



**SPRAWOZDANIE Z DZIAŁALNOŚCI
GRUPY KAPITAŁOWEJ
BANKU HANDLOWEGO W WARSZAWIE SA
W I PÓŁROCZU 2005 ROKU**

PAŹDZIERNIK 2005

SPIS TREŚCI

I. GOSPODARKA POLSKA W I PÓLROCZU 2005 ROKU	4
1. GŁÓWNE TENDENCJE MAKROEKONOMICZNE	4
2. RYNEK PIENIĘŻNY I WALUTOWY	5
3. RYNEK KAPITAŁOWY	5
4. SEKTOR BANKOWY	7
II. SCHEMAT ORGANIZACYJNY GRUPY KAPITAŁOWEJ BANKU HANDLOWEGO W WARSZAWIE SA	7
III. STRUKTURA ORGANIZACYJNA GRUPY KAPITAŁOWEJ BANKU HANDLOWEGO W WARSZAWIE SA	9
1. ZMIANY W STRUKTURZE JEDNOSTEK POWIĄZANYCH BANKU	10
2. ZMIANY W ZAKRESIE KONSOLIDACJI / WYCENY SPÓŁEK	10
IV. PODSTAWOWE DANE BILANSOWE I WYNIKI FINANSOWE GRUPY KAPITAŁOWEJ BANKU HANDLOWEGO W WARSZAWIE SA	11
1. SYNTETYCZNE ZESTAWIENIE PODSTAWOWYCH DANYCH FINANSOWYCH GRUPY	11
2. WYNIKI FINANSOWE GRUPY W I PÓLROCZU 2005 ROKU	11
V. DZIAŁALNOŚĆ GRUPY KAPITAŁOWEJ BANKU HANDLOWEGO W WARSZAWIE SA W I POŁOWIE 2005 ROKU	17
1. BANK HANDLOWY W WARSZAWIE SA – JEDNOSTKA DOMINUJĄCA	17
2. DZIAŁALNOŚĆ MAKLERSKA - DOM MAKLERSKI BANKU HANDLOWEGO S.A. – SPÓŁKA ZALEŻNA	35
3. DZIAŁALNOŚĆ LEASINGOWA - HANDLOWY LEASING S.A ORAZ CITILEASING S.A – SPÓŁKI ZALEŻNE	36
4. DZIAŁALNOŚĆ MAKLERSKA - HANDLOWY ZARZĄDZANIE AKTYWAMI S.A.- SPÓŁKA ZALEŻNA	37
5. DZIAŁALNOŚĆ INWESTYCYJNA – TOWARZYSTWO FUNDUSZY INWESTYCYJNYCH S.A.- SPÓŁKA ZALEŻNA	38
6. CELOWE SPÓŁKI INWESTYCYJNE	39
VI. ISTOTNE CZYNNIKI RYZYKA ZWIĄZANE Z DZIAŁALNOŚCIĄ GRUPY KAPITAŁOWEJ BANKU HANDLOWEGO W WARSZAWIE SA	40
1. ISTOTNE CZYNNIKI RYZYKA I ZAGROŻENIA ZWIĄZANE Z OTOCZENIEM GRUPY KAPITAŁOWEJ BANKU HANDLOWEGO W WARSZAWIE SA	40
VII. PERSPEKTYWY ROZWOJU GRUPY KAPITAŁOWEJ BANKU HANDLOWEGO W WARSZAWIE SA	41
1. PORTFEL ZAANGAŻOWAŃ STRATEGICZNYCH	41
2. PORTFEL ZAANGAŻOWAŃ RESTRUKTURYZOWANYCH	42
3. WSPÓŁPRACA Z INNYMI PODMIOTAMI CITIGROUP DZIAŁAJĄCYMI W POLSCE	42

I. Gospodarka polska w I półroczu 2005 roku

1. Główne tendencje makroekonomiczne

Po wyraźnym przyspieszeniu tempa wzrostu gospodarczego w 2004 roku, I połowa 2005 roku minęła pod znakiem wyraźnego spowolnienia aktywności gospodarczej. Skala spowolnienia gospodarczego w I kwartale 2005 roku okazała się większa niż pierwotnie oczekiwano, a tempo wzrostu Produktu Krajowego Brutto (PKB) obniżyło się do poziomu 2,1% w I kwartale 2005 roku, z 4,0% r/r w IV kwartale 2004 r.

Głównym motorem wzrostu gospodarki w I kwartale 2005 roku nadal pozostawał eksport i pomimo niesprzyjających warunków na rynku finansowym (w styczniu i lutym złoty kontynuował trend aprecjacyjny) jego kontrybucja w PKB wzrosła do 0,9% w II kwartale wobec 0,7% w I kwartale 2005 roku.

Rozczarowująca okazała się natomiast dynamika inwestycji, które w I kwartale 2005 roku zwiększyły się zaledwie o 1,0% r/r, wobec wzrostu o 7,4% w ostatnich 3 miesiącach 2004 r. Po wyeliminowaniu wpływu wahań sezonowych nakłady brutto na środki trwałe obniżyły się o 0,4% i był to pierwszy spadek od początku 2003 roku.

Spowolnienie odnotowano także w przypadku popytu konsumpcyjnego, który w porównaniu z IV kwartałem był niższy, i wyniósł zaledwie 1,7% r/r. Biorąc jednak pod uwagę efekt wysokiej bazy odniesienia związany z przyspieszeniem popytu konsumpcyjnego przed akcesją Polski do UE, wynik ten można uznać za relatywnie dobry.

Wzrost gospodarczy przyczynił się do stopniowego wzrostu popytu na pracę. W czerwcu 2005 roku przeciętne zatrudnienie w sektorze przedsiębiorstw wzrosło o 0,3% m/m i było 1,6% wyższe niż przed rokiem. Równocześnie odnotowano spadek stopy bezrobocia rejestrowanego do 18,1% w czerwcu 2005 roku z 19% w grudniu 2004 r. Wzrostowi zatrudnienia towarzyszyła niewielka poprawa w zakresie wynagrodzeń. W przeciągu 6 miesięcy 2005 roku wynagrodzenia w sektorze przedsiębiorstw wzrosły nominalnie o 2,6%, jednak w ujęciu realnym obniżyły się o 0,3%.

Silna aprecjacja złotego, nieznaczna poprawa na rynku pracy oraz niski wzrost popytu wewnętrznego przyczynił się do wyhamowania presji inflacyjnej. W czerwcu 2005 roku roczny wskaźnik inflacji obniżył się poniżej dolnej granicy celu inflacyjnego, do poziomu 1,4% r/r, z 4,4% r/r w grudniu 2004 roku.

O braku presji cenowej świadczy również niski poziom wskaźnika wzrostu cen przemysłowych (PPI). W porównaniu z ubiegłym rokiem ceny produkcji sprzedanej przemysłu były w I połowie 2005 roku o 0,5% niższe. Tym samym po raz pierwszy od grudnia 2001 odnotowano deflację PPI w ujęciu rocznym. Podobnie jak w przypadku wskaźnika wzrostu cen konsumpcyjnych (CPI), do spadku rocznego wskaźnika PPI przyczynił się efekt wysokiej bazy odniesienia, wynikający m.in. ze znacznych podwyżek cen ropy naftowej w analogicznym okresie 2004 roku. Oczekujemy, że w najbliższych miesiącach dynamika cen producentów utrzyma się na niskim poziomie, a do jej niewielkiego przyspieszenia dojdzie w IV kwartale 2005, po wygaśnięciu efektu wysokiej bazy.

Pomimo spowolnienia gospodarczego realizacja budżetu pozostaje pod kontrolą. Po pierwszej połowie 2005 roku deficyt budżetowy w kwocie 18,5 mld zł, osiągnął 52,9% rocznego planu. W rezultacie zaawansowanie realizacji budżetu okazało się mniejsze niż planowało Ministerstwo Finansów na początku 2005 roku – zgodnie z tym harmonogramem deficyt po sześciu miesiącach powinien osiągnąć 62,8% rocznego planu. Utrzymała się wyraźna tendencja wzrostowa wpływów z podatku dochodowego od osób prawnych, czemu sprzyjała relatywnie dobra sytuacja finansowa polskich przedsiębiorstw. Dochody w I połowie 2005 roku wyniosły 49,5% planu (wobec 48,4% w analogicznym okresie 2004), podczas gdy wydatki zrealizowano w 50% (47,2% przed rokiem).

2. Rynek pieniężny i walutowy

W I półroczu 2005 roku Rada Polityki Pieniężnej (RPP) obniżyła stopy procentowe trzykrotnie, za każdym razem o 50 punktów bazowych. Tyle samo razy zmieniane było nastawienie w polityce monetarnej. Pierwsza zmiana z nastawienia restrykcyjnego na łagodne poprzedziła pierwszą obniżkę. Przy okazji drugiej obniżki nastawienie zostało zmienione na neutralne w celu schłodzenia oczekiwań rynkowych w stosunku do dalszych cięć stóp. Podczas czerwcowego posiedzenia RPP powróciła do nastawienia łagodnego, aby dać sygnał, iż w sytuacji spadającej inflacji możliwe jest dalsze złagodzenie polityki pieniężnej.

Powodem tak znacznego obniżenia kosztów pieniądza przez bank centralny był bardzo niski wzrost PKB w I kwartale 2005 roku oraz rozczarowujące wyniki gospodarcze w II kwartale 2005 roku (m. in. słabsza produkcja przemysłowa i sprzedaż detaliczna oraz niska dynamika płac). Przestrzeń do redukcji stóp zapewniała również spadająca inflacja, która w czerwcu 2005 roku osiągnęła poziom równy celowi NBP.

Na rynku obligacji I połowa 2005 roku minęła pod znakiem spadających rentowności. Niższe od oczekiwań tempo wzrostu gospodarczego oraz obniżająca się inflacja rozbudziły wśród inwestorów nadzieję na agresywne obniżki stóp procentowych. Rynek długu wspierany był również sytuacją na rynkach bazowych. Prawdziwa euforia miała miejsce przed ostatnim posiedzeniem RPP, co przełożyło się na wzrost cen krajowych papierów do historycznie wysokich poziomów. Nie bez znaczenia były też czerwcowe wypowiedzi członków RPP, którzy deklarowali gotowość do dalszego obniżania kosztów kredytu w sytuacji braku oznak wyraźnego ożywienia gospodarczego. Prognozy wskazujące na spadek inflacji do poziomu 1,5% w drugiej połowie 2005 roku uwiarygodniały ten scenariusz i dawały impuls do dalszego kupowania.

W styczniu i lutym 2005 roku złoty kontynuował trend wzrostowy zapoczątkowany w poprzednim roku. Publikacja sondaży wskazujących na porażkę europejskiej konstytucji we francuskim referendum jak również brak możliwości poszerzenia strefy Euro o nowe kraje członkowskie w przypadku odrzucenia traktatu spowodowały jednak wzrost obaw o przyszłość Unii Europejskiej. W rezultacie w połowie marca 2005 roku rozpoczęła się fala wyprzedaży złotego, która trwała do początku maja, kiedy przedstawiciele Komisji Europejskiej zdołali uspokoić rynek zapewniając, iż prace nad stworzeniem eurokonstytucji nie ustaną nawet w przypadku porażki referendum we Francji. Złoty stracił w tym czasie ponad 11% w stosunku do Euro oraz prawie 15% do dolara, który z tych samych powodów umocnił się w tym czasie wobec Euro. Maj i czerwiec należały ponownie do złotego, który wspierany napływem kapitału zagranicznego na krajowy rynek długu, zdołał umocnić się o 7% w stosunku do Euro. Tracił jednak w dalszym ciągu względem dolara, co związane było z jego globalnym umocnieniem.

3. Rynek kapitałowy

W I półroczu 2005 roku indeksy rynku akcji warszawskiej giełdy kontynuowały wzrosty. Główny indeks rynku WIG wyniósł 28 332 pkt na koniec czerwca 2005 roku, odnotowując wzrost o 6,4%. Indeks największych i najpłynniejszych spółek, WIG20, wzrósł w I połowie 2005 roku o 4,4%.

Indeks rynku podstawowego WIG po osiągnięciu rekordu w dniu 25 lutego 2005 r. na poziomie 28 547 pkt wszedł następnie w fazę 2,5-miesięcznej korekty, która zniósła indeks WIG do poziomu 25 617 pkt. Od połowy maja 2005 roku trwa kolejna faza wzrostów, która wyniosła już główny indeks rynku WIG do nowych historycznych szczytów.

Jednym z ważniejszych wydarzeń na rynku akcji w I połowie 2005 roku był czerwcowy debiut na parkiecie warszawskiej giełdy akcji Grupy Lotos. Na koniec 2004 roku liczba notowanych spółek wyniosła 230, która w ciągu I połowy 2005 roku zwiększyła się o 14 kolejnych. Kapitalizacja rynku (z uwzględnieniem podmiotów zagranicznych) wzrosła z 291,7 mld zł na koniec 2004 roku do 337,6 mld zł na koniec czerwca 2005 roku, a wzrost kapitalizacji rynku o 15,7% wynika głównie z debiutów nowych spółek na parkiecie.

Tabela 1. Giełdowe indeksy rynku akcji według stanu na koniec okresu, 2004 - I połowie 2005

Indeks	30/06/2005	31/12/2004	Zmiana od początku roku (%)
WIG	28 332	26 636	6,37
WIG-PL	27 983	26 540	5,43
WIG20	2 047	1 961	4,42
MIDWIG	1 769	1 730	2,25
TECHWIG	625	666	-6,13
WIRR	4 367	4 739	-7,84
NFI	93	98	-5,36
Subindeksy sektorowe			
Banki	38 334	35 454	8,12
Budownictwo	21 574	19 015	13,46
Informatyka	10 365	12 997	-20,25
Media	30 601	na	na
Przemysł spożywczy	23 079	23 762	-2,87
Telekomunikacja	10 613	10 243	3,61

Źródło: WGPW, Dom Maklerski Banku Handlowego SA

Wzrost poziomu indeksów był dodatnio skorelowany z aktywnością inwestorów na rynku kapitałowym. Wartość obrotu akcjami wzrosła o 47% z 50,3 mld zł w I poł. 2004. r. do 74,0 mld zł w I poł. 2005 r., kontynuując trend wzrostowy zapoczątkowany w 2003 r.

Wartość obrotów na rynku obligacji spadła o 15,7% do 2,29 mld zł na koniec czerwca 2005 r. w porównaniu z 2,72 mld zł w I poł. 2004 r. W II kwartale 2005 roku wartość obrotu obligacjami wyniosła 1,2 mld zł i była wyższa o 5,1% niż w I kwartale 2005 roku.

Wzrost indeksów i kontynuacja hossy na rynku akcji pozytywnie wpłynęła na aktywność inwestorów na rynku terminowym. W I połowie 2005 roku aktywność inwestorów na rynku terminowym była o 6,8% wyższa niż w analogicznym okresie 2004 roku. Liczba zawartych transakcji na kontraktach terminowych wzrosła z 4,14 mln do 4,42 mln sztuk.

Bardzo dynamicznie rozwijał się rynek opcji. Liczba transakcji opcyjnych w I połowie 2005 roku była ponad 2-krotnie większa niż w analogicznym okresie poprzedniego roku. Po dwóch kwartałach 2005 roku wolumen obrotu opcjami wyniósł 140,5 tys. sztuk, podczas gdy w I połowie 2004 roku liczba transakcji wyniosła 66,5 tys. sztuk

Tabela 2. Wartość obrotu akcjami i obligacjami oraz wolumeny obrotów instrumentami pochodnymi na WGPW wg stanu na koniec okresu, I poł. 2004 - I poł. 2005

	I poł. 2004	I poł. 2005	Zmiana I poł. 05/I poł. 04 (%)
Akcje (mln zł)	50 328	73 969	46,97
Obligacje (mln zł)	2 717	2 289	-15,73
Kontrakty terminowe (szt)	4 139 922	4 421 766	6,81
Opcje (szt)	66 532	140 502	111,18
Liczba brokerów	21	26	23,81

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

Wzrost obrotów na rynku akcji i rynku futures oraz utrzymująca się dobra koniunktura w biznesie maklerskim, sprzyjała zwiększeniu liczby brokerów na GPW z 25 do 26.

4. Sektor bankowy

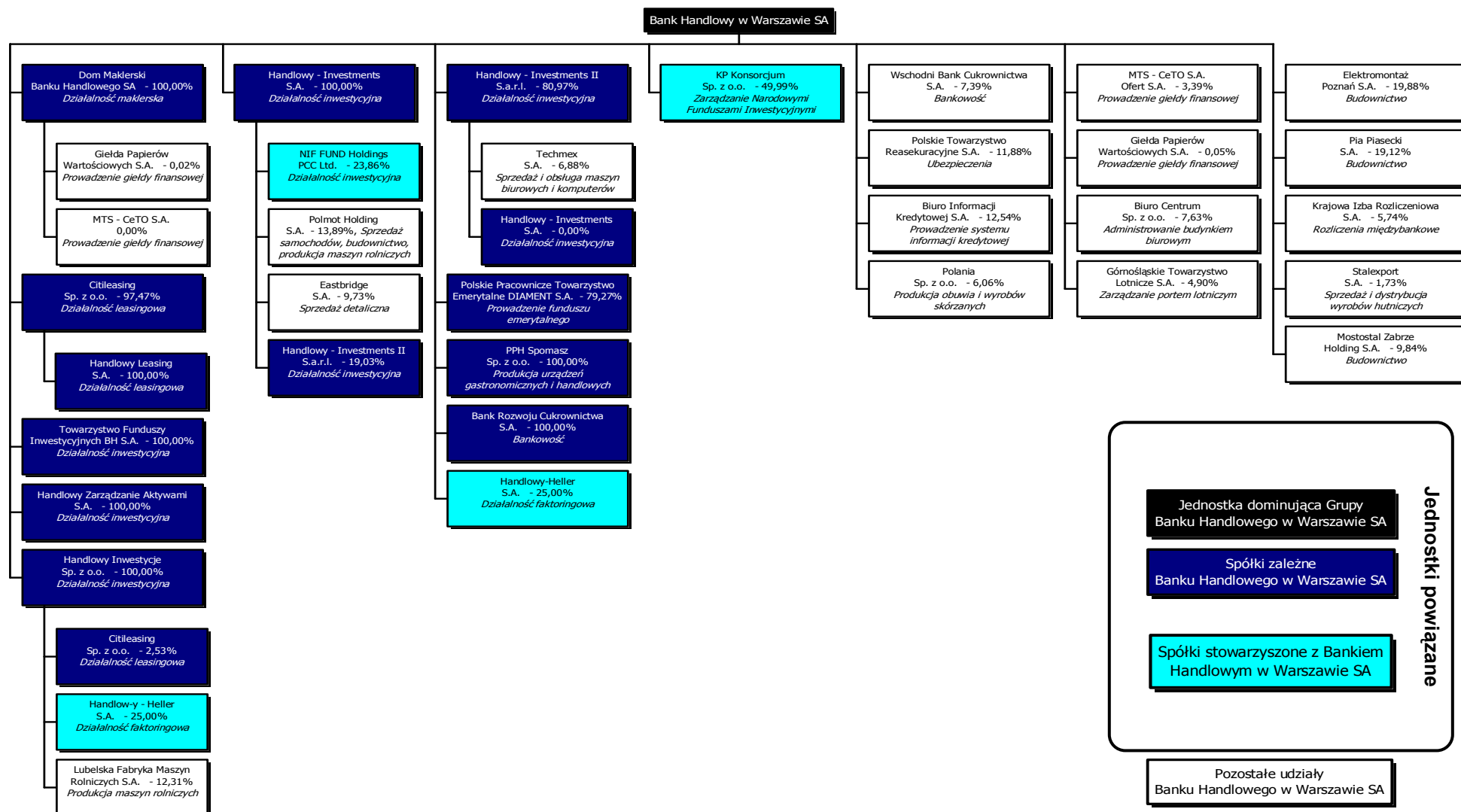
Wynik finansowy netto sektora bankowego w I półroczu 2005 roku wyniósł 4,36 mld zł i był o 17% większy niż w I półroczu 2004 roku. Na wzrost rentowności sektora wpłynął przede wszystkim wzrost wyniku na działalności bankowej, który w I połowie 2005 roku był większy o ponad 0,4 mld zł w stosunku do analogicznego okresu roku 2004 oraz spadek kosztów działania banków o 0,3 mld zł. W I kwartale 2005 roku zanotowano również w stosunku do analogicznego okresu roku 2004 zmniejszenie różnicy wartości rezerw i aktualizacji o 0,3 mld zł.

Wzrost wyniku na działalności bankowej sektora bankowego w I połowie 2005 roku był efektem wzrostu przychodów z udziałów lub akcji, pozostałych papierów wartościowych i innych instrumentów finansowych o zmiennej kwocie dochodu, wyniku operacji finansowych, oraz wyniku z pozycji wymiany. Natomiast wynik z tytułu prowizji spadł znacząco w stosunku do I połowy 2004 roku. W I połowie 2005 w stosunku do analogicznego okresu roku ubiegłego procentowy wzrost kosztów odsetkowych był ponad dwukrotnie większy od procentowego wzrostu przychodów odsetkowych. W wartościach nominalnych przychody odsetkowe wzrosły nieznacznie więcej niż koszty odsetkowe przez co wynik z tytułu odsetek pozostał praktycznie na poziomie z I połowy 2004 roku.

W I połowie 2005 roku dynamika wzrostu kredytów dla osób prywatnych ukształtowała się na poziomie ok. 20%/r/r. Został przełamany spadkowy trend depozytów osób prywatnych (wzrost o 3% r/r). Był to głównie efekt nasilenia się walki konkurencyjnej o depozyty. Portfel kredytów dla podmiotów gospodarczych na koniec I połowy 2005 roku wzrósł w stosunku do końca I połowy 2004 roku o ok. 1%. Znacząco poprawiła się natomiast sytuacja na rynku depozytów przedsiębiorstw, które wzrosły w analogicznym okresie o 15%.

II. Schemat organizacyjny Grupy Kapitałowej Banku Handlowego w Warszawie SA

Na poniższym schemacie przedstawiono strukturę grupy jednostek powiązanych Banku Handlowego w Warszawie SA („Bank”) według stanu na 30 czerwca 2005 roku według udziałów w kapitałach spółek.



III. Struktura organizacyjna Grupy Kapitałowej Banku Handlowego w Warszawie SA

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

JEDNOSTKI GRUPY KAPITAŁOWEJ BANKU HANDLOWEGO W WARSZAWIE SA 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 SA	bankowość	jednostka dominująca	-	-	4 930 680*
Dom Maklerski Banku Handlowego S.A.	działalność maklerska	jednostka zależna	100,00%	konsolidacja pełna	90 292
Handlowy Leasing S.A.	działalność leasingowa	jednostka zależna	100,00%**	konsolidacja pełna	10 893
Citileasing Sp. z o.o.	działalność leasingowa	jednostka zależna	100,00%**	konsolidacja pełna	171 140
Handlowy Zarządzanie Aktywami S.A.	działalność maklerska	jednostka zależna	100,00%	konsolidacja pełna	4 664
Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych Banku Handlowego S.A.	działalność inwestycyjna	jednostka zależna	100,00%	konsolidacja pełna	28 725

* Kapitał własny Banku Handlowego w Warszawie SA zgodnie z jednostkowym sprawozdaniem finansowym za I półrocze 2005 roku.

** Z uwzględnieniem udziałów pośrednich.

JEDNOSTKI GRUPY KAPITAŁOWEJ BANKU HANDLOWEGO W WARSZAWIE SA 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	10 040
Handlowy Investments S.A.	działalność inwestycyjna	jednostka zależna	100,00%	wycena metodą praw własności	(68 363)
Handlowy Investments II S.a.r.l.	działalność inwestycyjna	jednostka zależna	100,00%**	wycena metodą praw własności	10 623
Bank Rozwoju Cukrownictwa S.A.	bankowość	jednostka zależna	100,00%	wycena metodą praw własności	41 559
Polskie Pracownicze Towarzystwo Emerytalne DIAMENT S.A. w likwidacji	ubezpieczenia	jednostka zależna	79,27%	wycena metodą praw własności	Jednostka postawiona w stan likwidacji
PPH Spomasz Sp. z o.o. w likwidacji	produkcja urządzeń gastronomicznych i handlowych	jednostka zależna	100,00%	wycena według ceny nabycia z uwzgl. odpisów z tytułu trwałej utraty wartości	Jednostka postawiona w stan likwidacji

** Z uwzględnieniem udziałów pośrednich.

1. Zmiany w strukturze jednostek powiązanych Banku

W I półroczu 2005 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 2005 roku nastąpiła zmiana składu jednostek zależnych w wyniku sprzedaży 100% udziału w kapitale spółki Handlowy – Inwestycje II Sp. z o.o.

W I półroczu 2005 roku nastąpiła zmiana składu jednostek stowarzyszonych w wyniku następujących transakcji:

- sprzedaż całości posiadanych udziałów jednostki stowarzyszonej Creditreform Polska Sp. z o.o. reprezentujących 49,03% udziału w kapitale tej jednostki i tyle samo głosów na walnym zgromadzeniu,
- wniesienie 5.000.000,00 akcji jednostki stowarzyszonej Mostostal Zabrze Holding S.A. stanowiących 24,60% udziału w kapitale spółki jako aport do Handlowy – Inwestycje II Sp. z o.o. W wyniku tej transakcji Bank posiada 9,84% udziału w kapitale i tyle samo głosów na walnym zgromadzeniu tej jednostki.

2. Zmiany w zakresie konsolidacji / wyceny spółek

Grupa rozszerzyła zakres jednostek podlegających konsolidacji metodą pełną o jednostki Citileasing Sp. z o.o., Handlowy – Leasing S.A., Handlowy Zarządzanie Aktywami S.A. i Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych Banku Handlowego S.A. Dotychczas jednostki te objęte były wyceną metodą praw własności.

Poniżej przedstawiono listę spółek stowarzyszonych objętych w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym wyceną metodą praw własności.

Nazwa jednostki	Przedmiot działalności	Charakter powiązania kapitałowego	Procent posiadanego kapitału	Zastosowana metoda konsolidacji / wyceny	Kapitał własny, (tys. zł)
Handlowy-Heller S.A.	faktoring	jednostka stowarzyszona	50,00%*	metoda praw własności	28 239
KP Konsorcjum Sp. z o.o.	zarządzanie funduszami inwestycyjnymi	jednostka stowarzyszona	49,99%	metoda praw własności	17 997

* Z uwzględnieniem udziałów pośrednich utrzymywanych za pośrednictwem jednostek podporządkowanych.

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

1. Syntetyczne zestawienie podstawowych danych finansowych Grupy

mln zł	2004	I półrocze 2005
Suma bilansowa	34 079,6	35 270,7
Kapitał własny*	5 743,7	4 721,0
Kredyty**	9 842,6	10 378,9
Depozyty**	18 731,9	17 855,4
Wynik finansowy netto	495,0	318,2

* Z wyłączeniem zysku netto bieżącego okresu.

** Należności i zobowiązania od sektora niefinansowego i budżetowego.

2. Wyniki finansowe Grupy w I półroczu 2005 roku

2.1 Rachunek zysków i strat

Zysk netto Grupy w I półroczu 2005 roku wyniósł 318,2 mln zł i był o 52,2 mln zł, tj. 19,6 % wyższy niż w analogicznym okresie roku poprzedniego. Na poziom wyniku finansowego netto wpłynął przede wszystkim wzrost przychodów operacyjnych o 145,3 mln zł tj. o 14,0%, głównie dzięki zwiększonemu wynikowi na odsetkach oraz zrealizowanemu wynikowi z aktywów i zobowiązań finansowych innych niż wyceniane wg wartości godziwej poprzez rachunek zysków i strat przy jednoczesnym wzroście kosztów działania Grupy i kosztów ogólnego zarządu o 57,0 mln zł tj. 9,0%. Znaczący wpływ na zysk netto Grupy miał także wzrost o 39, 2 mln zł tj. 142,9% wyniku z tytułu aktywów i zobowiązań finansowych przeznaczonych do obrotu.

Wybrane pozycje ze skonsolidowanego rachunku zysków i strat

w tys. zł	I półrocze		Zmiana	
	2005	2004	tys. zł	%
Wynik z tytułu odsetek	534 169	493 205	40 964	8,3%
Wynik z tytułu prowizji	303 538	295 065	8 473	2,9%
Wynik z tytułu aktywów i zobowiązań finansowych przeznaczonych do obrotu	11 757	(27 396)	39 153	142,9%
Zrealizowany wynik z aktywów i zobowiązań finansowych innych niż wyceniane wg wartości godziwej	102 861	21	102 840	489 714,3%
Wynik z pozycji wymiany	204 817	233 797	(28 980)	(12,4%)
Przychody operacyjne	1 185 851	1 040 565	145 286	14,0%
Koszty działania Grupy i koszty ogólnego zarządu	(693 281)	(636 281)	(57 000)	(9,0%)
Zmiana stanu odpisów (netto) na utratę wartości	17 028	1 276	15 752	1 234,5%
Zysk operacyjny	403 834	321 567	82 267	25,6%
Udział w zyskach(stratach) netto podmiotów wycenianych metodą praw własności	(2 484)	6 899	(9 383)	(136,0%)
Zysk brutto	401 350	328 466	72 884	22,2%
Podatek dochodowy	(83 101)	(62 372)	(20 729)	(33,2%)
Zysk netto	318 249	266 094	52 155	19,6%

2.1.1 Przychody operacyjne

Na odnotowany w I połowie 2005 roku wzrost przychodów operacyjnych o 145,3 mln zł, tj. 14,0% w porównaniu z analogicznym okresem roku ubiegłego miał wpływ w szczególności:

- wzrost wyniku z tytułu odsetek o 41,0 mln zł (8,3%), głównie w efekcie osiągnięcia dobrego wyniku odsetkowego od lokat terminowych na rynku międzybankowym,
- wzrost do 102,9 mln zł przy 21 mln zł w analogicznym okresie roku ubiegłego zrealizowanego wyniku z aktywów i zobowiązań finansowych innych niż wyceniane wg wartości godziwej, głównie w efekcie osiągniętego wyższego wyniku na operacjach dłużnymi papierami wartościowymi kategorii dostępnych do sprzedaży – obligacji skarbowych,
- wzrost wyniku z tytułu aktywów i zobowiązań finansowych przeznaczonych do obrotu o 39, 2 mln zł tj. 142,9%, spowodowany dobrym wynikiem z tytułu instrumentów dłużnych i związanych z nimi instrumentów pochodnych,
- spadek wyniku z pozycji wymiany o 29,0 mln zł (12,4%) głównie z powodu ujemnego wyniku na walutowych instrumentach pochodnych.

2.1.2 Koszty

KOSZTY

w tys. zł	I półrocze		Zmiana	
	2005	2004	tys. zł	%
Wynagrodzenia	266 595	231 052	35 543	15,4%
Narzuty na wynagrodzenia i inne świadczenia	84 190	85 752	(1 562)	(1,8%)
Koszty personelu razem	350 785	316 804	33 981	10,7%
Koszty rzeczowe	336 126	311 284	24 842	8,0%
Podatki i opłaty	4 519	4 217	302	7,2%
Składka i wpłaty na Bankowy Fundusz Gwarancyjny	1 851	3 976	(2 125)	(53,5%)
Koszty działania Grupy	693 281	636 281	57 000	9,0%
Amortyzacja	69 990	72 684	(2 694)	(3,7%)
Koszty ogółem	763 271	708 965	54 306	7,7%

W 2005 roku Grupa kontynuowała działania mające na celu poprawę rentowności instytucji poprzez optymalizację kosztów. Nie mniej jednak w I półroczu bieżącego roku zanotowano 9 procentowy wzrost kosztów działania Grupy i kosztów ogólnego zarządu w porównaniu z analogicznym okresem roku ubiegłego. Wpływ na wzrost kosztów w 2005 roku miały przede wszystkim: wzrost rezerw na przyszłe koszty świadczeń emerytalnych oraz świadczeń za wieloletnią pracę, wzrost kosztów wynagrodzeń związany głównie z przyrostem zatrudnienia w części detalicznej Banku oraz wzrost kosztów dotyczących reklamy i marketingu oraz usług doradczych. Do istotnych czynników kształtowania się kosztów należało również otwarcie w I połowie 2005 roku 13 nowych placówek CitiFinancial.

W lipcu 2005 roku Grupa ogłosiła kolejny etap redukcji zatrudnienia. Dodatkowe informacje dotyczące warunków zwolnień zostały przedstawione w punkcie dotyczącym informacji o zdarzeniach po dacie bilansu w sprawozdaniu finansowym Grupy.

2.1.3 Koszty rezerw celowych i aktualizacji wartości majątku finansowego

Rezerwy celowe

w tys. zł	I półrocze
	2005
Rezerwy celowe na poniesione niezidentyfikowane straty (IBNR)	16 629
Rezerwy celowe na należności i zobowiązania pozabilansowe	4 721
oceniane indywidualnie	100 673
oceniane portfelowo	(95 952)
Utrata wartości inwestycji kapitałowych	-
Inne	(4 322)
Razem różnica utraty wartości	17 028

W związku z wprowadzeniem przez Grupę Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej zmieniły się zasady wyliczania odpisów z tytułu utraty wartości aktywów. Zmianę tę wprowadzono prospektywnie zgodnie z MSSF 1.36 A, stąd Grupa nie zaprezentowała porównywalnych danych z analogicznym okresem roku ubiegłego. Na dzień 1 stycznia 2005 roku został sporządzony bilans otwarcia uwzględniający nową metodologię tworzenia rezerw, a różnica pomiędzy wielkością rezerw wyliczonych zgodnie z Polskimi Standardami Rachunkowości na koniec 2004 roku wraz z rezerwa ogólną i sumą odsetek zastrzeżonych, a wielkością rezerw według MSR została odniesiona na kapitały jako „zysk z lat ubiegłych”.

Wpływ na wynik z tytułu rezerw na poniesione niezidentyfikowane straty oraz należności oceniane grupowo i indywidualnie w kwocie około 21,4 mln zł świadczy o stabilizacji jakości portfela kredytowego.

2.2 Bilans

Według stanu na dzień 30 czerwca 2005 roku suma bilansowa Grupy wyniosła 35 270,7 mln zł i była o 3,5% wyższa niż na koniec 2004 roku

Wybrane pozycje bilansowe

w tys. zł	Wg stanu na dzień		Zmiana	
	30/06/2005	31/12/2004	Tys. zł	%
Kasa, operacje z Bankiem Centralnym	814 452	841 114	(26 662)	(3,2%)
Aktywa finansowe przeznaczone do obrotu	7 212 949	5 317 395	1 895 554	35,6%
Aktywa finansowe dostępne do sprzedaży	5 112 453	6 091 194	(978 741)	(16,1%)
Inwestycje kapitałowe	27 758	28 087	(329)	(1,2%)
Inwestycje kapitałowe wyceniane metodą praw własności	79 546	86 674	(7 128)	(8,2%)
Kredyty, pożyczki i inne należności	19 589 721	18 972 259	617 462	3,3%
w tym od sektora niefinansowego	10 378 948	9 842 595	536 353	5,4%
Aktywa razem	35 270 721	34 079 606	1 191 115	3,5%
Zobowiązania finansowe przeznaczone do obrotu	4 368 480	4 194 290	174 190	4,2%
w tym instrumenty pochodne	4 368 480	3 926 173	442 307	11,3%
Zobowiązania finansowe wyceniane według zamortyzowanego kosztu	22 833 652	22 123 050	710 602	3,2%
w tym depozyty	21 307 025	20 245 918	1 061 107	5,2%
Zobowiązania finansowe z tytułu przeniesienia aktywów finansowych	552 792	-	552 792	-
Zobowiązania razem	30 231 440	27 840 915	2 390 525	8,6%

2.2.1 Aktywa

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. Wzrost należności kredytowych od sektora niefinansowego w I połowie 2005 roku o 536,4 mln zł (tj. 5,4%) wiąże się z prospektywnym wprowadzeniem, zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Rachunkowości, zmian do

ewidencji księgowej rachunków uczestników produktu "Cash Pooling". Szczegółowy opis tego produktu oraz jego implikacje na bilans są opisane w nocie 32 Sprawozdania Finansowego Grupy. Po uwzględnieniu wartości sald kompensowanych 31 grudnia 2004 roku, wynoszących 751,2 mln zł, ekspozycja kredytowa netto wobec podmiotów niefinansowych wykazuje niewielki spadek o 214,8 mln zł w porównaniu z końcem 2004 roku.

Na podobnym poziomie co 31 grudnia 2004 roku były na koniec I połowy 2005 roku należności netto od sektora finansowego (w tym banków), które wyniosły 8 953,9 mln zł (wzrost o 7,1%).

Drugim największym składnikiem aktywów pozostaje portfel dłużnych papierów wartościowych. Jego bardzo wysoki poziom (przede wszystkim portfela obligacji skarbowych) spowodowany jest dążeniem do odniesienia korzyści z dobrej koniunktury panującej na rynku tych instrumentów, a także z koniecznością ulokowania części kapitału uwolnionego w poprzednich latach ze zmniejszonego portfela kredytowego.

Portfel dłużnych papierów wartościowych

w tys. zł	Wg stanu na dzień		Zmiana	
	30/06/2005	31/12/2004	tys. zł	%
Obligacje skarbowe	5 364 770	6 263 335	(898 565)	(14,3%)
Obligacje NBP	378 474	384 287	(5 813)	(1,5%)
Bony skarbowe	74 013	303 770	(229 757)	(75,6%)
Certyfikaty depozytowe i obligacje banków	120 080	160 727	(40 647)	(25,3%)
Emitowane przez pozostałe podmioty finansowe	598	-	598	100,0%
Emitowane przez podmioty niefinansowe	149 750	191 165	(41 415)	(21,7%)
Bony pieniężne NBP	1 902 250	-	1 902 250	100,0%
R A Z E M	7 989 935	7 303 284	686 651	9,4%

2.2.2 Pasywa

I połowa 2005 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. Wprawdzie w porównaniu z końcem 2004 roku pozycja ta spadła o 528,1 mln zł (tj. 3,1%), niemniej jednak ubytek ten został w znacznej części zrównoważony wzrostem zobowiązań wobec sektora finansowego o 1 589,2 mln zł tj. o 47,7%.

Zobowiązania wobec banków, które stanowią przeważającą część zobowiązań wobec sektora finansowego, wzrosły w opisywanym okresie z 1 570,3 mln zł do 2 832,9 mln zł, czyli o 1 262,6 mln zł (tj. 80,4%). Zobowiązania te w ciągu I połowy 2005 roku utrzymywały się na poziomie poniżej należności od banków, co wskazywało na istnienie w Grupie nadwyżkowej płynności.

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

Całkowicie nową pozycję bilansu stanowią zobowiązania finansowe z tytułu przeniesienia aktywów finansowych – kwota 552,8 mln zł na koniec czerwca 2005 roku. Pozycja ta do momentu wprowadzenia Międzynarodowych Standardów Rachunkowości była w całości

kompensowana przez należności od podmiotów znajdujących się w tej samej grupie co podmioty wobec których Grupa posiadała zobowiązanie. Obecnie wielkości te zgodnie z nowymi standardami ujmowane są w bilansie według zasady brutto (patrz nota 32 Sprawozdania Finansowego Grupy).

2.3 Kapitały własne i współczynnik wypłacalności

W porównaniu z 2004 rokiem wartość kapitałów własnych zmniejszyła się o 1 022,7 mln zł (tj. o 17,8%). Spowodowane to zostało przede wszystkim:

- przeznaczeniem zgodnie z Uchwałą nr 8 Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia Banku z dnia 21 czerwca 2005 roku kwoty w wysokości 1 149,8 mln zł na wypłatę dywidendy, pochodzącej z zysku z lat ubiegłych przekazanej z kapitału zapasowego i kapitału rezerwowego. Pozostała część dywidendy w kwocie 414,2 mln zł, pochodząca z zysku za 2004 rok zł nie była uwzględniona przy wyliczeniu funduszy własnych Grupy,
- wprowadzeniem Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej przede wszystkim w zakresie zasady wyliczania odpisów z tytułu utraty wartości aktywów. Różnica jaka powstała w wyniku zmiany standardów rachunkowości wpłynęła na wzrost funduszy o 61,7 mln zł,
- zwiększeniem funduszu z aktualizacji wyceny o 11,9 mln zł, na które złożył się wzrost wartości aktualizacji wyceny dłużnych papierów wartościowych dostępnych do sprzedaży.

KAPITAŁY WŁASNE

w tys. zł	Wg stanu na dzień		Zmiana	
	30/06/2005	31/12/2004	tys. zł	%
Kapitał zakładowy	522 638	522 638	-	0,0%
Kapitał zapasowy	3 004 137	3 077 176	(73 039)	(2,4%)
Kapitał rezerwowy	726 876	1 741 460	(1 014 584)	(58,3%)
Kapitał z aktualizacji wyceny	31 572	19 651	11 921	60,7%
Fundusz ogólnego ryzyka bankowego	390 000	390 000	-	0,0%
Zysk (strata) z lat ubiegłych	45 809	(7 197)	53 006	736,5%
Kapitały własne ogółem	4 721 032	5 743 728	(1 022 696)	(17,8%)
Fundusze podstawowe	4 643 651	5 731 274	(1 087 623)	(19,0%)
Fundusze uzupełniające	31 572	19 651	11 921	60,7%
Zysk (strata) z lat ubiegłych	45 809	(7 197)	53 006	736,5%

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

Na dzień 30 czerwca 2005 roku współczynnik wypłacalności wyniósł 13,87% i był o 6,22 pkt. proc. niższy niż w końcu 2004 roku. Spadek współczynnika wypłacalności wynikał przede wszystkim ze:

- spadku poziomu funduszy własnych Grupy o 1 054 mln zł,

- wzrostu wymogu kapitałowego z tytułu przekroczenia limitu koncentracji zaangażowań i limitu dużych zaangażowań o kwotę 141,8 mln zł (wzrost dotyczył spółek należących do Grupy Kapitałowej Citigroup).

WSPÓŁCZYNNIK WYPŁACALNOŚCI

w tys. zł	30/06/2005	31/12/2004
Bilansowa wartość funduszy własnych	4 721 032	5 743 728
Pomniejszenia, w tym:	1 486 670	1 475 142
- wartość firmy	1 248 521	1 243 645
- inne wartości niematerialne i prawne	79 205	66 121
- udziały w podporządkowanych jednostkach finansowych	158 944	165 376
Fundusze własne do wyliczenia współczynnika wypłacalności	3 234 362	4 268 586
 Aktywa i zobowiązania pozabilansowe ważone ryzykiem (portfel bankowy)	 15 344 841	 15 048 681
 Całkowity wymóg kapitałowy, w tym:	 1 865 726	 1 700 022
- wymóg kapitałowy z tytułu ryzyka kredytowego	1 227 586	1 203 894
- wymóg kapitałowy z tytułu przekroczenia limitu koncentracji zaangażowań i limitu dużych zaangażowań	337 196	195 444
- suma wymogów kapitałowych z tytułu ryzyka rynkowego	198 333	198 476
- inne wymogi kapitałowe	102 611	102 208
 Współczynnik wypłacalności	 13,87%	 20,09%

V. Działalność Grupy Kapitałowej Banku Handlowego w Warszawie SA w I połowie 2005 roku

1. Bank Handlowy w Warszawie SA – jednostka dominująca

1.1 Kredyty i inne zaangażowania obciążone ryzykiem

1.1.1 Akcja kredytowa

Polityka kredytowa Banku 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. Aktywna polityka kredytowa zaowocowała znaczącym obniżeniem ekspozycji kredytowej wobec klientów i branż dotkniętych ostatnio przez problemy finansowe (np. stocznie, budownictwo, przemysł ciężki).

Należności kredytowe brutto od klientów z sektora niebankowego *

w tys. zł	Wg stanu na dzień		Zmiana	
	30/06/2005	31/12/2004	tys. zł	%
Należności złotowe	10 258 102	9 606 292	651 810	6,8%
Należności walutowe	2 417 847	2 164 590	253 257	11,7%
Razem	12 675 949	11 770 882	905 067	7,7%
Należności od sektora niefinansowego	11 458 324	10 652 846	805 478	7,6%
Należności od sektora finansowego	1 217 559	1 116 759	100 800	9,0%
Należności od sektora budżetowego	66	1 277	(1 211)	(94,8%)
Razem	12 675 949	11 770 882	905 067	7,7%
Niefinansowe podmioty gospodarcze	9 165 960	8 697 683	468 277	5,4%
Niebankowe instytucje finansowe	1 217 559	1 116 759	100 800	9,0%
Osoby prywatne	2 280 537	1 946 151	334 386	17,2%
Inne podmioty niefinansowe	11 827	9 013	2 814	31,2%
Jednostki budżetowe	66	1 276	(1 210)	(94,8%)
Razem	12 675 949	11 770 882	905 067	7,7%
Inne należności	6 486	3 506	2 980	85,0%
Razem	12 682 435	11 774 388	908 047	7,7%

* Należności bez odsetek należnych

Na dzień 30 czerwca 2005 roku ekspozycja kredytowa wobec sektora niebankowego wyniosła 12 675,9 mln zł, co stanowiło wzrost o 7,7% w stosunku do 31 grudnia 2004. Największą część portfela kredytowego sektora niebankowego stanowią kredyty udzielone podmiotom gospodarczym (72,3%), które odnotowały w I połowie 2005 roku wzrost o 5,4%, przy czym wzrost wynikał głównie z odmiennej metodologii prezentacji sald kredytów w rachunku bieżącym w ramach produktu „Cash Pooling” (Nota 32 Sprawozdania Finansowego). Bank zanotował ponadto znaczący wzrost należności od osób fizycznych o 17,2% do poziomu 2 280,5 mln zł.

Struktura walutowa kredytów na koniec I połowy 2005 roku uległa nieznacznej zmianie w porównaniu z końcem 2004 roku, głównie z uwagi na osłabienie złotego wobec dolara. Udział kredytów w walutach obcych, wynoszący w grudniu 2004 roku 18%, wzrósł do 19% w czerwcu 2005 roku. Podkreślić należy, iż Bank udziela kredytów w walutach obcych klientom, którzy dysponują strumieniem przychodów w walucie kredytu lub podmiotom, które zdaniem Banku, są zdolne przewidzieć lub absorbować ryzyko walutowe bez znaczącego narażenia sytuacji finansowej.

Bank regularnie kontroluje koncentrację swojego portfela zaangażowań, dążąc do uniknięcia uzależnienia portfela od wąskiej grupy klientów. Na koniec czerwca 2005 roku w wyniku obniżenia kapitałów własnych Banku w portfelu zaangażowań wobec podmiotów niebankowych wystąpiło zaangażowanie wobec jednego podmiotu, wykraczające poza limity koncentracji wierzytelności określone odnośnymi regulacjami.

Koncentracja zaangażowań - klienci niebankowi

w tys. zł	Łączne zaangażowanie	Zaangażowanie bilansowe *	Zaangażowanie pozabilansowe
Klient 1	459 979	248 889	211 090
Klient 2	411 989	258 097	153 892
Klient 3	400 000	400 000	0
Klient 4	274 801	128 619	146 182
Klient 5	261 352	228 217	33 135
Klient 6	229 510	25	229 485
Klient 7	220 688	130 957	89 731
Klient 8	199 562	156 057	43 505
Klient 9	185 504	70 877	114 627
Klient 10	181 249	69 453	111 796
Razem 10	2 824 634	1 691 191	1 133 443

*) Nie obejmuje zaangażowań z tytułu posiadanych akcji i innych papierów wartościowych. Dane kapitałowe dla pojedynczych podmiotów, bez uwzględnienia zaangażowań wobec podmiotów powiązanych z danym klientem

1.1.2 Jakość portfela kredytowego

Zgodnie z uchwałą Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia Banku począwszy od 1 stycznia 2005 roku Bank sporządza skonsolidowane sprawozdania finansowe według Międzynarodowych Standardów Rachunkowości (MSR), Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej (MSSF) oraz związanymi z nimi interpretacjami ogłoszonymi w formie rozporządzeń Komisji Europejskiej. Zmiana standardów, głównie przyjęcie MSR 39, wpłynęła na nowy sposób klasyfikacji należności Banku oraz naliczania rezerw na ryzyko związane z działalnością kredytową.

Obecnie wszystkie należności Banku 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 2005 udział kredytów zagrożonych utratą wartości stanowił 21,8% całego portfela i był mniejszy w porównaniu z bilansem otwarcia sporządzonym na dzień 1 stycznia 2005 roku o 0,3%. Spadek dotyczył portfela klientów podlegającego ocenie indywidualnej i związany był ze spłatą należności w tej grupie klientów. Portfel klientów ocenianych grupowo wzrósł o 13,6% w pierwszej połowie 2005 roku. Wpłynęła na to migracja klientów z portfela należności niezagrażonych utratą wartości.

Należności brutto od podmiotów niebankowych według jakości zaangażowania *

w tys. zł	Wg stanu na dzień			
	30/06/2005		31/12/2004	
	tys. zł	Udział %	tys. zł	Udział %
Należności brutto od podmiotów niebankowych				
Niezagrożone utratą wartości	10 544 892	78,2%	9 572 611	76,6%
Zagrożone utratą wartości	2 941 698	21,8%	2 931 784	23,4%
oceniane indywidualnie	2 203 253	16,3%	2 281 926	18,2%
oceniane portfelowo	738 445	5,5%	649 858	5,2%
Razem należności od sektora niebankowego	13 486 590	100,0%	12 504 395	100,0%

* Należności z odsetkami należnymi

Obecnie rezerwy na należności odzwierciedlają faktyczną utratę 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 2005 utrata wartości portfela wynosiła 1 915,8 mln zł, z czego 68,6 mln zł dotyczyło należności niezagrożonych utratą wartości. W pierwszym półroczu nastąpił wzrost rezerw o 0,1% przy jednoczesnym wzroście zaangażowania uwzględniającego odsetki o 2,1%. Wzrost rezerw związany był głównie z portfelem zagrożonym utratą wartości o podejściu kolektywnym, w ramach którego nastąpiła migracja należności z grupy o niższej charakterystyce ryzyka do grup o wyższym stopniu ryzyka. Przypisanie do konkretnej grupy należności w ramach podejścia kolektywnego decyduje bowiem o wysokości wskaźnika stosowanego do kalkulacji rezerw.

Utrata wartości na należności kredytowe od klientów sektora niebankowego

w tys. zł	Wg stanu na dzień
	30/06/2005
Utrata wartości na poniesione niezidentyfikowane straty (IBNR)	68 581
Utrata wartości na należności	1 847 171
oceniane indywidualnie	1 415 611
oceniane portfelowo	431 560
Razem utrata wartości	1 915 752
Wskaźnik pokrycia rezerwami należności ogółem	14,2%
Wskaźnik pokrycia rezerwami należności zagrożonych	62,8%

1.1.3 Zaangażowania pozabilansowe

Na dzień 30 czerwca 2005 roku, zaangażowanie pozabilansowe wyniosło 10 224 mln zł, co oznacza spadek o 7,1% w stosunku do dnia 31 grudnia 2004 roku. Największa zmiana dotyczyła niewykorzystanych linii kredytowych, stanowiących 75,8% aktywów pozabilansowych, które uległy zmniejszeniu o ponad 607 mln zł (7,3%). Całkowitej redukcji, o 121,4 mln zł uległy lokaty do wydania. Zanotowano również spadek o 61,5 mln zł (36,6%) akredytyw własnych. Wahania na niewykorzystanych liniach kredytowych są wynikiem zarówno dostosowywania linii do faktycznych potrzeb kredytowych klientów, jak i wykorzystywania przez klientów przyznaných im limitów.

Zobowiązania pozabilansowe warunkowe udzielone

w tys. zł	Wg stanu na dzień		Zmiana	
	30/06/2005	31/12/2004	tys. zł	%
Gwarancje	2 347 536	2 351 306	(3 770)	(0,2%)
Akredytywy własne	106 605	168 073	(61 468)	(36,6%)
Akredytywy obce potwierdzone	23 760	17 108	6 652	38,9%
Niewykorzystane linie kredytowe	7 746 422	8 353 740	(607 318)	(7,3%)
Lokaty do wydania	0	121 359	(121 359)	(100,0%)
Razem	10 224 323	11 011 586	(787 263)	(7,1%)
Rezerwy na zobowiązania pozabilansowe	37 846	39 352	(1 506)	(3,8%)
Wskaźnik pokrycia rezerwami	0,37%	0,36%		

1.2 Fundusze zewnętrzne

Według stanu na dzień 30 czerwca 2005 roku łączna wartość funduszy zewnętrznych Banku wynosiła 22 399,6 mln zł i była o 482,3 mln zł (2,2%) wyższa niż na koniec 2004 roku. Największy udział w zmianach źródeł finansowania zewnętrznego działalności Banku miały zobowiązania wobec sektora finansowego, które wzrosły o 1 506,4 mln zł (39,5%), w szczególności depozyty instytucji finansowych, saldo których zwiększyło się o 1 031,9 mln zł, w odniesieniu do końca 2004 roku. Równocześnie Bank zanotował spadek salda środków powierzonych przez podmioty sektora niefinansowego, zobowiązania wobec których na dzień 30 czerwca 2005 roku wynosiły 15 781,1 mln zł i spadły w stosunku do 31 grudnia 2004 roku o 541 mln zł (3,3%). Na spadek złożyły się dwa zjawiska: spadek depozytów terminowych, zarówno od osób fizycznych, jak i podmiotów gospodarczych oraz większe saldo zobowiązań na rachunkach bieżących.

Fundusze zewnętrzne *

w tys. zł	Wg stanu na dzień		Zmiana	
	30/06/2005	31/12/2004	tys. zł	%
Zobowiązania wobec Banku Centralnego	355	718	(363)	(50,6%)
Zobowiązania wobec sektora finansowego	5 321 076	3 814 669	1 506 407	39,5%
Środki na rachunkach bieżących, w tym	1 196 032	721 487	474 545	65,8%
- środki na rachunkach bieżących banków i innych monetarnych instytucji finansowych	1 194 215	720 855	473 360	65,7%
Depozyty, w tym	4 125 044	3 093 182	1 031 862	33,4%
- depozyty banków i innych monetarnych instytucji finansowych	1 638 702	849 460	789 242	92,9%
Zobowiązania wobec sektora niefinansowego	15 781 105	16 322 099	(540 994)	(3,3%)
Środki na rachunkach bieżących, w tym:	4 675 892	3 977 474	698 418	17,6%
- klientów korporacyjnych	2 570 832	2 284 398	286 434	12,5%
- osób prywatnych	1 587 092	1 324 039	263 053	19,9%
Depozyty, w tym	11 105 213	12 344 625	(1 239 412)	(10,0%)
- klientów korporacyjnych	7 153 135	7 833 795	(680 660)	(8,7%)
- osób prywatnych	3 487 092	4 032 425	(545 333)	(13,5%)
Zobowiązania wobec sektora budżetowego	489 909	531 002	(41 093)	(7,7%)
Środki na rachunkach bieżących	154 471	148 729	5 742	3,9%
Depozyty	335 438	382 273	(46 835)	(12,3%)
Pozostałe zobowiązania	744 192	840 477	(96 285)	(11,5%)
Zobowiązania z tytułu sprzedanych papierów wartościowych z udzielonym przyrzeczeniem odkupu	63 008	408 361	(345 353)	(84,6%)
Razem fundusze zewnętrzne	22 399 645	21 917 326	482 319	2,2%

* Bez odsetek naliczonych do zaplacenienia

Spośród segmentów klientów niebankowych, pod względem dynamiki funduszy zewnętrznych największy spadek na 30 czerwca 2005 roku w stosunku do 31 grudnia 2004 roku, Bank zanotował w grupie klientów indywidualnych o 300,2 mln zł (5,5%). Wynika to ze wzmożonej konkurencyjności alternatywnych ofert lokowania środków na rynku kapitałowym przy spadających stopach procentowych, popularyzacji funduszy inwestycyjnych oraz dobrej koniunktury na giełdzie papierów wartościowych, dodatkowo zachęcającej do inwestycji.

Źródłem spadków, wynoszących 218,1 mln zł (2,0%) zanotowanych w depozytach od niefinansowych podmiotów gospodarczych na 30 czerwca 2005 roku w stosunku do 31 grudnia 2004 roku były głównie depozyty terminowe, które w części zostały przesunięte do rachunków bieżących. Głównym powodem była wspomniana tendencja spadkowa stóp procentowych.

Zobowiązania wobec klientów niebankowych

w tys. zł	Wg stanu na dzień		Zmiana	
	30/06/2005	31/12/2004	tys. zł	%
Zobowiązania wobec:				
Osób prywatnych	5 189 642	5 489 847	(300 205)	(5,5%)
Niefinansowych podmiotów gospodarczych	10 531 645	10 749 745	(218 100)	(2,0%)
Instytucji niekomercyjnych	459 755	424 038	35 717	8,4%
Niebankowych podmiotów finansowych	2 490 909	2 247 722	243 187	10,8%
Sektora budżetowego	490 123	531 212	(41 089)	(7,7%)
Zobowiązania na przejściowej ewidencji	77 810	48 543	29 267	60,3%
Razem	19 239 884	19 491 107	(251 223)	(1,3%)
Złotowe	14 236 557	14 529 334	(292 777)	(2,0%)
Walutowe	5 003 327	4 961 773	41 554	0,8%
Razem	19 239 884	19 491 107	(251 223)	(1,3%)

1.3 Segment Bankowości Komercyjnej i Inwestycyjnej**1.3.1 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, przelewy krajowe i zagraniczne, przyjmowanie depozytów, udzielanie 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. Rozwój tej działalności w znacznym stopniu ułatwia dostęp do światowej klasy dorobku technologicznego Citigroup.

Obsługa transakcyjna

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 praktycznie ustawicznego wdrażania nowych rozwiązań.

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 i obsłudze należności z wykorzystaniem zaawansowanych rozwiązań w oparciu o platformę SpeedCollect.

W wyniku prac nad ograniczeniem ilości zleceń papierowych, realizowanych w Banku, opracowane zostało rozwiązanie o nazwie ZetaFax czyli "elektroniczny formularz przelewu manualnego". Podstawowym celem wprowadzenia tego rozwiązania, jest zwiększenie liczby zleceń przetwarzanych elektronicznie, jak również ograniczenie błędów oraz pomyłek klientów, poprzez wprowadzenie narzędzi sprawdzających informacje wypełniane przez klienta w instrukcji przelewu.

Bank wprowadził do swojej oferty rozwiązanie umożliwiające rozliczanie masowych płatności (za wszelkiego rodzaju rachunki, np.: za gaz, telefon, prąd, czynsz, itp.) w Punktach Obsługi Płatności prowadzonych przez osoby trzecie, na rzecz wierzycieli, którzy nie zawarli z Bankiem odrębnych umów.

W I kwartale 2005 roku Bank wdrożył projekt Zarządzania Kapitałem Obrotowym, w czasie którego zostało przygotowanych blisko 100 analiz klientów uwzględniających ich specyfikę działalności, wielkość i stadium rozwoju. Przeprowadzone analizy posłużyły przygotowaniu zindywidualizowanych ofert mających przyczynić się do optymalizacji zarządzania środkami finansowymi.

Kolejnym istotnym produktem zarządzania należnościami jest Polecenie Zapłaty. Jedną z inicjatyw Banku w odniesieniu do produktu była współpraca w ramach Koalicji na rzecz Polecenia Zapłaty i przeprowadzenie ogólnopolskiej kampanii promującej Polecenie Zapłaty. Równocześnie Bank aktywnie pozyskuje nowych klientów. Do największych sukcesów zaliczyć można rozpoczęcie współpracy z Cyfrą+ oraz Wielkopolską Spółką Gazownictwa Sp z o.o., którzy dołączyli do grona podmiotów oferujących swoim klientom wygodny sposób płacenia rachunków za pomocą Polecenia Zapłaty Banku.

W I połowie 2005 roku Bank zanotował dalszy dynamiczny rozwój produktu płatności rachunków „Unikasa”. Uruchomiono szereg nowych placówek agencyjnych, zarówno w ramach sieci obecnych klientów oraz pozyskano nowych wystawców regionalnych.

Podjęta została również decyzja o zmianie brandingu produktu. Dotychczasowy branding, utrzymany w tonacji kolorów pomarańczowych, zastąpiony został kolorem zielonym. Ma to służyć tzw. "odświeżeniu marki" oraz wpłynąć na rozpoznawalność produktu w kontekście jego aktywnej promocji na terenie kraju. Zmiana koloru pozwala wyróżnić nasze rozwiązanie od konkurencji.

Bank uruchomił również infolinię dla produktu Unikasa, ułatwiając dostęp do informacji klientom indywidualnym i instytucjonalnym (wystawcom i agentom). Równocześnie Bank ma możliwość wydajniejszego monitorowania zgłaszanych reklamacji i szybszego wyjaśniania zgłaszanych spraw.

W I połowie 2005 roku Bank rozpoczął również prace nad podniesieniem jakości i rozszerzeniem funkcjonalnym oferowanych obecnie produktów gotówkowych. Nowe podejście do zarządzania tymi produktami oraz wykorzystanie dostępnych technologii informatycznych wpłynie na podniesienie jakości oferowanych produktów i rozszerzenie

dotychczasowej oferty produktowej. Celem jest również znaczna automatyzacja raportowania oraz przetwarzania dokumentacji przy równoczesnym utrzymaniu bezpieczeństwa procesów.

Wśród produktów zarządzania środkami finansowymi klienta znajdują się emitowane przez Bank karty kredytowe, płatnicze i przedpłacone. Są one wygodnym narzędziem rozliczania wydatków służbowych pracowników klienta. Poszukując nowych zastosowań dla istniejących produktów, w I połowie 2005 roku Bank wprowadził innowacyjny sposób wykorzystania kart VISA Electron do wypłaty pieniężnych świadczeń socjalnych. Nowy typ karty przedpłaconej służy do dystrybucji środków z funduszy zasiłkowych oraz stypendialnych.

Na początku 2005 roku Bank wprowadził Automatycznego Bankiera dla klientów korzystających z kart korporacyjnych. Usługa ta daje możliwość uzyskania w sposób automatyczny dostępu, przy pomocy telefonu, do informacji dotyczącej kart. Wprowadzenie Automatycznego Bankiera stanowi istotne udogodnienie dla użytkowników kart korporacyjnych.

Jednocześnie Bank kontynuuje aktywne pozyskiwanie klientów korzystających z Kart Debetowych Citibank Business, których liczba w pierwszej połowie roku wzrosła o 18%, a liczba wydanych kart wzrosła o 26%.

Wychodząc naprzeciw potrzebom klientów, na początku 2005 roku zostało powołane Biuro ds. Unii Europejskiej, w którym przygotowano specjalny pakiet „Europa przedsiębiorstw”, w ramach którego Klienci ubiegający się o wsparcie ze środków UE mogą skorzystać z przyjaznego programu kredytowego. Oferta adresowana jest do wszystkich przedsiębiorstw oraz jednostek samorządu terytorialnego, które chcą wykorzystać szansę na rozwój, jaką daje Unia Europejska i możliwość konkurowania na rynkach międzynarodowych. Oprócz programu kredytowego, Biuro przygotowało szereg produktów usprawniających finansowanie wymiany handlowej oraz pozwalających efektywnie rozliczać i zarządzać środkami uzyskanymi z dotacji.

W ramach programów unijnych Bank zawarł umowę o współpracy z Bankiem Gospodarstwa Krajowego oraz Polską Agencją Rozwoju Przedsiębiorczości, co umożliwiło znaczne rozszerzenie oferty Programu.

Dodatkowo, Biuro ds. UE nawiązało współpracę z wieloma firmami doradczymi, które klientom naszego Banku pomogą przygotować dokumentację niezbędną do złożenia wniosku o uzyskanie dotacji i przejść krok po kroku przez skomplikowany proces pozyskiwania funduszy. Firmy doradcze świadczą usługi dla naszych klientów na preferencyjnych warunkach.

W celu usprawnienia przepływu informacji o programach unijnych pomiędzy Biurem a klientami stworzono dedykowaną Infolinię oraz rozpoczęto działania marketingowe (artykuły prasowe, strona www, konferencje itp.) mające na celu zapoznanie się z ofertą Banku.

Rozwijając wprowadzony w 2004 roku projekt biura „Italian Desk” – wspierającego Bank oraz jego włoskiego partnera w finansowaniu handlu polskich i włoskich przedsiębiorstw, rozpoczęto wdrażanie nowego rozwiązania pod hasłem projektu „Borderless Banking”, polegającego na aktywnym współdziałaniu przy sprzedaży produktów Banku poprzez inne instytucje finansowe. Proponowany model współpracy ma na celu przyniesienie wspólnych korzyści dla Banku oraz dla kooperujących instytucji finansowych poprzez rozszerzenie gamy produktowej, optymalizację kosztów oraz zwiększenie zasięgu działalności banków.

Produkty finansowania handlu

Kluczowym zadaniem Banku jako wiodącej instytucji w obszarze obsługi i finansowania handlu była kontynuacja wdrożeń nowych rozwiązań, jak również rozwój elektronicznych platform obsługi. Specyfiką oferty było wprowadzanie innowacyjnych strukturyzacji rozwiązań celem spełnienia konkretnych potrzeb klientów oraz stworzenie możliwości szerszej obsługi wniosków składanych do Banku za pomocą elektronicznych środków transmisji danych.

Tradycyjnie, głównymi produktami cieszącymi się największą popularnością pośród klientów Banku były wystawiane przez Bank gwarancje i akredytywy, obsługa inkasa dokumentowego oraz dyskonto wierzytelności udokumentowanych weksłami oraz fakturami (faktoring).

Dbając o konkurencyjność oferty Banku w dziedzinie finansowania handlu, wprowadzono nowe produkty - finansowanie wierzytelności handlowych w obrocie krajowym i udokumentowanych fakturami w oparciu o polisę ubezpieczeniową Korporacji Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych Spółka Akcyjna oraz akredytywy „pokryte z góry”.

Ponadto, oprócz nowych produktów istotnym jest również poszerzanie dostępnych wariantów w dotychczasowej ofercie Banku. M.in. Bank rozpoczął wystawianie gwarancji wymaganych w ramach programu Unii Europejskiej, PHARE oraz Banku Światowego. Wprowadzono możliwość generowania raportów, które pomogą klientom monitorować wpływy i realizować tzw. miękką windykację. Bank uruchomił także opcję elektronicznego składania wniosków: o otwarcie akredytyw importowych, wniosków o wystawienia gwarancji, oraz zleceń zapłaty za inkaso importowe.

W obszarze obsługi transakcji, do katalogu znaczących transakcji należy zaliczyć szereg gwarancji dobrego wykonania kontraktów wystawionych przez Bank, których to kwota pojedynczego instrumentu przekraczała kwotę 5 mln zł. Do istotnych należy również zaliczyć szereg wystawionych gwarancji celnych, których pojedyncza wartość przekraczała kwotę 10 mln zł.

Ważnym osiągnięciem Banku w I połowie 2005 roku było wdrożenie programu finansowania dostawców jednej z największych sieci hipermarketów w Polsce na łączną kwotę 8 mln zł. Łączna kwota udzielonego finansowania w ramach programów dyskonta faktur (bez programów opartych o polisę KUKE SA) wyniosła w I połowie 2005 równowartość 197 mln USD.

Usługi powiernictwa papierów wartościowych

Bank prowadzi działalność powiernictwa papierów wartościowych 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 spełnia wymogi 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.

W dniu 30 czerwca 2005 roku Bank prowadził 8274 rachunki papierów wartościowych. Bank był depozytariuszem dla następujących otwartych funduszy emerytalnych: Commercial Union OFE BPH CU WBK, AIG OFE, SAMPO OFE, OFE Pocztylion, Pekao OFE, Generali OFE, ING Nationale Nederlanden Polska OFE. Bank był także depozytariuszem dla następujących funduszy inwestycyjnych: BZ WBK AIB TFI S.A., SEB TFI S.A, PIONEER PEKAO TFI S.A.

1.3.2 Rynki Kapitałowe oraz Bankowość Komercyjna i Inwestycyjna

Bankowość Korporacyjna

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 Pionie 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 połowie 2005 roku do największych transakcji należały:

- Zawarcie umowy 5-letniego kredytu konsorcjalnego dla jednej z sieci handlowych w Polsce na kwotę 106 mln EUR. Udział Banku w transakcji wynosi 30 mln EUR. W transakcji Bank pełni rolę upoważnionego głównego organizatora oraz agenta kredytu;
- Zawarcie umowy 5-letniego kredytu konsorcjalnego dla wiodącego dostawcy usług telekomunikacyjnych w Polsce na kwotę 900 mln EUR. Udział Banku w transakcji wynosi 50 mln EUR, Bank pełni w nim funkcję upoważnionego głównego organizatora i agenta kredytu;
- Zawarcie umowy 2-letniego kredytu konsorcjalnego dla kluczowego podmiotu na rynku przewozów kolejowych na kwotę 130 mln EUR. Udział Banku w transakcji kształtował się na poziomie 15 mln EUR. Bank pełnił w transakcji funkcję upoważnionego głównego organizatora i agenta kredytu;

- Podpisanie umowy zlecenia na organizację programu emisji obligacji przychodowych dla spółki wodociągowo-kanalizacyjnej z limitem zadłużenia do 400 mln zł. W ramach programu Bank pełni rolę współorganizatora transakcji;
- Podpisanie umów programu emisji obligacji dla jednego z operatorów sieci komórkowych na kwotę 1 mld zł. W ramach transakcji bank pełni funkcję organizatora, dealera oraz agenta ds. płatności i depozytariusza. Umowy zostały zawarte w czerwcu 2005 roku na okres 5-ciu lat;
- Podpisanie umowy zlecenia na organizację programu emisji obligacji średnioterminowych na kwotę 250 mln zł dla spółki z branży spożywczej. Bank pełni rolę organizatora transakcji oraz dealera.

Ponadto Bank podpisał umowę o doradztwo związane z restrukturyzacją zadłużenia dla klienta z branży paliwowo-energetycznej. Bank pełnił rolę koordynatora procesu uzyskiwania zwolnień, współpracując ze wszystkimi instytucjami finansowymi oferującymi swoje usługi klientowi.

Na koniec I połowy 2005 Bank posiadał wiodący udział w rynku emisji krótkoterminowych papierów dłużnych na poziomie 23% oraz obsługiwał 26 programów emisji papierów dłużnych.

Bankowość przedsiębiorstw

Wyodrębniony w 2004 roku Pion Bankowości Komercyjnej obsługuje mniejsze i średnie podmioty gospodarcze, oferując im lokalny dostęp do produktów i usług Banku. Model obsługi klientów obejmuje sieć dogodnie zlokalizowanych placówek oraz doradców bankowych, którzy koordynują relację klientów z Bankiem. Dodatkowo, Bank oferuje nowoczesne rozwiązania bankowości elektronicznej, umożliwiając klientom szybki i wygodny dostęp do szeregu rozwiązań.

Oferta dla małych i średnich przedsiębiorstw obejmuje całe spektrum rozwiązań, od produktów standardowych Banku do zaawansowanych rozwiązań, dopasowanych do indywidualnych potrzeb klientów, w tym organizacja finansowania z rynku kapitałowego, zarządzanie płynnością i ryzykami rynkowymi.

Istotą pomyślnej współpracy Banku z klientami segmentu małych i średnich przedsiębiorstw jest dostarczenie możliwie kompleksowej oferty rozwiązań, pozwalającej wykorzystać klientom lokalne podejście i globalne zaplecze wiedzy i doświadczeń Banku.

W I połowie 2005 roku utrzymała się struktura oferowanych rozwiązań, ze znaczną przewagą produktów zarządzania gotówką i finansowania handlu. Poza standardowymi produktami rynku walutowego i pieniężnego, systematycznie rośnie zainteresowanie klientów ofertą instrumentów pochodnych, które skutecznie pomagają konkurować poprzez zarządzanie ryzykiem wobec istotnych wahań kursów walutowych i stóp procentowych.

Działalność Pionu Skarbu

Bank kontynuował działalność na rynkach finansowych zarówno w imieniu klientów, jak i własnym. Oprócz prostych produktów wymiany walutowej i pośrednictwa w handlu instrumentami rynku pieniężnego i kapitałowego, Bank oferuje klientom kompleksowe

rozwiązania w zakresie zarządzania ryzykiem kursu walutowego i stopy procentowej, dostosowując je do potrzeb obsługiwanego podmiotu.

W I połowie 2005 roku Bank umacniał pozycję na rynku produktów pochodnych. W szczególności dużym popytem cieszyły się instrumenty opcyjne. 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.

Dzięki wzrostowi bazy klientowskiej, I połowa 2005 roku był dla Banku kolejnym okresem silnego zaangażowania w pośrednictwie handlu na wtórnym rynku papierów dłużnych, notując historycznie wysokie wolumeny obrotów. Wahania na rynku walutowym przyczyniły się również do wysokiego udziału Banku w transakcjach walutowych na rynku międzybankowym.

1.4 Segment Bankowości Detalicznej

1.4.1 Karty kredytowe

I połowa 2005 roku to kolejny okres nasilającej się konkurencji na rynku kart kredytowych. Bank, dzięki aktywnej sprzedaży i stale unowocześnianej ofercie, utrzymał pozycję lidera. Na koniec I połowy 2005 roku portfel obsługiwanych kart kredytowych osiągnął liczbę 550 tys. co przekłada się na 8,5% wzrost w stosunku do analogicznego okresu ubiegłego roku.

W I kwartale 2005 roku Bank osiągnął najlepsze wyniki akwizycyjne w swojej historii, głównie dzięki utrzymującemu się znacznemu popytowi na kartę kredytową Citibank Visa Silver oraz MasterCard Silver.

W II kwartale 2005 roku Bank dokonał znaczących zmian w ofercie Kart Kredytowych Citibank. Na rynek polski została wprowadzona nowa, najbardziej prestiżowa z kart oferowanych przez Citibank Handlowy - Karta Kredytowa Citibank Platinum (VISA i MC) uprawniająca jej posiadacza do korzystania z wielu dodatkowych usług i przywilejów oraz najwyższego z dostępnych limitu kredytowego. Rozszerzono również kryteria rynku docelowego dla kart Gold i Silver.

Poza wdrożeniem nowej karty Platinum innym istotnym dla kart wydarzeniem było obniżenie oprocentowania kart kredytowych, dzięki czemu nasza oferta stała się bardziej konkurencyjna. Oprocentowanie karty Silver ustalono na poziomie 25,80%, karty Gold na poziomie 23,88% a karty Platinum 21,84%. Nowe oprocentowanie dotyczy transakcji dokonanych po 20 czerwca 2005 r. Dotychczasowe saldo klient może rozłożyć na okres 24 miesięcy przy koszcie kredytu 14,99%.

II kwartał 2005 był również rekordowy pod względem sprzedaży Planów Spłat Ratalnych „Komfort”. Sukcesem okazał się także nowo wdrożony produkt: Przelew Gotówki z Karty Kredytowej Citibank z możliwością spłaty w ramach Planu Spłat Ratalnych „Komfort”.

1.4.2 Bankowość Detaliczna

Kredyty Detaliczne

Rynek kredytów detalicznych wykazuje wysoką i niesłabnącą dynamikę wzrostu. Bank, pragnąc partycypować w perspektywnym rynku, wzmacnia procesy akwizycyjne wspierane przez kampanię reklamową w mediach i akcje promocyjne, a także poszerza rynek docelowy klientów. W pierwszej połowie 2005 Bank osiągnął najwyższe w historii wyniki sprzedaży Kredytu Citibank, udzielając prawie dwukrotnie więcej kredytów niż w analogicznym okresie roku 2004. W zakresie kredytów hipotecznych Bank kontynuował współpracę z GE Money Bank i Nykredit Bank Hipoteczny S.A.

Produkty inwestycyjne

Spadek stóp procentowych przyczynia się do wzrostu atrakcyjności alternatywnych form oszczędzania z wykorzystaniem instrumentów rynku kapitałowego. Wzrasta również konkurencja o oszczędności klientów. Kluczem do sukcesu jest różnorodna i stale dostosowywana oferta produktowa.

W I kwartale 2005 roku Bank wprowadził do sprzedaży System Akumulacji Kapitału (SAK) z funduszami Union Investment TFI. Jest to kolejny plan systematycznego oszczędzania w ofercie Banku. W ramach SAK można inwestować w fundusz obligacji, fundusz zrównoważony oraz trzy fundusze akcyjne.

W marcu 2005 Bank, poprzez sieć oddziałów CitiGold, uruchomił sprzedaż funduszy zagranicznych - otwartych funduszy inwestycyjnych zarejestrowanych w Luksemburgu. W ramach oferty dostępne są trzy rodzaje funduszy zarządzanych przez Citigroup Asset Management Ltd. (CAM): Citi FCP, CitiMoney FCP oraz CitiSicav. W ofercie znajduje się łącznie 51 subfunduszy, dostępnych w EUR, USD i GBP, należących do wymienionych powyżej trzech rodzajów funduszy.

Dodatkowo, w ramach funduszy zagranicznych, na uwagę zasługuje możliwość inwestycji w tzw. fundusz-funduszy (CitiChoice Multi-Manager). Nowo wprowadzone europejskie przepisy prawne po raz pierwszy umożliwiają funduszom inwestycyjnym w UE inwestować środki bezpośrednio w inne fundusze - na takich samych zasadach, jakie obowiązują przy inwestycjach w akcje czy obligacje. CAM jest jedną z pierwszych instytucji finansowych, która korzysta z tych nowych rozwiązań prawnych. Poprzez dostęp do oferowanych przez CAM funduszy-funduszy, klienci Banku mają możliwość inwestycji w najlepsze, dostępne fundusze i zarządzania nimi jak pojedynczym portfelem inwestycji.

W I połowie 2005 odbyło się 19 subskrypcji Lokat Inwestycyjnych Citibank (MLD) oraz 14 subskrypcji Obligacji Strukturyzowanych. W czerwcu po raz pierwszy została zawarta transakcja Obligacji Strukturyzowanych w funtach brytyjskich.

W I połowie 2005 roku Bank zorganizował również liczne seminaria poświęcone produktom inwestycyjnym dla obecnych i potencjalnych klientów Banku.

Jednocześnie z rozwojem produktów inwestycyjnych, Bank modeluje ofertę tradycyjnych produktów lokacyjnych, w szczególności nowoczesnych depozytów dostępnych przez Internet, T-lokat. W I połowie 2005 roku do istniejącego, szerokiego wachlarza terminów dodano kolejny – lokatę 3-tygodniową.

Bank prowadził też liczne kampanie promocyjne w celu pozyskania klientów depozytowych i kontowych wśród klientów korzystających z innych produktów, np. kart kredytowych.

Produkty ubezpieczeniowe

Oprócz produktów inwestycyjnych, oferta Banku zawiera cieszące się dużym zainteresowaniem produkty ubezpieczeniowe łączące cechy polisy ubezpieczeniowej i produktu lokacyjnego. Przykładem są oferowane przez Bank programy inwestycyjne z ubezpieczeniem na życie, program oszczędnościowy z ubezpieczeniem na życie Plus czy polisa gwarancyjna, w której klient partycypuje w korzyściach zainwestowania części składki w obligacje Skarbu Państwa. Kolejnym produktem tego typu jest wprowadzone w lutym 2005 roku ubezpieczenie na życie Hospitalizacja Profit. Ubezpieczenie to jest przeznaczone dla posiadaczy kart kredytowych Citibank oraz ich małżonków posiadających kartę dodatkową.

Rachunki bankowe

Klienci zamożni i średnio zamożni pozostają główną grupą docelową dla rachunków osobistych – w ramach oferty CitiGold, CitiOne i CitiKonto. Należy nadmienić, iż w marcu 2005 roku konto CitiGold już po raz drugi otrzymało tytuł najlepszej oferty w rankingu dziennika Rzeczpospolita. Ranking dotyczył oferty dla osób zamożnych i podkreślał prestiż i wygodę oferty CitiGold. Atrybutami Banku w uzyskaniu najlepszych ocen za ofertę CitiGold były nowoczesne produkty bankowe oraz indywidualne podejście do wymagającego klienta.

Na koniec I połowy 2005 roku segment Bankowości Detalicznej prowadził 403 tys. rachunków bieżących, w porównaniu z 345,5 tys. na początku roku.

Elektroniczne kanały dystrybucji

Szerokiej ofercie produktowej towarzyszy wykorzystywanie i rozbudowa nowoczesnych kanałów dystrybucyjnych.

Liczba użytkowników Citibank Online na koniec I połowy 2005 roku przekroczyła 282 tys. i tym samym wzrosła o 54% w stosunku do analogicznego okresu roku ubiegłego. Liczba transakcji inicjowanych poprzez Citibank Online stanowiła ponad 75% ogółu transakcji segmentu Bankowości Detalicznej. Aktywizacja tego kanału dystrybucji wspierana jest poprzez odpowiednią politykę cenową oraz oferty specjalne, np. atrakcyjnie oprocentowana T-Lokata dostępna wyłącznie przez Internet.

Bank aktywnie promuje także usługę Wyciąg Online rejestrując stały przyrost użytkowników, tym samym generując znaczące oszczędności. Na koniec I połowy 2005 roku 8% posiadaczy kont korzystało z tej usługi. Liczba klientów CitiGSM powiadamiana o saldzie SMSem na koniec I połowy 2005 wzrosła o 34% w stosunku do analogicznego okresu roku poprzedniego.

Od stycznia 2005, w segmencie Bankowości Detalicznej działa System Zarządzania Relacjami z klientem (CRM). System CRM wykorzystywany jest we wszystkich oddziałach. Głównym celem wdrożenia Systemu jest wspomaganie i zarządzanie kampaniami marketingowymi w Banku oraz nowoczesne wsparcie dla sprzedaży. Wdrożenie Systemu CRM umożliwiło m.in. jednolity sposób obsługi klienta, bez względu na miejsce jego kontaktu z Bankiem.

1.4.3 Bankowość małych przedsiębiorstw Citibusiness

W I połowie 2005 roku CitiBusiness kontynuował sprzedaż produktów i usług w postaci pakietów produktowych. Po dniu bilansowym Bank podjął decyzję o przeprowadzeniu

restrukturyzacji modelu biznesowego, dla dotychczasowych klientów CitiBusiness - małych i średnich przedsiębiorstw, których przychody ze sprzedaży nie przekraczają 8 mln zł.

1.5 CitiFinancial

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 będzie priorytetowe traktowanie potrzeb klientów przy jednoczesnej kontroli rentowności produktów i klientów. Główną zasadą jest indywidualne podejście w stosunku do każdego klienta, z którym zamierzamy zbudować korzystną dla obu stron długookresową współpracę.

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. W pierwszej kolejności CitiFinancial koncentruje się na klientach, którzy nie znaleźli w tradycyjnych bankach oferty produktowej dostosowanej do swoich potrzeb. Większość z nich to klienci o średnich lub niższych miesięcznych dochodach, ceniący sobie dostępność placówek Banku. W tym celu rozwijana jest dynamicznie sieć oddziałów zlokalizowanych w centrach handlowych i w pobliżu osiedli. Na 30 czerwca 2005 roku Bank dysponował 52 oddziałami, co oznacza przyrost 13 placówek w I połowie 2005 roku.

Oferta produktowa CitiFinancial obejmuje kredyty detaliczne (zabezpieczone i niezabezpieczone) oraz sprzedaż produktów ubezpieczeniowych. Udzielone kredyty są dla Banku istotnym elementem do budowania współpracy i zaoferowania innych produktów z posiadanej oferty, którą Bank zamierza rozwijać i dostosowywać do potrzeb klientów.

Stworzona i opisana wyżej grupa produktów sprzedawana pod szyldem CitiFinancial cechuje się silną, ponad dziewięciokrotną dynamiką wzrostu sprzedaży, co dowodzi słuszności wdrożonego modelu penetracji rynku.

1.6 Sieć placówek

W I połowie 2005 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 w I połowie 2005 roku zwiększyła się o 18 placówek, głównie dzięki rozbudowie sieci CitiFinancial. Łączna liczba placówek Banku na koniec I półrocza 2005 roku wynosiła 185, na co składały się:

1. 42 oddziały i filie Pionu Bankowości Korporacyjnej, wśród których 27 obsługuje również klientów detalicznych.
2. 91 oddziałów Pionu Bankowości Detalicznej, w tym 1 Centrum Inwestycyjne, 12 placówek dedykowanych dla klientów CitiGold Wealth Management. 10 oddziałów Pionu Bankowości Detalicznej obsługuje również klientów Pionu Bankowości Korporacyjnej.
3. 52 oddziały CitiFinancial, ulokowane w centrach handlowych i w pobliżu osiedli mieszkaniowych.

Zarówno placówki Pionu Bankowości Korporacyjnej jak i Pionu Bankowości Detalicznej mają możliwość obsługi klientów CitiBusiness.

Powyższa struktura w swojej różnorodności rozwiązań ma na celu zapewnienie optymalnego dostępu do usług dla wszystkich obecnych i przyszłych klientów Banku.

1.7 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 Banku.

Do rozwiązań przyczyniających się do rozbudowy nowoczesnej oferty produktowej, poprawy jakości i sprawności oferowanych produktów, a także działań zmniejszających koszty należą:

- Wdrożenie nowej wersji oprogramowania klienckiego Goniec, zawierającego rozszerzenia wymagane przez regulatorów.
- Zakończenie procesu wdrażania systemu 'Interactive Voice Response' dla Biura Zarządzania Produktami Kartowymi.
- Wdrożenie dystrybucji raportu na temat szczegółów płatności dla ZUS.
- Instalacja infrastruktury teleinformatycznej w nowych oddziałach CitiFinancial.
- Wdrożenie w bankowości transakcyjnej nowej aplikacji typu Customer Relationship Management (CRM), w celu automatyzacji zarządzania relacjami z klientami, kontroli realizacji polityki przeciwdziałania „praniu brudnych pieniędzy” (AML), agregowania i prezentacji danych finansowych i operacyjnych.
- Rozszerzenie funkcjonalności aplikacji CitiGateway obsługującej rozliczenia złotowe w związku z wprowadzeniem nowych reguł dla płatności do Urzędów Skarbowych.
- Implementacja systemu zapisu rozmów telefonicznych dla obsługi Departamentu Windykacji w segmencie Bankowości Detalicznej

Przeprowadzono też szereg usprawnień oraz rozszerzono funkcjonalności systemów, którymi posługuje się segment Bankowości Detalicznej.

W celu obniżenia kosztów, Bank wykorzystuje osiągnięcia techniki wdrażając ideę elektronicznego biura. Zakończono realizację inicjatywy Elektroniczne Biuro (Digital Office). Dostosowano wewnętrzne procesy do pracy „bez papieru”, co umożliwiło redukcję kosztów zużywanych materiałów. Dodatkowo, w ramach wdrażania koncepcji uruchomiono elektroniczną platformę do zgłaszania i akceptacji wniosków urlopowych (eUrlopy).

Ponadto Bank dokłada starań, aby optymalizować wykonywanie obowiązków regulacyjnych. Wdrożono metodologię efektywnej stopy oprocentowania (EIM) dla kredytów, depozytów, papierów wartościowych i operacji dokumentowych, zgodnie z obowiązującymi standardami rachunkowości.

1.8 Inne informacje o Banku

1.8.1 Rating

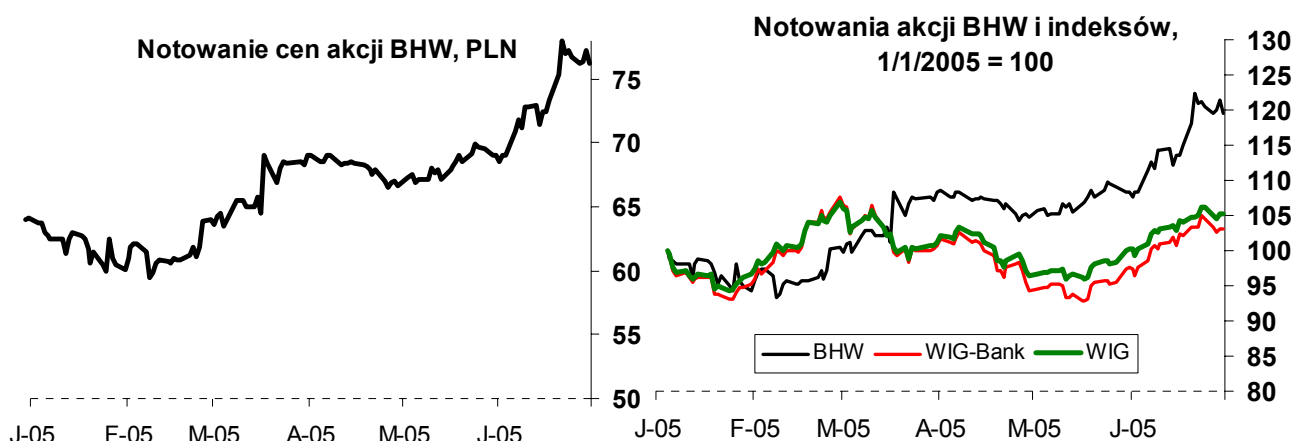
Bank posiada pełny rating od międzynarodowej agencji ratingowej Moody's Investors Service.

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.

Dodatkowo, 31 października 2004 roku agencja Moody's podniosła perspektywę zmiany ratingu siły finansowej Banku, obecnie na poziomie D+, ze stabilnej na pozytywną, uzasadniając to wiodącą pozycją rynkową Banku w kartach kredytowych, bankowości korporacyjnej i inwestycyjnej, kompetencjom na rynku kapitałowym i usług bankowości transakcyjnej oraz rozpoczętą ekspansją na rynku masowym bankowości detalicznej pod marką CitiFinancial.

1.8.2 Notowania akcji Banku na Warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych

W I półroczu 2005 roku kurs akcji Banku na Warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych (WGPW) wzrósł z 64,1 zł (31 grudnia 2004 roku) do 76,20 zł (30 czerwca 2005 roku), tj. o 18,9%. Dla porównania indeks sektora bankowego WIG-BANKI w tym okresie wzrósł znacznie mniej bo o 8,1%, a główny indeks giełdy WIG o 6,4%.



1.8.3 Nagrody i wyróżnienia Banku

Nagrody i wyróżnienia Banku Handlowego w Warszawie SA w I połowie 2005 roku

- **Citibank Handlowy** uhonorowany tytułem **Mecenasa Roku 2005** Filharmonii Narodowej w Warszawie.
- **Citibank Handlowy** wyróżniony tytułem **Superbrands Polska**.
Citibank Handlowy zdobył **trzecie miejsce** w rankingu „Pracodawca marzeń” sektora finansów przygotowanym przez Studenckie Koło Naukowe Konsultingu SGH we współpracy z SMG/KRC Millward Brown Company i redakcją Rzeczpospolitej.
- **Konto CitiGold** zajęło **pierwsze miejsce** w rankingu **Rzeczpospolitej** w kategorii konta osobistego dla osób zamożnych i wymagających.

- **Karta kredytowa Citibank Handlowy** uznana za **najbezpieczniejszą kartę** w rankingu **Rzeczypospolitej**.
- Godło promocyjne **Bank Przyjazny dla Przedsiębiorców** dla Citibank Handlowy za rok 2004.
- **Dom Maklerski Banku Handlowego S.A.** otrzymał **nagrodę Prezesa Zarządu Giełdy Papierów Wartościowych** w Warszawie SA za największy udział w obrotach akcjami w 2004 roku.

1.8.4 Mecenat sztuki i nauki

- Sponsor strategiczny **wystawy fotografii “Jedna pasja, dwie wizje” Davida Michaela Kennedy i Tomka Niewiadomskiego** w czerwcu br. w Fabryce Trzciny w Warszawie.
- Bank sponsorował **koncert charytatywny Orkiestry Akademii Beethovenowskiej** z okazji Dnia Dziecka 4 czerwca 2005 roku w Krakowie **na rzecz sierocińca w Cholpon Ata w Kirgizji**.
- Bank był sponsorem koncertu **Al Di Meola Group** w ramach festiwalu **Wrocław Non Stop Citibank Handlowy** w czerwcu 2005 roku.
- Bank był sponsorem **“Dni Morza”** organizowanych przez Gminę Miasto Szczecin w czerwcu 2005 roku.
- Bank był sponsorem **“Dni Gorzowa”** organizowanych przez Miejskie Centrum Kultury w Gorzowie Wielkopolskim w czerwcu br.

W kwietniu 2005 r. Bank był sponsorem koncertu nadzwyczajnego orkiestry **Academy of St. Martin-in-the-Fields** w Filharmonii Narodowej w Warszawie.

2. **Działalność maklerska - Dom Maklerski Banku Handlowego S.A. – spółka zależna**

2.1 Rynek wtórny papierów wartościowych

Grupa prowadzi działalność maklerską na rynku kapitałowym za pośrednictwem spółki zależnej Dom Maklerski Banku Handlowego S.A. („DMBH”), w której posiada 100-procentowy udział. DMBH powstał 1 kwietnia 2001 roku w wyniku przeniesienia majątku Centrum Operacji Kapitałowych Banku (COK) na rzecz spółki zależnej Citibrokerage S.A. oraz zmiany nazwy.

W I połowie 2005 roku bardzo dobra koniunktura na rynku papierów wartościowych wynikała między innymi z poprawy nastrojów inwestycyjnych w regionie Europy Centralnej i Wschodniej, zwłaszcza w maju i czerwcu 2005 roku. Utrzymało się duże zainteresowanie inwestorów zagranicznych polskim rynkiem kapitałowym, przejawiające się aktywnym uczestnictwem w inwestycjach na warszawskiej giełdzie. DMBH w pełni wykorzystał dobrą koniunkturę na rynku akcji. Mając silne zespoły sprzedaży, analiz oraz obsługi transakcji giełdowych specjalizujące się w obsłudze dużych klientów instytucjonalnych, których aktywa przechowywane są w bankach powiernikach, DMBH utrzymał pozycję lidera na giełdowym rynku akcji zwiększając udział w całości obrotu zrealizowanego przez wszystkie domy maklerskie na rynku akcji z 17,6% (30 czerwca 2004 roku) do 21,6 % (30 czerwca 2005 roku).

2.2 Rynek pierwotny papierów wartościowych

DMBH przeprowadził transakcję wprowadzenia do obrotu giełdowego akcji spółki Opoczno S.A. o wartości 455,6 mln zł, co stanowiło 10,09% wartości debiutów zorganizowanych w I połowie 2005 roku na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie.

2.3 Działalność DM BH 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. DMBH jest ponadto Organizatorem rynku na Centralnej Tabeli Ofert, który w zasadzie działania jest podobny do „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 2005 roku pełniliśmy funkcję Animatora dla 44 akcji spółek, co stanowi 18,03 % wszystkich akcji notowanych na GPW, jednej obligacji zamiennej i 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.

Wartość obrotu, jaka została zrealizowana przez DMBH jako Animatora, plasuje DMBH w czołówce najlepszych domów maklerskich. W I półroczu 2005 roku udział w tym segmencie rynku wyniósł 20,23 % (I kw - 20,9%, II kw - 19,45%) całości obrotu zrealizowanego przez wszystkie domy maklerskie, które pełnią funkcję Animatora Rynku dla akcji.

Wybrane pozycje rachunku wyniku i bilansu

Nazwa spółki	Siedziba	Udział Banku w kapitale zakładowym spółki	Suma bilansowa*	Kapitał własny*	Wynik finansowy netto*
		%		tys. zł	
Dom Maklerski Banku Handlowego S.A.	Warszawa	100,00	657 544	90 292	13 826

* Przed korektami konsolidacyjnymi.

3. Działalność leasingowa - Handlowy Leasing S.A oraz Citileasing S.A – spółki zależne

Grupa prowadzi działalność leasingową za pośrednictwem spółek zależnych: Handlowy-Leasing S.A. i Citileasing Sp. z o.o. W I półroczu 2005 r, spółki kontynuowały swoją działalność w segmencie transakcji średniej i większej wartości (tzw. middle/big-ticket leasing) jak również we wspieraniu producentów sprzętu (vendor financing). Szczególny nacisk położono na ofertę kierowaną do klientów Banku, ale również aktywnie pozyskiwano klientów poprzez kontakty z siecią dealerów.

Oferta produktowa spółki obejmuje struktury w zakresie leasingu operacyjnego, finansowego i zwrotnego. Zakres przedmiotowy oferty został rozszerzony i oprócz dotychczas obsługiwanych programów finansowania środków transportu drogowego i maszyn poligraficznych (maszyny drukujące i introligatorskie oraz sprzęt Pre-Press), dodano leasing następujących grup środków trwałych:

- wózki widłowe,
- maszyny do przetwórstwa tworzyw sztucznych (wtryskarki, wytłaczarki, rozdmuchiarki oraz wyposażenie dodatkowe),
- obrabiarki (do obróbki skrawaniem, obróbki plastycznej oraz niekonwencjonalne wraz z wyposażeniem dodatkowym).

W kwietniu 2005 roku został wdrożony system elektroniczny „Egeria”, który obecnie jest najnowocześniejszym systemem do obsługi transakcji leasingowych na rynku. Jest to system w pełni transparentny i kompleksowy. Wiele przeprowadzanych w I półroczu 2005 roku działań przyniesie efekty w drugiej połowie roku. Wśród nich są:

- przeprowadzenie intensywnej akwizycji w ramach nowych programów produktowych,
- uruchomienie telesprzedaży oraz przeprowadzenie akcji mailingowych skierowanych do potencjalnych klientów nowych programów,
- uruchomienie strony www.handlowyleasing.pl wraz z elektronicznym formularzem leasingowym, na który wpłynęły pierwsze zapytania ofertowe,
- określenie zasad współpracy i rozpoczęcie współpracy z profesjonalnymi firmami doradczymi – celem działań jest ułatwienie naszym klientom obsługi w uzyskaniu dotacji UE (główne działania: SPO-WKP 2.3, 2.2.1 i ZPORR 3.4).

Wybrane pozycje rachunku wyniku i bilansu

Nazwa spółki	Siedziba	Udział Banku w kapitale podstawowym spółki	Suma bilansowa*	Kapitał własny*	Wynik finansowy netto*
		%		tys. zł	
Handlowy-Leasing S.A.	Warszawa	100,00	744 498	10 893	9 831
Citileasing Sp. z o.o.	Warszawa	100,00	183 672	171 140	4 009

* Przed korektami konsolidacyjnymi.

4. Działalność maklerska - Handlowy Zarządzanie Aktywami S.A.- spółka zależna

Wartość aktywów powierzonych w zarządzanie spółce Handlowy Zarządzanie Aktywami S.A.(HanZA) na dzień 30 czerwca 2005 roku wynosiła 3 337,4 mln złotych. Wielkość ta okazała się wyższa o ponad 115% w porównaniu do stanu na koniec I półrocza 2004, kiedy to HanZA zarządzała aktywami na poziomie 1 551,68 mln zł, przy czym dynamika przyrostu aktywów w I półroczu 2005 roku wynosiła blisko 37% przy przyroście wielkości 14% w analogicznym okresie roku 2004.

Aktywa klientów indywidualnych wynosiły na koniec czerwca 2005 roku 1 230,1 mln zł, z przeważającym udziałem aktywów CitiFunduszy należących do Towarzystwa Funduszy Inwestycyjnych Banku Handlowego S.A., a zarządzanych przez HanZA – 1 022,2 mln zł. Aktywa klientów instytucjonalnych wynosiły ponad 2 107 mln zł, w tym 662,5 mln zł to aktywa CitiFunduszy, a pozostałe środki pochodziły w większości od firm ubezpieczeniowych i innych instytucji finansowych.

Zanotowany przyrost aktywów HanZA w okresie styczeń – czerwiec 2005 roku spowodowany był głównie systematycznym dopływem nowych środków od obecnych

klientów instytucjonalnych, jak również wysoką popularnością CitiFunduszy, głównie wśród klientów indywidualnych, którzy zwiększyli aktywa o blisko 75%.

W pierwszych sześciu miesiącach 2005 roku portfele zarządzane przez HanZA osiągnęły wyniki zbliżone do odpowiadających im wyników odniesienia (tzw. benchmarków). Najwyższą stopę zwrotu na bardzo zmiennym w I połowie 2005 roku rynku akcyjnym przyniosły portfele o strategii zrównoważonej, inwestujące średnio połowę aktywów w akcje notowane na Warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych i drugą połowę w papiery dłużne - 9,84%. Z kolei portfele papierów dłużnych, które są najczęściej wybieranym produktem wśród klientów instytucjonalnych, przyniosły stopę zwrotu na poziomie 6,34% co należy uznać za bardzo dobry wynik w odniesieniu do benchmarku na poziomie 5,25%.

Wybrane pozycje rachunku wyniku i bilansu

Nazwa spółki	Siedziba	Udział Banku w kapitale zakładowym spółki	Suma bilansowa*	Kapitał własny*	Wynik finansowy netto*
		%		tys. zł	
Handlowy Zarządzanie Aktywami S.A.	Warszawa	100,00	6 036	4 643	76

* Przed korektami konsolidacyjnymi.

5. Działalność inwestycyjna – Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych S.A.- spółka zależna

Wartość aktywów funduszy zarządzanych przez Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych Banku Handlowego S.A. (TFI BH) wynosiła na dzień 30 czerwca 2005 roku 1 684,7 mln złotych, w porównaniu ze stanem aktywów na poziomie 1 046,1 mln zł na koniec analogicznego okresu 2004 roku.

Największym funduszem pod względem aktywów okazał się CitiZrównoważony Środkowoeuropejski Fundusz Inwestycyjny Otwarty, którego aktywa na przestrzeni całego I półrocza 2005 roku wzrosły bardzo dynamicznie (ponad 93%) i wyniosły na koniec okresu ponad 447 mln zł (w porównaniu do niewiele ponad 121 mln zł na koniec I półrocza 2004). Należy przy tym zauważyć, że niemal 100% aktywów tego funduszu to aktywa pochodzące od osób fizycznych, co dowodzi ogromnej popularności wśród polskich inwestorów indywidualnych zmienionej począwszy od września 2004 roku strategii inwestycyjnej tego funduszu, polegającej na rozszerzeniu spektrum możliwości inwestycyjnych o rynki akcji krajów Europy Środkowej. Mimo upływu 10 miesięcy od zmian w strategii inwestycyjnej, jest to wciąż najbardziej popularny fundusz w ofercie TFI BH, jednocześnie legitymujący się jednymi z najlepszych wyników w ostatnim okresie wśród wszystkich funduszy o strategii zrównoważonej, obecnych na rynku polskim.

Fundusz CitiZrównoważony Środkowoeuropejski FIO mimo osiągnięcia tak spektakularnego przyrostu aktywów nie był najbardziej dynamicznie wzrastającym funduszem w ofercie TFI BH – podobny procentowy przyrost aktywów w pierwszym półroczu 2005 roku (blisko 94%) zanotował CitiObligacji Fundusz Inwestycyjny Otwarty, a największy – blisko 120% - CitiPieniężny Fundusz Inwestycyjny Otwarty. Jednakże w przypadku tego drugiego funduszu istnieje duża zmienność wielkości aktywów, wynikająca z charakterystyki tego rodzaju funduszu, który jest przeznaczony w dużej mierze dla inwestorów chcących uzyskać zwrot z inwestycji w krótkim terminie.

Drugim co do wielkości funduszem na koniec czerwca 2005 roku okazał się CitiSenior Specjalistyczny Fundusz Inwestycyjny Otwarty – jego aktywa wzrosły w I półroczu 2005

roku o ponad 46% i wynosiły na dzień 30 czerwca 2005 roku blisko 368,4 mln złotych. Fundusz ten systematycznie osiąga bardzo wysokie przyrosty aktywów. Wzrost osiągnięty w analogicznym okresie roku 2004 (ponad 41%) niewiele odbiegał od wzrostu zanotowanego w I połowie 2005 roku. Jednakże w tym przypadku blisko 60% aktywów stanowią środki klientów instytucjonalnych, głównie instytucji, dla których TFI BH prowadzi Pracownicze Programy Emerytalne, ale należy zaznaczyć, że z okresu na okres zwiększa się przyrost aktywów klientów indywidualnych tego funduszu.

Podsumowując należy zwrócić uwagę, że w dwóch funduszach TFI BH o strategiach mieszanych (zrównoważona i stabilna) było na koniec czerwca 2005 roku ulokowanych blisko 50% wszystkich środków zgromadzonych we wszystkich CitiFunduszach, co wskazuje na niegasnącą popularność wśród polskich inwestorów strategii inwestycyjnych opartych jednocześnie na rynku akcji, jak i papierów dłużnych.

Pomimo licznych wahań na rynku wszystkie fundusze otwarte zarządzane przez TFI BH przyniosły w I półroczu 2005 roku zyski inwestorom. Najwyższy wynik osiągnął bardzo wysoko plasujący się pod tym względem wśród konkurencji CitiZrównoważony Środkowoeuropejski FIO – 8,09%. CitiObligacji FIO przyniósł zwrot inwestorom na poziomie 5,41%, CitiSenior SFIO – 4,64%, CitiAkcji FIO – 1,50%, CitiPłynnościowy SFIO – 2,97%, CitiPieniężny FIO – 2,91% oraz Fundusz Własności Pracowniczej PKP SFIO – 4,88%.

Wybrane pozycje rachunku wyniku i bilansu

Nazwa spółki	Siedziba	Udział Banku w kapitale zakładowym spółki	Suma bilansowa*	Kapitał własny*	Wynik finansowy netto*
		%		tys. zł	
Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych Banku Handlowego S.A.	Warszawa	100,00	31 933	28 725	5 280

* Przed korektami konsolidacyjnymi.

6. Celowe spółki inwestycyjne

Poza zaangażowaniami strategicznymi do których należą: Dom Maklerski Banku Handlowego S.A., Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych Banku Handlowego S.A., Handlowy Zarządzanie Aktywami S.A., Handlowy Leasing S.A., Citileasing Sp. z o. o., Handlowy Heller S.A., pozostałe spółki grupy należą do portfela restrukturyzowanego. Dotyczy to zarówno bezpośrednich udziałów Grupy jak i pośrednich, poprzez celowe spółki inwestycyjne.

W I połowie 2005 roku Bank prowadził operacje kapitałowe za pośrednictwem trzech celowych spółek inwestycyjnych. Wspomniane spółki to Handlowy Inwestycje S.A., Handlowy Investments S.A., Handlowy Investments II S.a.r.l.. Dodatkowo Grupa posiadała czwartą celową spółkę inwestycyjną - Handlowy Inwestycje II S.A., której udziały zostały zbyte w styczniu 2005 roku na rzecz osób trzecich, nie powiązanych z Grupą. Wyniki finansowe celowych spółek inwestycyjnych są nieznaczne w stosunku do danych finansowych Banku – jednostki dominującej Grupy.

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

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

1.1 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 czy też leasing. Oczekujemy również, że presja ze strony przedsiębiorstw będących w dobrej sytuacji finansowej na dalszy spadek marż kredytowych i pozakredytowych nie ustanie w najbliższym okresie. Istnieje duże prawdopodobieństwo, że na skutek wzrostu zagranicznych inwestycji w sektorze bankowym, a także tworzącego się jednolitego europejskiego rynku usług finansowych, nastąpi wzrost konkurencji na rynku usług bankowych, również w takich segmentach rynku, jak operacje dewizowe, rozliczenia transakcji handlu zagranicznego i bankowość inwestycyjna. Polska cieszy się dużym zainteresowaniem zagranicznych instytucji finansowych planujących rozpoczęcie działalności transgranicznej w naszym kraju. Pomimo dużej ilości instytucji, które zgłosiły swoją chęć rozpoczęcia działalności w Polsce nie należy się jednak spodziewać 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. Wzrośnie również znaczenie elektronicznych kanałów dostępu do rachunków bankowych.

Grupa jest dobrze przygotowana do konkurowania w europejskich warunkach, nie mniej jednak istnieje ryzyko, że nasilająca się konkurencja w sektorze bankowym i instytucji finansowych może mieć negatywny wpływ na osiągnięte przez wyniki.

1.2 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.

VII. Perspektywy rozwoju Grupy Kapitałowej Banku Handlowego w Warszawie SA

Zaangażowania kapitałowe Banku Handlowego w Warszawie SA podzielone są na następujące kategorie:

- ✓ Portfel zaangażowań strategicznych,
- ✓ Portfel zaangażowań restrukturyzowanych

1. Portfel zaangażowań strategicznych

Portfel zaangażowań strategicznych stanowią udziały kapitałowe w spółkach, dzięki którym Bank poszerza swoją ofertę produktową, a także zwiększa prestiż i wzmacnia pozycję konkurencyjną na rynku usług finansowych w Polsce. Do zaangażowań strategicznych Banku zaliczamy m.in.: Dom Maklerski Banku Handlowego S.A., Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych Banku Handlowego S.A., Handlowy Zarządzanie Aktywami S.A., Handlowy Leasing S.A., Citileasing Sp. z o. o., Handlowy Heller S.A.

Dnia 2 sierpnia 2005 roku Zarząd Banku przyjął nową strategię dla spółek Handlowy Zarządzanie Aktywami S.A. oraz Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych Banku Handlowego S.A. i zdecydował o rozdzieleniu „produkcji” i dystrybucji produktów inwestycyjnych oraz skoncentrowaniu się na dystrybucji produktów z zakresu zarządzania aktywami „produkowanymi” przez różne instytucje inwestycyjne, w celu urzeczywistnienia koncepcji szerokiego wyboru produktów.

Działalność maklerska

Działalnością maklerską w Grupie Kapitałowej Banku Handlowego w Warszawie SA zajmuje się Dom Maklerski Banku Handlowego S.A. (DMBH), który jest w 100% własnością Banku. 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 (GCB) Banku.

Działalność Leasingowa

Działalność leasingowa prowadzona jest obecnie w Grupie Kapitałowej Banku Handlowego w Warszawie SA poprzez dwa podmioty prawne: Handlowy Leasing S.A.(pośredni udział Banku Handlowego w kapitale zakładowym Spółki via Citileasing Sp. z o.o.- 100%) i Citileasing Sp. z o.o.(bezpośredni udział w kapitale zakładowym na poziomie 97,47%, pozostałe 2,53% poprzez Spółkę Handlowy – Inwestycje Sp. z o.o.). Spółki znajdują się obecnie w trakcie procesu połączenia. Zakładany jest wzrost udziału rynkowego oraz

rozwiniecie sprzedaży produktów leasingowych wśród klientów Sektora Bankowości Komercyjnej i Inwestycyjnej.

Działalność Faktoringowa

Działalność faktoringowa prowadzona jest obecnie w Grupie Kapitałowej Banku Handlowego w Warszawie SA bezpośrednio poprzez Bank oraz poprzez spółkę współzależną - Handlowy Heller S.A.

Zarządzanie Aktywami Klientów

Działalność związana z zarządzaniem aktywami klientów (AM) prowadzona jest przez dwie spółki Grupy Kapitałowej Banku Handlowego w Warszawie SA będące w 100% własnością Banku: Handlowy Zarządzanie Aktywami S.A. (HanZA) oraz Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych Banku Handlowego S.A. (TFI BH). Zarząd Banku podjął decyzję, a Rada Nadzorcza wyraziła zgodę na zbycie udziałów w obydwu spółkach na rzecz głównego akcjonariusza Banku, lub podmiotu przez niego wskazanego.

2. Portfel zaangażowań restrukturyzowanych

Poza spółkami strategicznymi, pozostałe zaangażowania Grupy zakwalifikowane zostały do portfela restrukturyzowanego. Celem Grupy jest redukcja zaangażowań w tym portfelu.

3. Współpraca z innymi podmiotami Citigroup działającymi w Polsce

Na rynku doradztwa finansowego w zakresie finansowania przedsiębiorstw (w tym fuzje i przejęcia) Bank Handlowy w Warszawie SA będzie oferował swoje usługi w ścisłej współpracy z Citigroup Global Markets (dawniej Schroder Salomon Smith Barney), co pozwoli połączyć realizację wielkich międzynarodowych transakcji z usługami na rzecz mniejszych podmiotów krajowych.

W zakresie usług związanych z pełnieniem funkcji agenta transferowego, w tym obsługi rejestrów, przetwarzania danych i księgowości funduszy dla TFI Banku Handlowego S.A., Grupa Banku Handlowego w Warszawie SA współpracowała z Citigroup Globalne Usługi Transakcyjne Sp z o.o. (od grudnia 2003 roku spółka o nazwie Obsługa Funduszy Inwestycyjnych Sp. z o.o. została włączona do struktur Citigroup).

podpisy wszystkich Członków Zarządu

26.10.2005 roku	Sławomir Sikora	Prezes Zarządu	
.....
Data	Imię i nazwisko	Stanowisko/funkcja	Podpis

26.10.2005 roku	Philip Vincent King	Wiceprezes Zarządu	
.....
Data	Imię i nazwisko	Stanowisko/funkcja	Podpis

26.10.2005 roku	Reza Ghaffari	Wiceprezes Zarządu	
.....
Data	Imię i nazwisko	Stanowisko/funkcja	Podpis

26.10.2005 roku	Lidia Jabłonowska-Luba	Członek Zarządu	
.....
Data	Imię i nazwisko	Stanowisko/funkcja	Podpis

26.10.2005 roku	Michał H. Mrozek	Członek Zarządu	
.....
Data	Imię i nazwisko	Stanowisko/funkcja	Podpis