimatycznych, budujemy odporność Banku*







## Zrównoważone operacje




*Transformując naszą działalność w ramach zrównoważonego rozwoju, dzielimy się wiedzą i inspirujemy naszych interesariuszy*


BĘDZIEMY:







-  kontynuować rozwój zrównoważonych usług finansowych
-  wykorzystywać naszą specjalistyczną wiedzę o globalnych rynkach, aby wspierać klientów w zielonej transformacji
-  integrować zagadnienia społeczne z ramami zrównoważonego finansowania



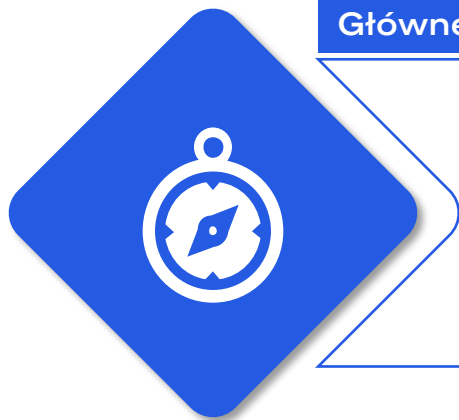
-  opracowywać Plan Przejścia
-  zmniejszać emisje z zakresu 3 w naszym portfelu
-  podnosić zarządzanie ryzykiem ESG na wyższy poziom



-  dążyć do neutralności klimatycznej w naszych operacjach do 2030 r., jednocześnie zmniejszając nasze pośrednie emisje
-  dalej integrować aspekty ESG z naszymi operacjami
-  wspierać rozwój i dobre samopoczucie pracowników
-  wdrażać działania z zakresu społecznej odpowiedzialności

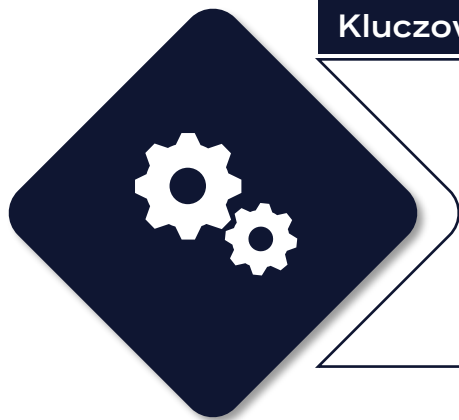


# Podsumowanie



## Główne cele Strategii

- Realizacja celów finansowych w środowisku ścisłej kontroli regulacyjnej
- Strategia bankowości instytucjonalnej skoncentrowana na wzmacnianiu pozycji rynkowej
- Bycie bankiem pierwszego wyboru dla klientów z potrzebami i aspiracjami transgranicznymi
- Bankowość detaliczna skoncentrowana na utrzymaniu klientów i zachowaniu wartości biznesu
- Utrzymanie talentów



## Kluczowe czynniki umożliwiające realizację strategii

- Inwestycje w technologie w celu rozszerzenia oferty Bankowości Transakcyjnej
- Odpowiedni profil talentów w celu osiągnięcia nowych możliwości
- Dostarczanie dopasowanej oferty klientom z rynku docelowego

The logo for Citi Handlowy, featuring the word "citi" in white lowercase letters with a red arc above the "i", followed by the word "handlowy" in white lowercase letters.