

BANK HANDLOWY W WARSZAWIE S.A.

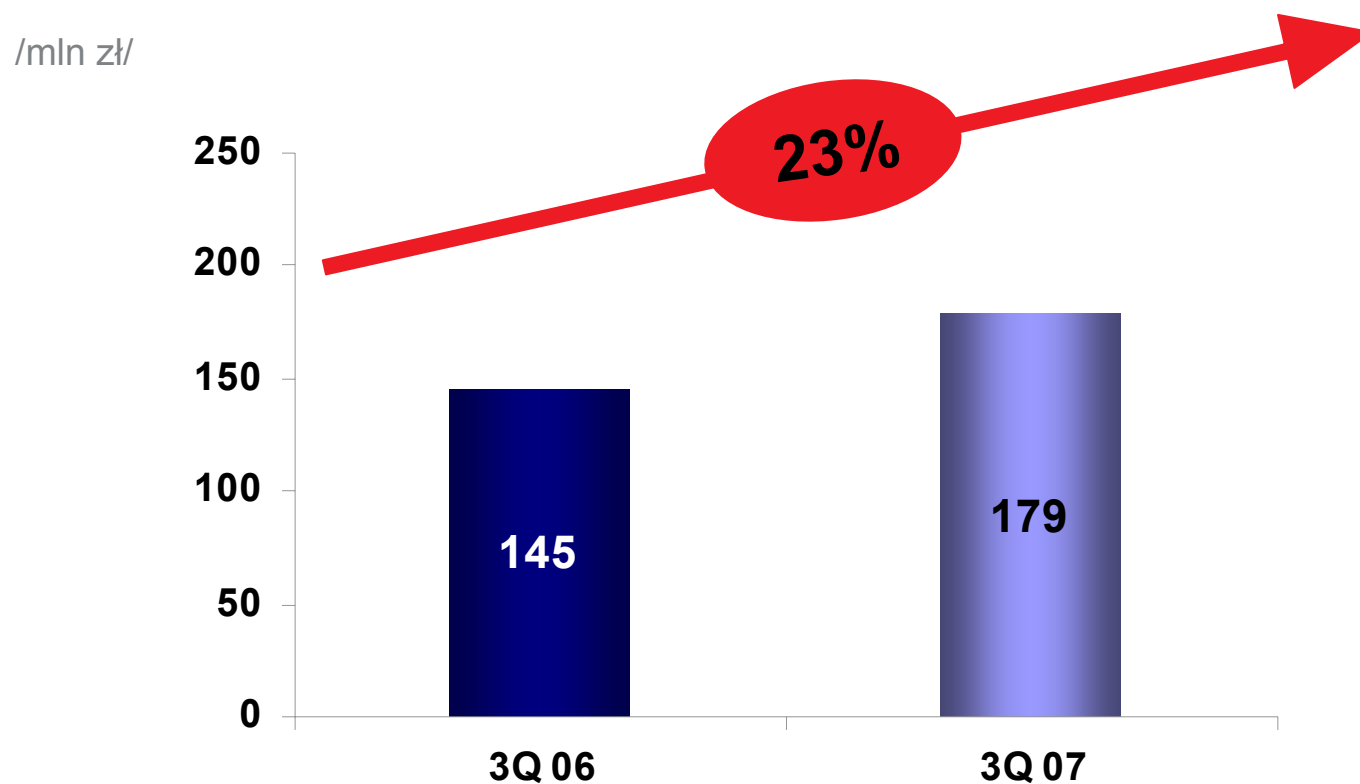
Wyniki skonsolidowane za III kwartał 2007 roku

Warszawa, 6 listopada 2007 roku

Globalne standardy. Lokalne rozwiązania.

citi handlowy

Istotny wzrost wyniku finansowego netto w porównaniu do 3Q 2006



Znacząca poprawa efektywności

	3Q 2006	3Q 2007	
ROE	12.7 %	15.9 %	↑
ROA	1.8 %	2.0 %	↑
Koszty / Dochody	71 %	61 %	↓
Współcz. Wyplacalności*	14.1 % *	12.4 %	

*współczynnik wypłacalności wyliczony według stanu na dzień 31 grudnia 2006 roku

Citi Handlowy Model Biznesowy

Bankowość Komercyjna i Inwestycyjna (CMB)

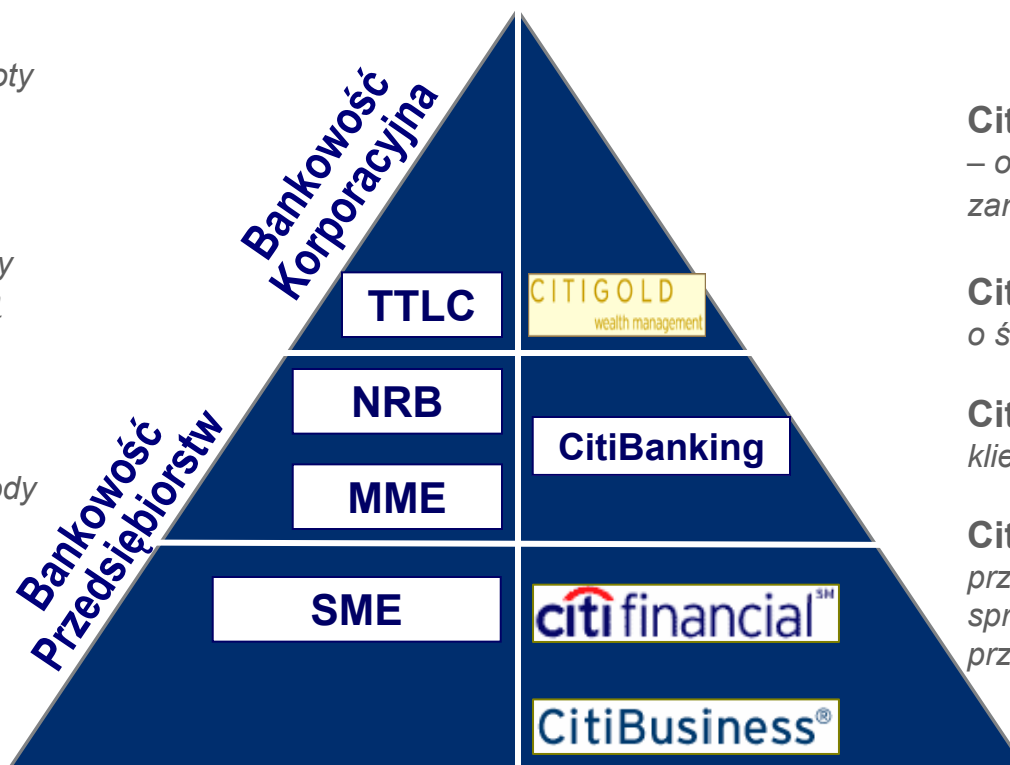
Bankowość Detaliczna (GCG)

TTLC – Top Tier Local Corporates – *największe podmioty lokalne, których przychody ze sprzedaży przekraczają 1 mld zł*

NRB – Network Relationship Banking – *Klienci Globalni, którzy posiadają globalne relacje z grupą Citi*

MME – Middle Market Enterprises – *Duże Przedsiębiorstwa, których przychody ze sprzedaży kształtują się na poziomie 75 mln zł – 1 mld zł*

SME – Small and Medium Enterprises – *Małe i Średnie Przedsiębiorstwa, o przychodach ze sprzedaży w granicach 8 mln zł – 75 mln zł*



Citigold Wealth Management – oferta dla klientów najbardziej zamożnych

CitiBanking – oferta dla klientów o średnich i małych dochodach

CitiFinancial – oferta dla klientów najmniej zarabiających

CitiBusiness – oferta dla przedsiębiorstw o przychodach ze sprzedaży do 8 mln zł (mikrobiznes, przedsiębiorcy indywidualni)

Globalne standardy. Lokalne rozwiązania.

Bankowość korporacyjna /przedsiębiorstw w 3Q 2007

Bankowość Przedsiębiorstw

- Wdrożenie nowego modelu obsługi klienta obejmującego trzy podstawowe segmenty klienta: **MSP, Duże Przedsiębiorstwa oraz Klientów Globalnych**
- Wprowadzenie długoterminowych **kredytów inwestycyjnych na budowę nieruchomości** zabezpieczonych na finansowanej nieruchomości oraz wydłużenie maksymalnych okresów kredytowania – obecnie Duże Przedsiębiorstwa oraz Małe i Średnie Przedsiębiorstwa mogą otrzymać kredyt odpowiednio na 10 i 12 lat (dotąd maksymalny okres kredytowania wynosił analogicznie 8 i 10 lat)
- Pozyskano **ponad 200 nowych klientów** w sektorze MSP – prawie 8% więcej niż w 3Q06
- **10% wzrost aktywów**, a w ramach sektora MSP aż **49% wzrostu**
- **15% wzrost sald na rachunkach bieżących**, w segmencie MSP - 24% wzrostu
- **39% wzrost wolumenu transakcji walutowych** w porównaniu do 3Q06, w segmencie MSP wzrost wyniósł **ponad 64%**
- Dzięki poszerzeniu funkcjonalności oddziałów detalicznych o **68 jednostek** wzrosła liczba oddziałów obsługujących **Klientów Korporacyjnych** (3Q07/3Q06)

Globalne standardy. Lokalne rozwiązania.

Bankowość Korporacyjna i Inwestycyjna

- Podwyższenie programu emisji obligacji dla Telekomunikacji Polskiej S.A. do poziomu **2,5 mld zł** (z poziomu 1 mld zł) - w efekcie jest to największy obecnie program tego typu dla przedsiębiorstwa w Polsce
- Kredyt konsorcjalny dla PKO BP S.A. w wysokości **950 mln franków szwajcarskich** – Citi Handlowy był wiodącym aranżerem
- 5-letnie finansowanie dla Zakładów Farmaceutycznych Polpharma S.A. na łączną kwotę **300 mln zł** – Citi Handlowy był agentem kredytu
- 7-letnie finansowanie dla spółki Anura S.A. (Penta Holding Ltd) na łączną kwotę **300 mln zł** – Citi Handlowy agentem kredytu oraz agentem ds. zabezpieczeń.

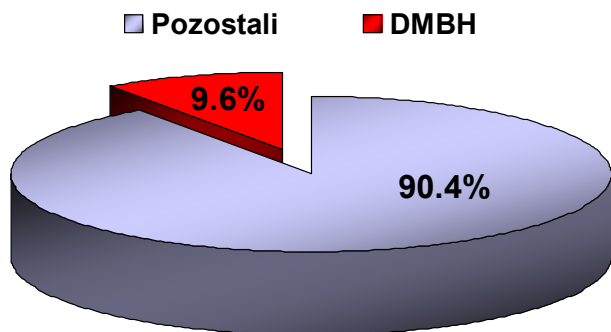


Osiągnięcia spółek zależnych w 3Q 2007

Działalność maklerska

- **3 pozycja na rynku** pod względem obrotów akcjami, wzrost udziału w rynku do **9,6%**
- **Wartość transakcji** rozliczonych za pośrednictwem DMBH prawie dwa razy większa (**wzrost o 99%**)
- **Liczba kontraktów terminowych** rozliczanych za pośrednictwem DMBH **wzrosła o 42%** (3Q 07/2Q07)
- Wartość transakcji na rynku niepublicznym przeprowadzonych za pośrednictwem DMBH wyniosła ponad 827 mln zł
- Animator dla 44 spółek (ponad 13% wszystkich akcji notowanych na GPW)

Udział DMBH w rynku obrotów akcjami
w I połowie 2007 roku:

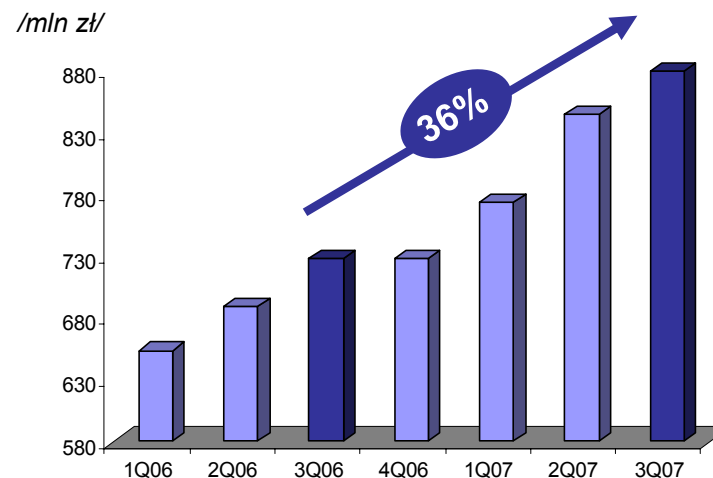


Globalne standardy. Lokalne rozwiązania.

Działalność leasingowa

- **Dynamiczny wzrost** w zakresie nowych umów **+97%**, w tym:
 - maszyny **+ 173%**;
 - pojazdy **+ 77%**

Portfel leasingowy



citi handlowy

Działalność skarbcowa

- **Wzrost wolumenów transakcji wymiany walutowej z klientami niebankowymi (o 20%) (3Q07/3Q06)**
- **Ogromne zainteresowanie klientów platformą internetową do zawierania transakcji walutowych – ponad 400% wzrostu wolumenu transakcji (3Q07/3Q06)**
- **148% wzrost obrotów na transakcjach opcyjnych zawartych z klientami na rynku wymiany walutowej (3Q07/3Q06)**
- **133% wzrostu przychodów z tytułu walutowych transakcji opcyjnych (3Q07/3Q06)**

The screenshot displays the Citi Treasury Interactive Trading interface. At the top, it shows various currency exchange rates for major pairs like EUR/USD, GBP/USD, and others. Below this, there are sections for 'Dokumenty transakcyjne' and a prominent banner that reads 'Wejdź na dobry kurs!' with the URL <https://interactivetrading.cititresury.com>. Contact information for Anna Stefaniak and Andrzej Bojanowski is also visible, along with the Citi Handlowy logo.

34%

Wzrost wyniku na działalności klientowskiej (3Q07/3Q06)

20%

Udział rynkowy w transakcjach wymiany walutowej z klientami niebankowymi

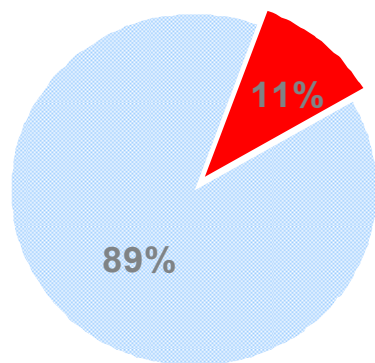
Rekordowa liczba kart sprzedanych w 3Q 2007

Najlepszy kwartał w historii Banku pod względem liczby nowo pozyskanych kart kredytowych

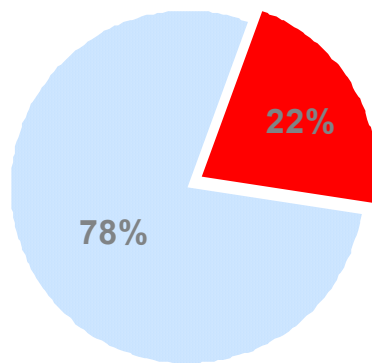
- Pozyskanie ponad **62 tysięcy nowych kart kredytowych**, z czego prawie 75% stanowią karty partnerskie
- Liczba kart na koniec 3Q 07: **774 tys.** (22% wzrost 2Q 07/ 2Q 06)
- Wydano prawie **25 tysięcy nowych kart partnerskich Citibank-LOT i Citibank-PLUS**

Udział Banku w rynku kart kredytowych *

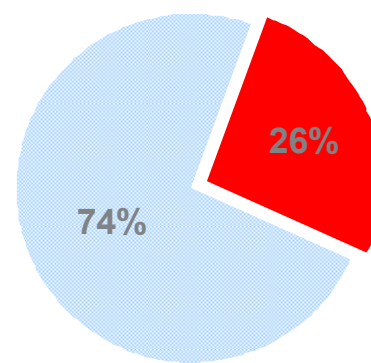
Liczba wydanych kart



Liczba transakcji



Wartość transakcji



■ Citi Handlowy ■ Pozostałe banki

*/ na podstawie danych za 2Q07

Globalne standardy. Lokalne rozwiązania

citi handlowy

Wiele krajów – jeden bank

Pierwsza globalna oferta dla Polaków za granicą



Jesteśmy po Twojej
stronie świata



■ Citibank Global Transfers do Polski z 14 krajów

- Unikalna na rynku oferta – przelewy są wykonywane on-line w czasie realnym, środki są udostępnione natychmiast do dyspozycji beneficjenta (standardowe przelewy zagraniczne poprzez SWIFT trwają 2-3 dni)
- **Bezpłatne przelewy z 8 krajów:** Wielka Brytania, Niemcy, Włochy, Hiszpania, Belgia, Grecja, Australia, Indie; **Przelewy za konkurencyjną opłatą z 6 krajów:** USA, Turcja, Zjednoczone emiraty Arabskie, Indonezja, Filipiny, Bahrajn

■ Specjalna oferta szerokiego pakietu usług dla Polaków w Wielkiej Brytanii oraz USA

UK

Open an account
in Citibank UK



- **Bezpłatne** otwarcie i prowadzenie rachunku
- **Bezpłatne:** przelewy w czasie rzeczywistym, karta debetowa VISA, wypłaty z bankomatów w Wlk. Brytanii, Flexible Saver rachunek oszczędnościowy (oprocentowanie jedno z najwyższych na rynku)
- Dokumenty po polsku

Globalne standardy. Lokalne rozwiązania.

Open an account for your
family in Citi
Handlowy



- **Bezpłatny** wniosek o otwarcie rachunku na rzecz krewnego w Polsce (przez Internet oraz Helpline)
- **Bezpłatne:** wypłaty z bankomatów Citi Handlowy oraz Euronet, przelewy zagraniczne (przez Internet)
- **Bezpłatne** rachunki walutowe i depozyty (łącznie z GBP)

USA

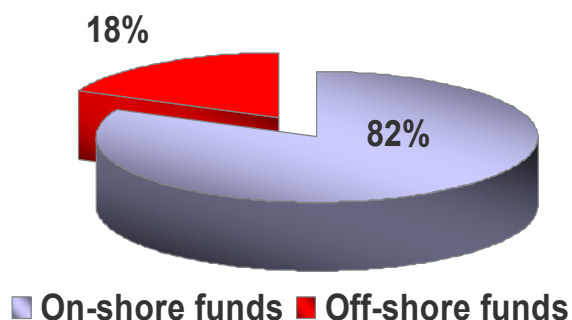


- Przelewy w czasie realnym do Polski za jedyne **8 USD**
- Specjalna strona internetowa po polsku oraz bezpłatna infolinia z USA w Citi Handlowy
- 18 oddziałów dedykowanych dla Polaków w Nowym Yorku i Chicago – obsługa po polsku
- Wybrane materiały i ulotki dostępne po polsku w „polskich” oddziałach Citi w USA

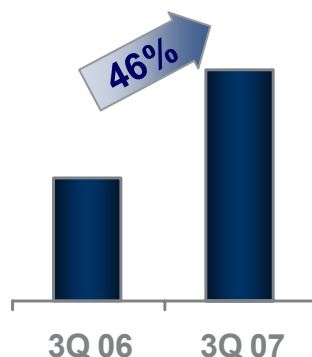
citi handlowy

Produkty inwestycyjne i ubezpieczeniowe

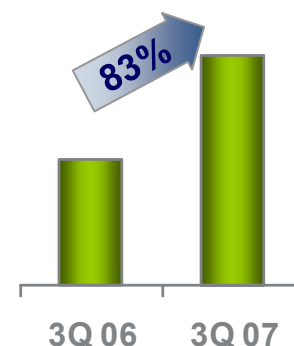
Produkty inwestycyjne na koniec września 2007



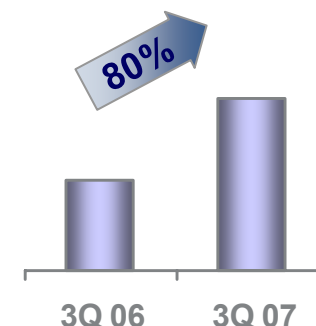
Aktywa netto funduszy pozyskane przez Bank



Ubezpieczenia z funduszem inwestycyjnym



Produkty strukturyzowane



- W lipcu 2007 roku fundusze **Union Investment** zostały przekształcone w fundusz parasolowy. Dzięki temu w ofercie Banku znajdują się obecnie dwa fundusze, które umożliwiają klientom optymalizację podatkową (drugi to fundusz ING)
- Oferta funduszy inwestycyjnych została poszerzona poprzez dodanie dwóch nowych funduszy - ING FIO Małych i Średnich Przedsiębiorstw oraz DWS Poland FIO Top25 Małych Przedsiębiorstw
- Wprowadzenie nowego produktu – **Inwestycyjne ubezpieczenie na życie** - ubezpieczenie na dożycie powiązane z określonym wskaźnikiem rynkowym lub instrumentem finansowym. W przypadku pierwszej subskrypcji premia zależy od wzrostu wartości koszyka akcji 20 spółek giełdowych notowanych w Europie, Azji i USA, zaangażowanych w projekty wykorzystania alternatywnych źródeł energii



Globalne standardy. Lokalne rozwiązania.

Pozostałe osiągnięcia bankowości detalicznej w 3Q 2007

Rachunek Oszczędnościowy

- W 3Q 2007 pozyskano znaczącą liczbę nowych klientów (istotnie więcej niż w 3Q 2006) – w dużej mierze dzięki sukcesowi oferty Rachunku Oszczędnościowego
- W sierpniu kwota zgromadzonych środków przekroczyła 1 mld zł
- Łatwy i wygodny proces otwierania Rachunku Oszczędnościowego:



PLN 1.2 MMM

Środki pozyskane na koniec września 2007



GOTOWE !!!
Możesz od razu zacząć czerpać korzyści z Rachunku Oszczędnościowego w Citi Handlowy

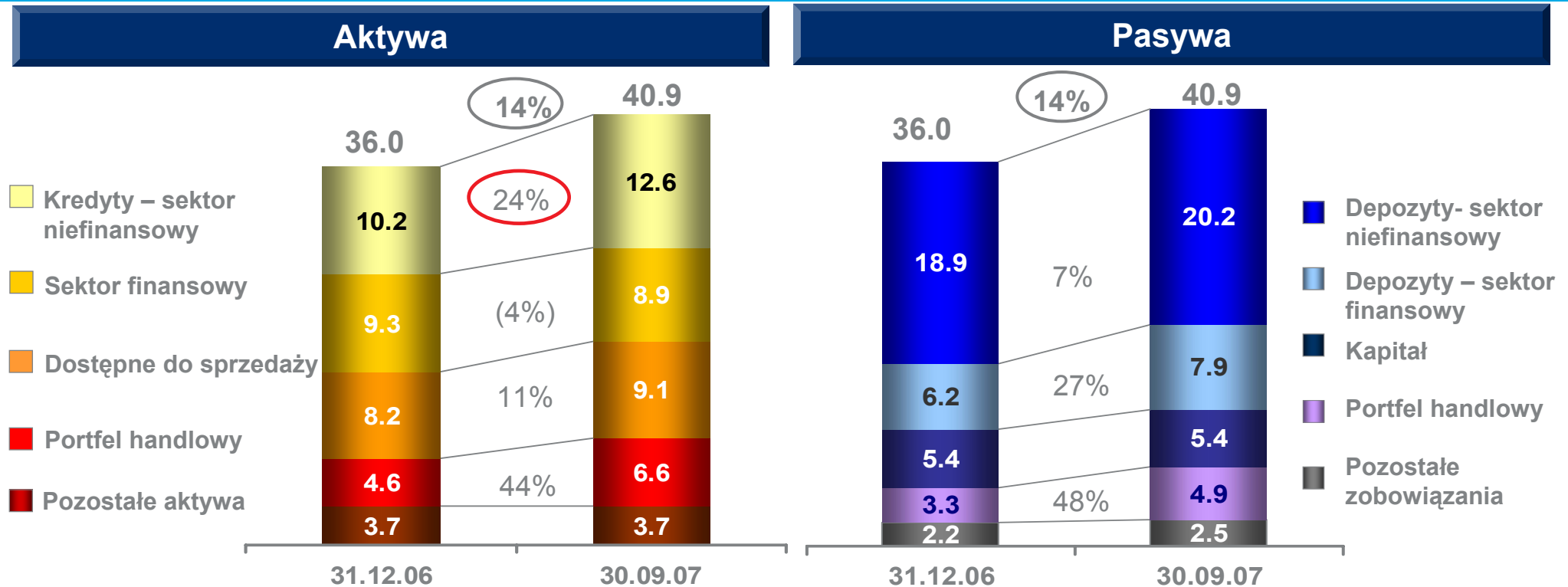
CitiBusiness

- Znaczący wzrost liczby nowych rachunków w porównaniu do 3-go kwartału 2006 roku
- Poszerzenie oferty poprzez dodanie nowych produktów:
 - Pakiet CitiBusiness Direct przeznaczony dla najmniejszych firm
 - Promesa Kredytowa Unii Europejskiej – konieczny i wymagany element wniosku o dofinansowanie inwestycji z Unii Europejskiej

Wyniki za 3Q 2007

mln zł	3Q 2006	3Q 2007	3Q07/3Q06	
			I/(D)	I/(D) %
Wynik odsetkowy	263.9	306.8	42.9	16%
Wynik na prowizjach	144.7	191.3	46.6	32%
Przychody z tytułu dywidend	3.6	3.5	(0.1)	(2%)
Wynik na działalności skarbcowej	73.1	95.0	22.0	30%
Wynik na kapitałowych instrumentach fin.	11.3	0.3	(11.0)	(97%)
Wynik na pozostałej działalności operacyjnej	22.3	18.0	(4.3)	(19%)
Przychody	518.9	614.9	96.1	19%
Koszty działania i amortyzacja	(366.1)	(375.7)	9.6	3%
Koszty działania Banku i ogólnego Zarządu	(333.7)	(349.0)	15.3	5%
Amortyzacja	(32.4)	(26.7)	(5.7)	(18%)
Wynik z tytułu zbycia aktywów trwałych	(0.1)	0.5	0.6	n.m.
Różnica wartości rezerw i aktualizacji	29.3	(10.6)	(39.9)	n.m.
Udział w zyskach podmiotów met. praw wł	1.5	0.0	(1.4)	n.m.
Wynik finansowy brutto	183.4	229.2	45.8	25%
Podatek dochodowy	(38.4)	(50.3)	12.0	31%
Wynik netto	145.0	178.8	33.8	23%

Struktura bilansu



- Istotny wzrost portfela kredytów sektora niefinansowego w wyniku znaczącego wzrostu kredytów korporacyjnych i detalicznych
- Znaczący wzrost portfela handlowego, co jest efektem wzrostu zarówno portfela instrumentów pochodnych, jak i dłużnych papierów wartościowych
- Wzrost depozytów w sektorze finansowym oraz niefinansowym, znaczący wzrost środków na rachunkach bieżących sektora niefinansowego (31%) – tylko środki na rachunkach bieżących Bankowości Detalicznej wzrosły o prawie 80%, co wynika z sukcesu oferty Rachunku Oszczędnościowego i kampanii marketingowej

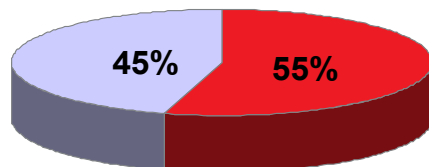
Źródło: Sprawozdanie finansowe Banku, w mln PLN

Globalne standardy. Lokalne rozwiązania.

Silna bankowość korporacyjna z rosnącym udziałem bankowości detalicznej

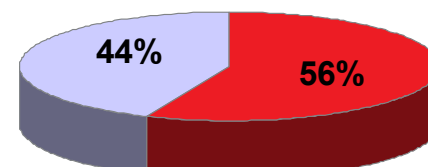
Przychody z tytułu odsetek i prowizji

3 Q 06



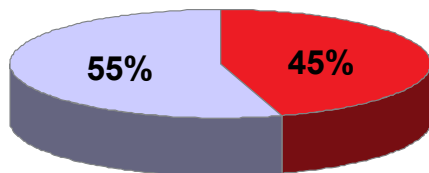
Bankowość korporacyjna
Bankowość detaliczna

3 Q 07



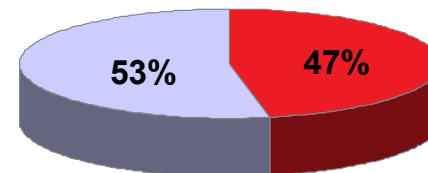
Przychody

3 Q 06



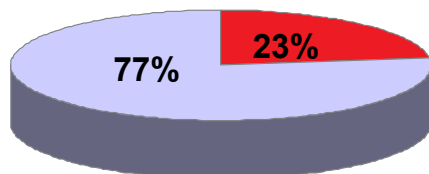
Bankowość korporacyjna
Bankowość detaliczna

3 Q 07



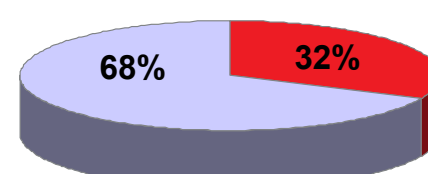
Zysk brutto

3 Q 06



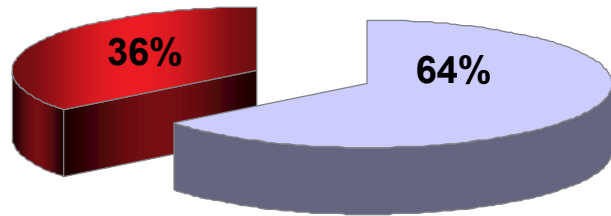
Bankowość korporacyjna
Bankowość detaliczna

3 Q 07



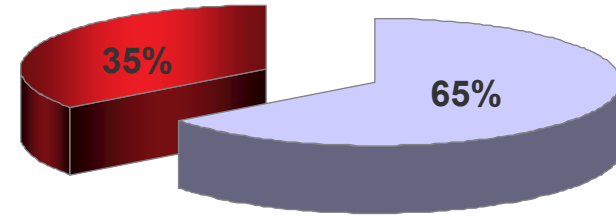
Kredyty

Kredyty dla sektora niefinansowego



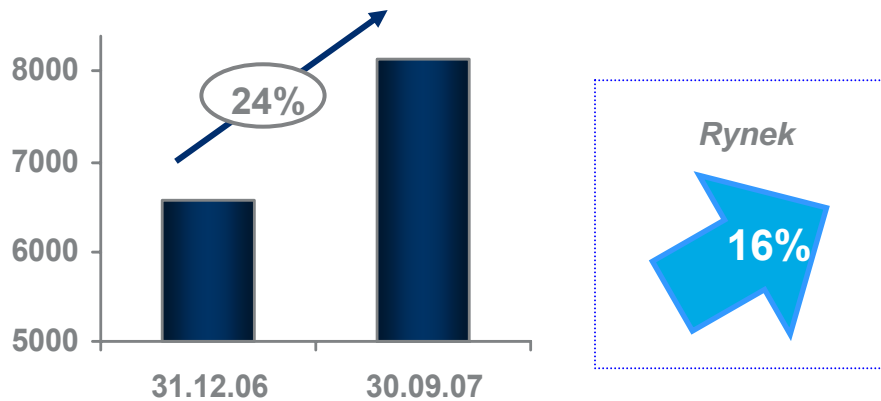
31.12.2006

■ Korporacyjni ■ Detaliczni



30.09.2007

Kredyty korporacyjne

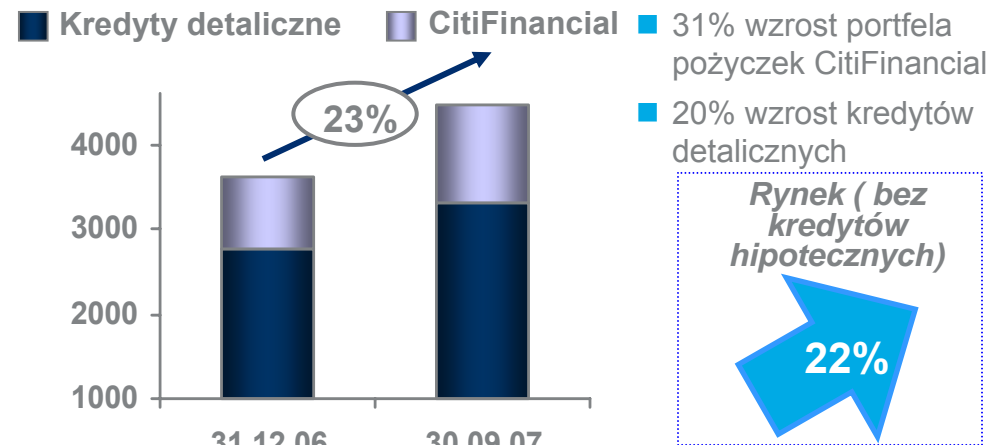


Kredyty korporacyjne łącznie z należnościami instytucji rządowych i samorządowych

Globalne standardy. Lokalne rozwiązania.

Źródło: szacunki Banku, dane pro-forma, w mln zł.

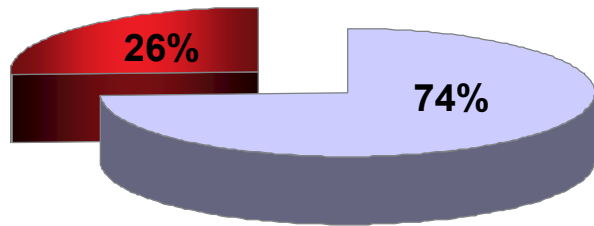
Kredyty detaliczne



citi handlowy

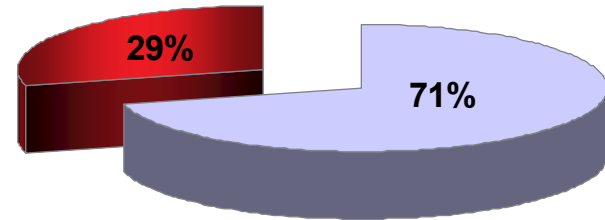
Depozyty

Depozyty sektora niefinansowego



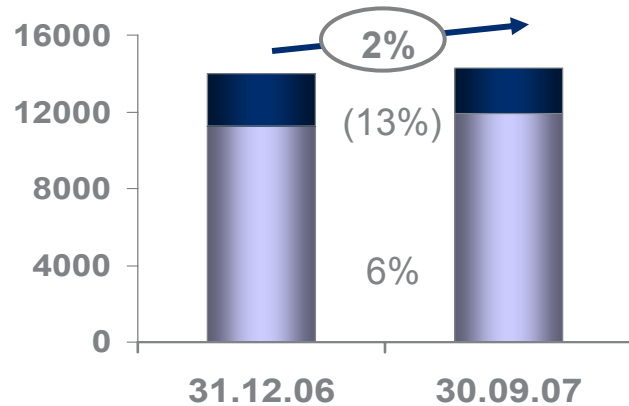
31.12.2006

■ Korporacyjni ■ Detaliczni



30.09.2007

Depozyty niefinansowych klientów korporacyjnych

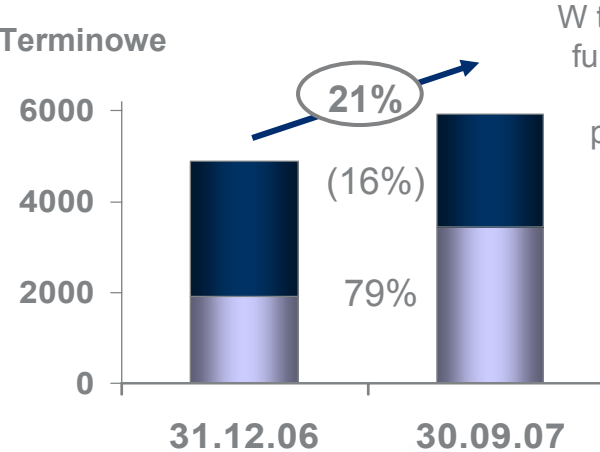


■ Bieżące ■ Terminowe

Rynek

18%

Depozyty detaliczne



W tym czasie aktywa netto funduszy inwestycyjnych zgromadzonych za pośrednictwem Banku wzrosły o 25%

Rynek

4%

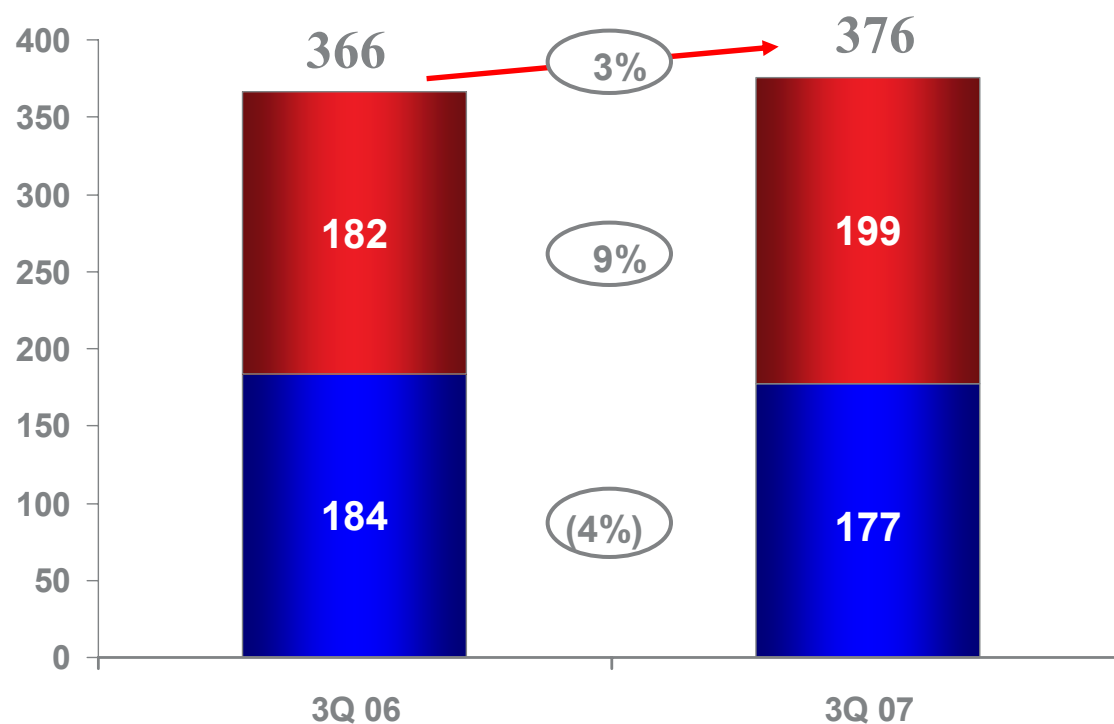
Depozyty korporacyjne łącznie z depozytami instytucji rządowych i samorządowych

Źródło: szacunki Banku, dane pro-forma, w mln zł.

Globalne standardy. Lokalne rozwiązania.

citi handlowy

Koszty pod kontrolą



■ GCG
■ CMB

Koszty / Dochody

	3Q 06	3Q 07
GCG	77%	69%
CMB	65%	54%
Razem	71%	61%

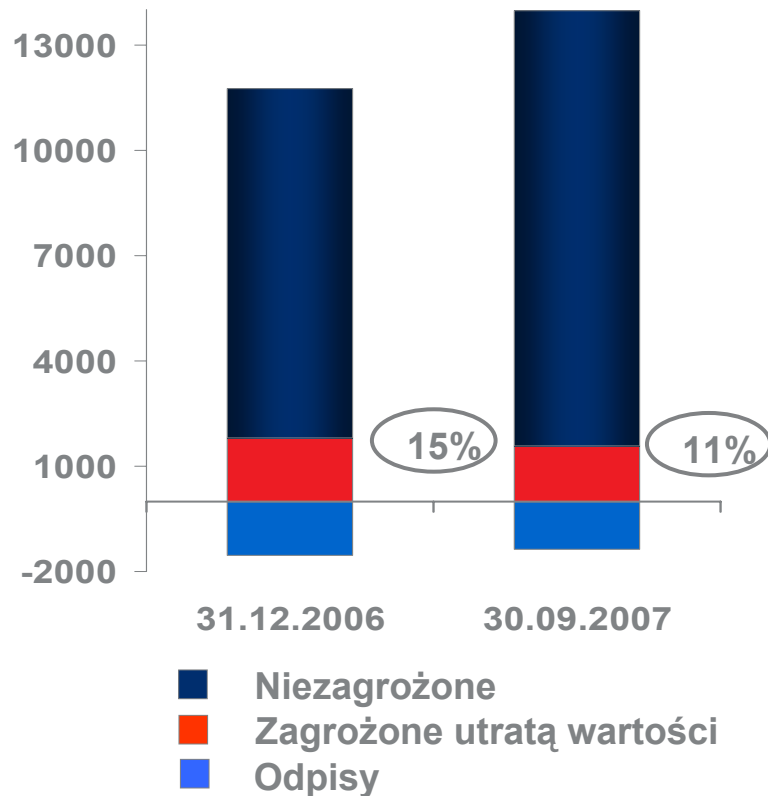
- Niższe koszty w CMB o 4% w wyniku spadku kosztów amortyzacji, pomimo wyższych kosztów reklamy i promocji
- Wzrost kosztów w GCG w wyniku wzrostu zatrudnienia w obszarze sprzedaży i dystrybucji wynikającego z rozwoju biznesu i ekspansji kanałów dystrybucji oraz intensyfikacji działań marketingowych wspierających nowe produkty (Konto Oszczędnościowe) oraz istniejące (pożyczka Citifinancial)

Źródło: Sprawozdanie finansowe Banku, w mln PLN

Globalne standardy. Lokalne rozwiązania.

Koszty ryzyka portfela kredytowego

Jakość portfela kredytowego



Wyraźny spadek należności zagrożonych utratą wartości

Źródło: Sprawozdanie Finansowe Banku, dane pro-forma

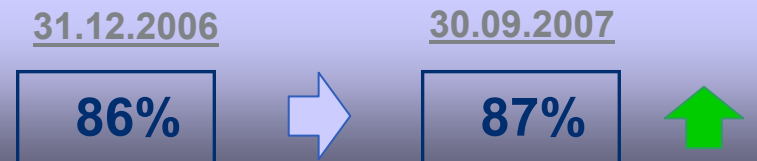
Globalne standardy. Lokalne rozwiązania.

Zmiana stanu odpisów netto – wpływ na wynik



- CMB: niższe spłaty kredytów zagrożonych, zwiększone odpisy netto w wyniku wzrostu portfela kredytowego (IBNR)
- GCG: znacząco wyższe odpisy netto z tytułu wzrostu portfela kredytowego (IBNR)

Wysoki wskaźnik pokrycia rezerwami należności zagrożonych



citi handlowy

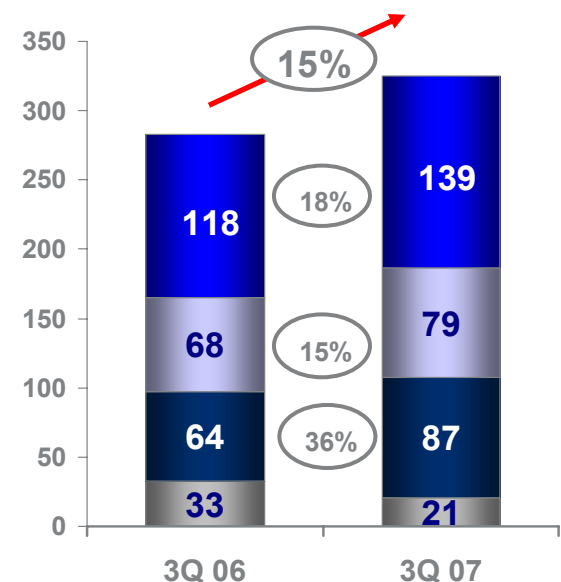
Wyniki za 3 kwartał 2007 roku

Bankowość Komercyjna i Inwestycyjna

mln zł			3Q 07/ 3Q 06	
	3Q 06	3Q 07	I/(D)	I (D) %
Wynik na działalności	283	326	43	15%
Koszty i amortyzacja	(184)	(177)	(6)	(4%)
Rezerwy	41	7	(34)	(84%)
Pozostałe	1	1	n.m.	n.m.
Zysk brutto	142	156	14	10%
Aktywa, mln zł	32,784	36,289	3,505	11%
Pasywa, mln zł	29,916	33,842	3,926	13%

- Wzrost wyniku odsetkowego w efekcie wyższych przychodów od kredytów w następstwie wzrostu portfela kredytowego o 1,4 mld zł (21%)
- Wzrost wyniku z tytułu prowizji spowodowany wyższymi przychodami z tytułu usług powiernictwa papierów wartościowych oraz usług maklerskich
- Wyższy o 36% wynik na działalności skarbcowej będący efektem aktywnej sprzedaży produktów klientom oraz wyższego wyniku na inwestycyjnych dłużnych papierach wartościowych
- Spadek kosztów i amortyzacji o 4%, przede wszystkim, dzięki niższej amortyzacji (pomimo wyższych kosztów reklamy i promocji)
- Spadek rozwiązań i odpisów w efekcie niższych spłat kredytów zagrożonych oraz wzrost odpisów z tytułu rezerwy IBNR wynikających z przyrostu portfela należności

Globalne standardy. Lokalne rozwiązania.



- Wynik odsetkowy
- Wynik na prowizjach
- Wynik na działalności skarbcowej
- Wynik na pozostałej dział.

citi handlowy

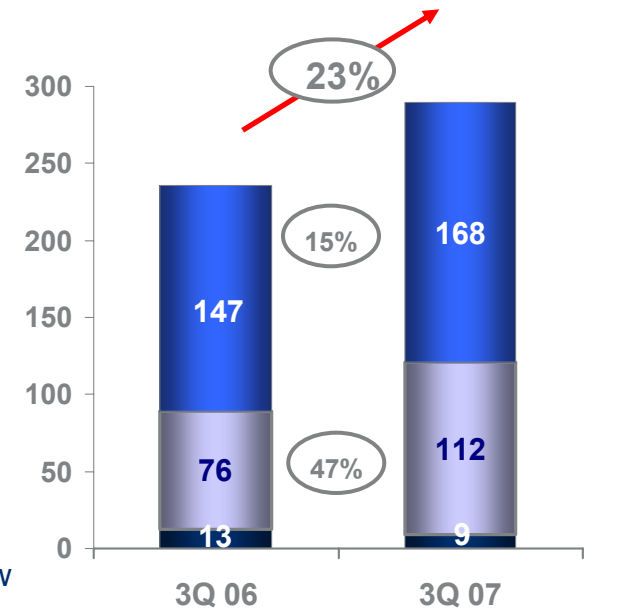
Wyniki za 3 kwartał 2007 roku

Bankowość Detaliczna

mln zł			3Q 07/ 3Q 06	
	3Q 06	3Q 07	I/(D)	I (D) %
Wynik na działalności	236	289	53	23%
Koszty i amortyzacja	(182)	(198)	16	9%
Rezerwy	(12)	(17)	(6)	(49%)
Zysk brutto	42	73	31	76%
Aktywa, mln zł	3,590	4,584	994	28%
Pasywa, mln zł	6,459	7,032	572	9%

- Wzrost wyniku odsetkowego w efekcie zwiększenia portfela kart kredytowych i kredytów gotówkowych (częściowo skompensowane obniżeniem oprocentowania)
- Wyraźny wzrost przychodów prowizyjnych, głównie dzięki wzrostowi sprzedaży produktów ubezpieczeniowych i inwestycyjnych
- 9% wzrostu kosztów i amortyzacji spowodowany wzrostem zatrudnienia w obszarze sprzedaży i dystrybucji wynikającym z rozwoju biznesu i ekspansji kanałów dystrybucji, jak również z intensyfikacji działań marketingowych wpierających nowe produkty (Konto Oszczędnościowe) oraz istniejące (pożyczka Citifinancial)
- Wzrost odpisów netto na utratę wartości spowodowany wzrostem rezerwy IBNR w związku z przyrostem portfela kredytowego oraz rosnącym udziałem należności obsługiwanych nieterminowo

Globalne standardy. Lokalne rozwiązania.



- Wynik odsetkowy
- Wynik na prowizjach
- Wynik na operacjach fin. i pozost.

Cena akcji / struktura akcjonariatu

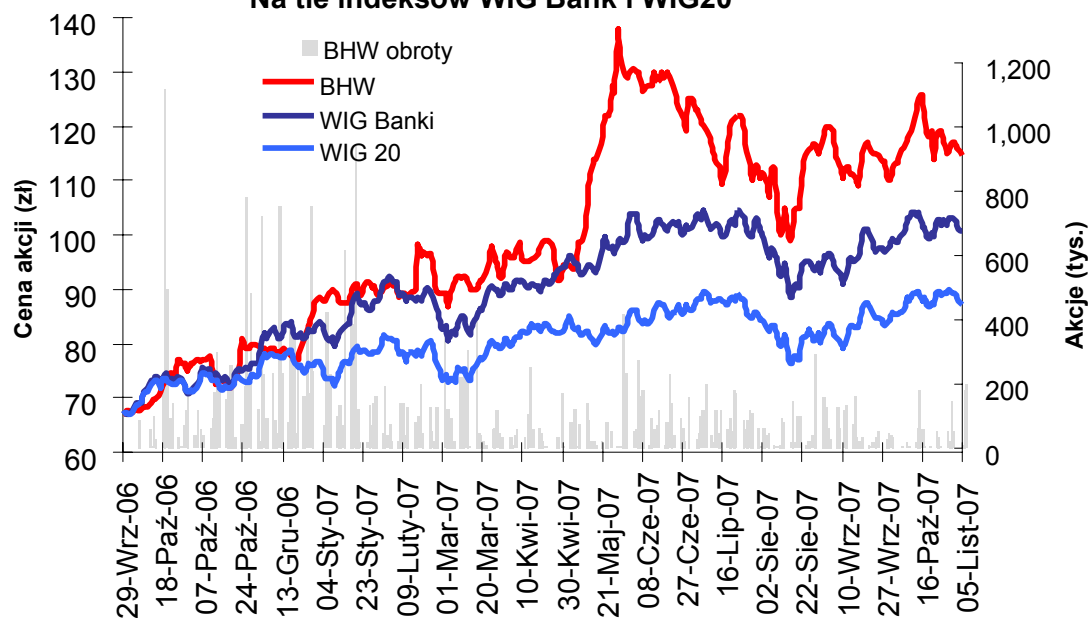
5 listopada: 114,5 zł za akcję

71% zwrotu od końca 3Q06

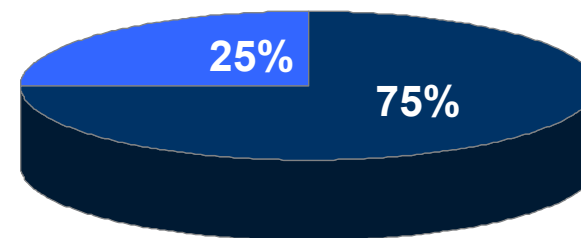
Kapitalizacja: 15 mld zł

Free float : 3,7 mld zł

BHW cena akcji i obroty
Na tle indeksów WIG Bank i WIG20



Struktura akcjonariatu

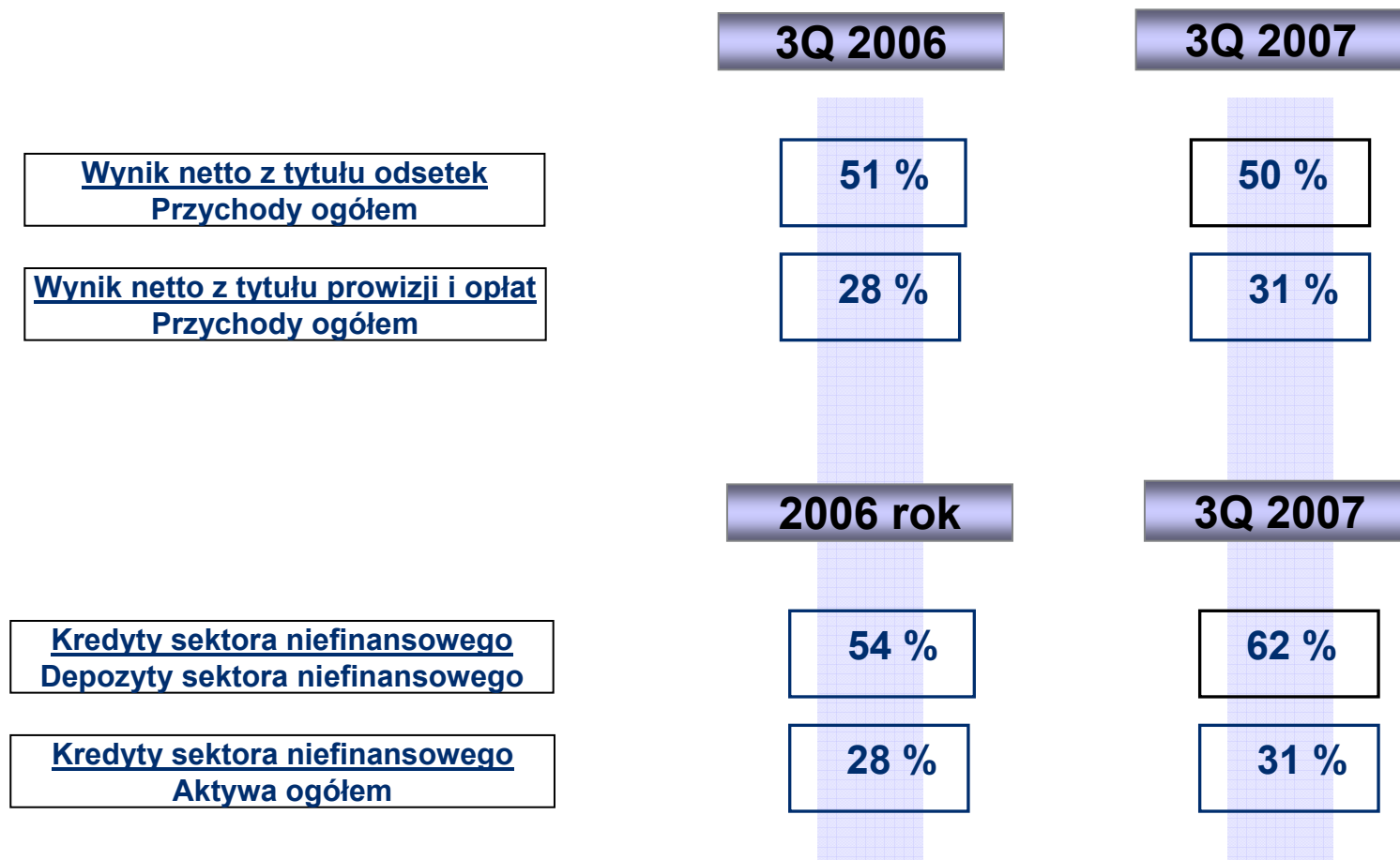


■ COIC ■ Pozostali - poniżej 5%



Załącznik

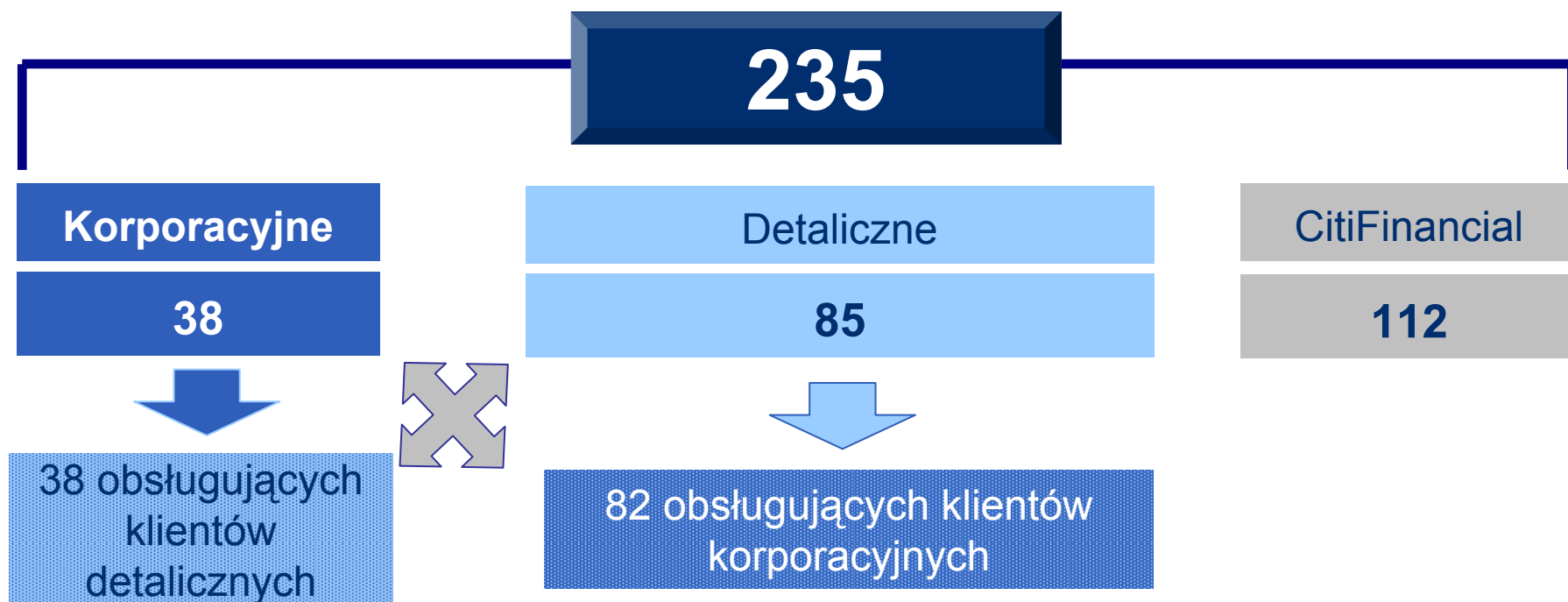
Wskaźniki działalności operacyjnej



Struktura bilansu

	2006 YE	3Q07	I/ (D)
AKTYWA			
Kredyty i pożyczki sektora niefinansowego	28.3%	30.9%	2.5%
Kredyty i pożyczki sektora finansowego	25.9%	21.8%	-4.1%
Dłużne papiery wartościowe dostępne do sprzedaży	22.9%	22.3%	-0.6%
Aktywa finansowe przeznaczone do obrotu	12.7%	16.1%	3.4%
Pozostałe aktywa	10.2%	8.9%	-1.3%
PASYWA			
Depozyty sektora niefinansowego	52.5%	49.5%	-3.0%
Depozyty sektora finansowego	17.1%	19.4%	2.3%
Kapitały razem	15.1%	13.3%	-1.8%
Zobowiązania finansowe przeznaczone do obrotu	9.2%	12.0%	2.8%
Pozostałe pasywa	6.2%	5.8%	-0.4%

Sieć oddziałów



Łączna liczba placówek obsługujących klientów sektora Detalicznego oraz Korporacyjnego

Korporacyjny	38 + 82 = 120
Detaliczny	85 + 38 = 123

Sieć dystrybucji

Liczba oddziałów	3Q 2006	3Q 2007	I/ (D)
Bankowości Detalicznej	85	85	-
- w tym obsługujących klientów Bankowości Korporacyjnej	13	82	69
Bankowości Korporacyjnej	39	38	(1)
- w tym obsługujących klientów Bankowości Detalicznej	26	38	12
CitiFinacial	106	112	6
Liczba placówek:	230	235	5
Pozostałe punkty sprzedaży/obsługi klienta:	159	245	86
Mini-oddziały (w ramach „Citibank at work”)	0	4	4
Punkty sprzedaży na stacjach BP	0	84	84
Standy w supermarketach	5	4	(1)
Bankomaty własne	154	153	(1)
Łączna liczba placówek obsługujących klientów Korporacyjnych	52	120	68
Łączna liczba placówek obsługujących klientów Detalicznych	111	123	12

Dziękuję za uwagę

Globalne standardy. Lokalne rozwiązania.

 **citi** handlowy