



SPRAWOZDANIE Z DZIAŁALNOŚCI
GRUPY KAPITAŁOWEJ
BANKU HANDLOWEGO W WARSZAWIE S.A.
W I PÓŁROCZU 2008 ROKU

WRZESIEŃ 2008

SPIS TREŚCI

I. GOSPODARKA POLSKA W I POŁOWIE 2008 ROKU	3
1. GŁÓWNE TENDENCJE MAKROEKONOMICZNE	3
2. RYNEK PIENIĘŻNY I WALUTOWY	3
3. RYNEK KAPITAŁOWY	3
4. SEKTOR BANKOWY	5
II. SCHEMAT ORGANIZACYJNY GRUPY KAPITAŁOWEJ BANKU HANDLOWEGO W WARSZAWIE S.A.	5
III. STRUKTURA ORGANIZACYJNA GRUPY KAPITAŁOWEJ BANKU HANDLOWEGO W WARSZAWIE S.A.	7
IV. PODSTAWOWE DANE BILANSOWE I WYNIKI FINANSOWE GRUPY KAPITAŁOWEJ BANKU HANDLOWEGO W WARSZAWIE S.A.	8
1. SYNTETYCZNE ZESTAWIENIE PODSTAWOWYCH DANYCH FINANSOWYCH GRUPY	8
2. WYNIKI FINANSOWE GRUPY W I PÓŁROCZU 2008 ROKU	8
V. DZIAŁALNOŚĆ GRUPY KAPITAŁOWEJ BANKU HANDLOWEGO W WARSZAWIE S.A. W I POŁOWIE 2008 ROKU	14
1. KREDYTY I INNE ZAANGAŻOWANIA OBCIĄŻONE RYZYKIEM	14
2. FUNDUSZE ZEWNĘTRZNE	17
3. SEGMENT BANKOWOŚCI KORPORACYJNEJ	18
4. SEGMENT BANKOWOŚCI DETALICZNEJ	28
5. OSIĄGNIĘCIA W POSZCZEGÓLNYCH KANAŁACH DYSTRYBUCJI	34
6. ZMIANY W ZAKRESIE TECHNOLOGII INFORMATYCZNYCH	36
7. ZAANGAŻOWANIA KAPITAŁOWE BANKU	36
8. INNE INFORMACJE O BANKU	37
VI. ISTOTNE CZYNNIKI RYZYKA ZWIĄZANE Z DZIAŁALNOŚCIĄ GRUPY KAPITAŁOWEJ BANKU HANDLOWEGO W WARSZAWIE S.A.	42
1. ISTOTNE CZYNNIKI RYZYKA I ZAGROŻENIA ZWIĄZANE Z OTOCZENIEM GRUPY	42
2. ISTOTNE CZYNNIKI RYZYKA I ZAGROŻENIA ZWIĄZANE Z GRUPĄ I JEJ DZIAŁALNOŚCIĄ	44
VII. PERSPEKTYWY ROZWOJU GRUPY KAPITAŁOWEJ BANKU HANDLOWEGO W WARSZAWIE S.A.	47
1. OGÓLNE CELE ROZWOJU GRUPY	47
2. SYNERGIE	50
VIII. DOBRE PRAKTYKI ORAZ ZASADY ZARZĄDZANIA BANKIEM	50
1. DOBRE PRAKTYKI W BANKU	50
2. WŁADZE BANKU I ZASADY ZARZĄDZANIA	52
3. INNE ZASADY	54

I. Gospodarka polska w I połowie 2008 roku

1. Główne tendencje makroekonomiczne

Początek 2008 roku przyniósł niewielkie wyhamowanie wzrostu gospodarczego w kraju, a Produkt Krajowy Brutto wzrósł w I kwartale o 6,1% r/r, wobec 6,6% w całym 2007 roku. Produkcja przemysłowa w I połowie 2008 roku zwiększyła się o 8,6% r/r, przede wszystkim dzięki dynamicznemu wzrostowi w przetwórstwie przemysłowym. Pomimo pierwszych oznak osłabienia koniunktury utrzymała się korzystna sytuacja na rynku pracy, a przeciętne wynagrodzenie w sektorze przedsiębiorstw wzrosło w tym okresie o 11,6% r/r. Stopa bezrobocia spadła do rekordowo niskiego poziomu 9,6%.

I połowa 2008 roku przyniosła wyraźny wzrost cen towarów i usług konsumpcyjnych, a wskaźnik inflacji w tym okresie wyniósł przeciętnie 4,2% r/r, wobec 2,5% w 2007 roku. Do wzrostu inflacji doprowadziły przede wszystkim podwyżki cen energii elektrycznej, gazu oraz paliw. Jednocześnie presja cenowa była częściowo ograniczana przez dynamiczne umocnienie polskiej waluty, które obniżało ceny towarów importowanych. Wskaźnik inflacji bazowej po wyeliminowaniu cen żywności oraz energii wyniósł w I połowie 2008 roku przeciętnie 1,9% r/r.

Perspektywa wzrostu inflacji oraz dynamiczny wzrost wynagrodzeń skłoniły Radę Polityki Pieniężnej (RPP) do kontynuacji cyklu zacieśnienia monetarnego. W I połowie 2008 roku RPP podniosła stopę referencyjną o 100 punktów bazowych do poziomu 6,00%. Jednocześnie w swoich komentarzach przedstawiciele władz monetarnych nie wykluczali dalszego zacieśnienia polityki pieniężnej w celu stabilizowania oczekiwań inflacyjnych oraz powstrzymania wzrostu żądań płacowych.

2. Rynek pieniężny i walutowy

W I połowie 2008 roku największy wpływ zarówno na rynek stopy procentowej, jak i na rynek walutowy miał trwający kryzys kredytowy, który spowodował zwiększenie awersji do ryzyka na rynkach finansowych. Skutkami kryzysu były także spowolnienie gospodarcze w Stanach Zjednoczonych oraz dalsze obniżanie stóp procentowych przez amerykański bank centralny, aż do poziomu 2% w kwietniu.

W I półroczu 2008 roku polska waluta cieszyła się dużym zainteresowaniem inwestorów, w wyniku czego złoty systematycznie zyskiwał na wartości w stosunku do innych walut. Kurs polskiej waluty wobec dolara osiągnął na zakończenie I połowy 2008 roku poziom 2,12 zł, a kurs wobec euro osiągnął 3,35 zł. Aprecjacji złotego sprzyjało podnoszenie stóp procentowych przez Radę Polityki Pieniężnej (RPP) przy jednoczesnych obniżkach stóp w Stanach Zjednoczonych oraz niezmiennych stopach w strefie euro. RPP podniosła w I półroczu 2008 roku stopy o 100pb, a stopa referencyjna osiągnęła w czerwcu poziom 6,00%.

Kontynuacja zacieśniania polityki monetarnej przez RPP w I półroczu 2008 roku miała swoje odbicie na polskim rynku długu, prowadząc do wzrostu rentowności polskich obligacji rządowych. Rosnąca inflacja oraz utrzymująca się presja płacowa dodatkowo wpłynęły na pogorszenie nastrojów na rynku długu oraz dalszy spadek cen obligacji. W I półroczu 2008 roku roczna stopa swapowa wzrosła z 6,2% do 6,9%, pięcioletnia z 6,0% do 6,7% a dziesięcioletnia z 5,8% do 6,4%.

3. Rynek kapitałowy

I półrocze 2008 roku okazało się jednym z najgorszych w historii warszawskiego parkietu. Główne indeksy giełdowe straciły ponad 25%, przy czym najbardziej znaczące spadki zaobserwowano wśród średnich spółek (indeks mWIG40 zakończył pierwsze półrocze ponad 34% poniżej wartości z końca 2007 roku). Indeks „blue chipów” WIG20 osiągnął poziom 2 591 pkt, co oznacza spadek o 25% w stosunku do I półrocza 2007.

Na tle sektorów zdecydowanie wyróżnia się telekomunikacja, której indeks stracił w ciągu ostatnich sześciu miesięcy „zaledwie” 5%. Po przeciwnej stronie znajdują się sektory: deweloperski oraz paliwowy, które najbardziej odczuły przecenę na GPW (odpowiednio o 39,5% oraz 34,6%).

W I połowie bieżącego roku na GPW zadebiutowały 23 spółki (w tym 4 spółki zagraniczne). Wartość ofert publicznych w tym okresie wyniosła 7,8 mld zł (spadek o 49% r/r), z czego 21% stanowiła wartość emisji nowych akcji. Tak znaczący spadek dynamiki wynikał z faktu, iż liczne spółki podejmowały decyzje o przesunięciu bądź rezygnacji z oferty publicznej.

Na koniec czerwca 2008 roku na głównym parkiecie notowane były akcje 366 spółek (z czego 25 zagranicznych), których łączna kapitalizacja przekroczyła 751 mld zł (po 50% przypada na spółki krajowe i zagraniczne). Globalne osłabienie koniunktury, galopujące ceny surowców (w szczególności ropy), a także umorzenia jednostek z krajowych funduszy zagranicznych przyczyniły się do spadku kapitalizacji warszawskiej giełdy o 31% w stosunku do końca roku 2007.

Gieldowe indeksy rynku akcji według stanu na dzień 30 czerwca 2008 roku

Indeks	30.06.2008	31.12.2007	Zmiana (%) półrocze/półrocze	30.06.2007	Zmiana (%) r/r
WIG	41 146,26	55 648,54	(26,1%)	66 077,69	(37,7%)
WIG-PL	40 550,50	55 011,93	(26,3%)	66 175,48	(38,7%)
WIG20	2 591,09	3 456,05	(25,0%)	3 759,28	(31,1%)
mWIG40	2 649,88	4 028,37	(34,2%)	5 684,46	(53,4%)
sWIG80	11 346,34	15 917,92	(28,7%)	21 381,65	(46,9%)
Subindeksy sektorowe					
WIG-Banki	6 009,90	7 949,94	(24,4%)	8 783,89	(31,6%)
WIG-Budownictwo	6 754,71	8 673,57	(22,1%)	11 685,96	(42,2%)
WIG-Deweloperzy	2 896,05	4 788,89	(39,5%)	6 463,06	(55,2%)
WIG-Informatyka	1 302,84	1 764,67	(26,2%)	2 291,18	(43,1%)
WIG-Media	3 435,90	4 911,01	(30,0%)	4 349,56	(21,0%)
WIG-Przemysł paliwowy	2 320,08	3 548,44	(34,6%)	3 761,01	(38,3%)
WIG-Przemysł spożywczy	2 306,41	3 317,96	(30,5%)	4 703,03	(51,0%)
WIG-Telekomunikacja	1 206,28	1 270,21	(5,0%)	1 404,89	(14,1%)

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

W I półroczu 2008 roku inwestujący w akcje wykazali się mniejszą aktywnością niż w analogicznym okresie roku poprzedniego. Łączna wartość obrotów na rynku akcji przekroczyła 170 mld zł, co oznacza spadek o 29% w stosunku do I połowy 2007 roku.

Wartość obrotu obligacjami spadła w I półroczu 2008 roku o 9,5%, osiągając poziom 1,799 mld zł, aczkolwiek porównując z II połową 2007 roku widoczny jest wzrost zainteresowania dłużnymi papierami wartościowymi (+9,4%).

W pierwszych 6 miesiącach 2008 roku wolumen obrotu kontraktami terminowymi osiągnął poziom 6,147 mln szt, wykazując 57% dynamikę r/r.

Wartość obrotu akcjami i obligacjami oraz wolumeny obrotów instrumentami pochodnymi na GPW na dzień 30 czerwca 2008 roku

w mln zł	I półrocze 2008	II półrocze 2007	Zmiana (%) półrocze/półrocze	I półrocze 2007	Zmiana (%) r/r
Akcje	170 423	208 738	(18,4%)	240 053	(29,0%)
Obligacje	1 799	1 645	9,4%	1 987	(9,5%)
Kontrakty terminowe (tys. szt.)	6 147	6 270	(2,0%)	3 911	57,2%

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

4. Sektor bankowy

Polski sektor bankowy utrzymał wysokie tempo rozwoju, pomimo zawirowań na światowych rynkach finansowych. W I półroczu 2008 roku wynik finansowy netto sektora bankowego osiągnął rekordowy poziom 8,6 mld zł, który był wyższy od osiągniętego w I półroczu 2007 roku o 22%. W tym samym okresie przychody sektora bankowego wzrosły o 19%, podczas gdy koszty wzrosły o 14%. Dzięki temu wskaźnik kosztów do przychodów poprawił się, spadając z poziomu 55% w I półroczu 2007 do 53% w I półroczu 2008. Na wzrost przychodów sektora w istotny sposób wpłynęła zdecydowana poprawa zarówno wyniku z tytułu odsetek (25% r/r), jak i wyniku z pozycji wymiany (34% r/r).

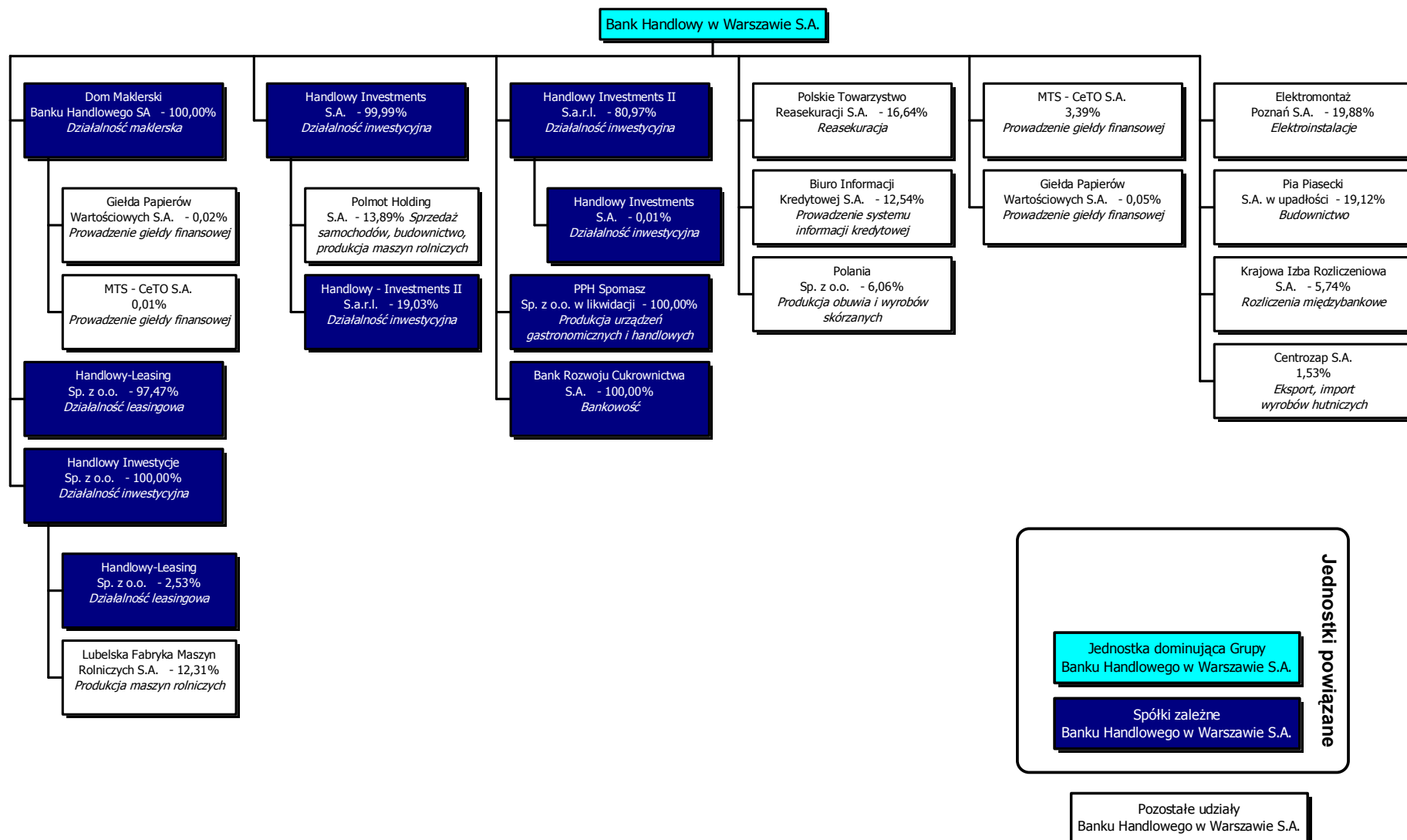
Utrzymujący się dynamiczny wzrost wyników sektora bankowego znajduje odzwierciedlenie w wysokiej dynamice wzrostu aktywów, których wartość na koniec I półroczu 2008 wzrosła o 22% r/r.

Wolumen kredytów dla przedsiębiorstw osiągnął wzrost na poziomie 27% r/r, podczas gdy wartość depozytów przedsiębiorstw charakteryzowała się niższym tempem wzrostu (7% r/r), co świadczy o utrzymującej się potrzebie pozyskiwania kapitału na finansowanie dalszego rozwoju działalności.

Portfel kredytów dla osób prywatnych analogicznie jak portfel kredytów przedsiębiorstw charakteryzował się wysoką dynamiką wzrostu, która wyniosła 38% r/r, przy czym wolumen kredytów hipotecznych wzrósł o 42% r/r. Natomiast w odniesieniu do depozytów osób prywatnych odnotowano dynamiczny wzrost na poziomie 23% r/r, co jest wynikiem utrzymującej się niepewności na światowych rynkach finansowych, spadków na giełdach oraz w konsekwencji gorszych stóp zwrotu osiąganych przez fundusze inwestycyjne. Skłoniło to wielu klientów, w szczególności osoby prywatne, do umorzenia jednostek funduszy i szukania bezpieczniejszych form lokowania kapitału, takich jak depozyty bankowe, których oprocentowanie jest coraz wyższe, ze względu na rosnące stopy procentowe oraz silną konkurencję w sektorze bankowym. W I półroczu 2008 roku z funduszy inwestycyjnych wycofano netto ponad 19 mld zł, przy wzroście wolumenu depozytów bankowych na poziomie 33 mld zł.

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

Na poniższym schemacie przedstawiono strukturę grupy jednostek powiązanych Banku Handlowego w Warszawie S.A. („Bank”) według stanu na 30 czerwca 2008 roku według udziałów w kapitałach spółek.



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

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

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

Nazwa jednostki	Przedmiot działalności	Charakter powiązania kapitałowego	Procent posiadanego kapitału	Zastosowana metoda konsolidacji / wyceny	Kapitał własny (tys. zł)
Bank Handlowy w Warszawie S.A.	bankowość	jednostka dominująca	-	-	5 151 671*
Dom Maklerski Banku Handlowego S.A. („DMBH”)	działalność maklerska	jednostka zależna	100,00%	konsolidacja pełna	86 572
Handlowy - Leasing Sp. z o.o.	działalność leasingowa	jednostka zależna	100,00%**	konsolidacja pełna	179 083
Handlowy Investments S.A.	działalność inwestycyjna	jednostka zależna	100,00%	konsolidacja pełna	27 612
PPH Spomasz Sp. z o.o. w likwidacji	nie prowadzi działalności	jednostka zależna	100,00%	konsolidacja pełna	Jednostka postawiona w stan likwidacji

* Kapitał własny Banku Handlowego w Warszawie S.A. zgodnie z jednostkowym bilansem Banku za I półrocze 2008 roku.

**Z uwzględnieniem udziałów pośrednich.

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

Nazwa jednostki	Przedmiot działalności	Charakter powiązania kapitałowego	Procent posiadanego kapitału	Zastosowana metoda konsolidacji / wyceny	Kapitał własny (tys. zł)
Handlowy Inwestycje Sp. z o.o.	działalność inwestycyjna	Jednostka zależna	100,00%	wycena metodą praw własności	12 461
Handlowy Investments II S.a.r.l.	działalność inwestycyjna	Jednostka zależna	100,00%**	wycena metodą praw własności	6 855
Bank Rozwoju Cukrownictwa S.A.	Bankowość	Jednostka zależna	100,00%	wycena metodą praw własności	40 033

** Z uwzględnieniem udziałów pośrednich.

W I półroczu 2008 roku miała miejsce transakcja sprzedaży akcji spółki Narodowy Fundusz Inwestycyjny Magna Polonia S.A. W dniu 11 stycznia 2008 roku spółka zależna Banku - Handlowy Investments S.A. poprzez Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. sprzedała posiadany pakiet 390 323 akcji o wartości nominalnej 0,10 zł każda i łącznej wartości nominalnej 39 032,30 zł, stanowiących 3,04 % w kapitale spółki.

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

1. Syntetyczne zestawienie podstawowych danych finansowych Grupy

w mln zł	30.06.2008	31.12.2007
Suma bilansowa	38 235,6	38 908,0
Kapitał własny	5 231,1	5 603,1
Kredyty*	14 074,6	12 486,5
Depozyty*	20 539,2	19 811,4
Wynik finansowy netto	350,2	824,2
Współczynnik wypłacalności	11,6%	12,9%

* Należności i zobowiązania od sektora niefinansowego i budżetowego.

2. Wyniki finansowe Grupy w I półroczu 2008 roku

2.1 Rachunek zysków i strat

W I półroczu 2008 roku Grupa wypracowała zysk brutto w wysokości 441 mln zł, co oznacza spadek o 108 mln zł (tj. 20%) w stosunku do I półrocza ubiegłego roku. W tym samym okresie skonsolidowany zysk netto wyniósł 350 mln zł, co oznacza spadek o 89 mln zł (również 20%) w stosunku do analogicznego okresu roku poprzedniego. Przychody operacyjne (obejmujące wynik z tytułu odsetek i prowizji, przychody z tytułu dywidend, wynik na handlowych instrumentach finansowych i rewaluacji, wynik na inwestycyjnych dłużnych papierach wartościowych, wynik na inwestycyjnych instrumentach kapitałowych oraz wynik na pozostałych przychodach i kosztach operacyjnych) w I półroczu 2008 roku w porównaniu do I półrocza 2007 roku utrzymały się niemalże na niezmienionym poziomie (spadek jedynie o 3 mln zł) i wyniosły 1 267 mln zł.

Zarówno w I połowie 2008, jak i 2007 roku odnotowano znaczące zdarzenia jednorazowe, które miały wpływ na wyniki Grupy.

W I połowie 2008 roku zawiązano rezerwę na restrukturyzację zatrudnienia w kwocie 30 mln zł, ale również odnotowano dodatkowy przychód operacyjny w kwocie 11 mln zł z tytułu korzystnego dla Banku wyroku sądowego i zakończenia sprawy spornej. W I połowie 2007 roku, natomiast, miało miejsce szereg transakcji jednorazowych:

- 6,7 mln zł zysku ze sprzedaży mniejszościowego pakietu akcji Stalexport S.A.,
- 34 mln zł zysku z tytułu sprzedaży mniejszościowego pakietu akcji spółki NFI Empik Media & Fashion przez Handlowy Investments S.A., jednostkę zależną Banku,
- 4 mln zł zysku ze sprzedaży akcji MasterCard,
- utworzenie rezerwy w wysokości 10 mln zł z tytułu kary nałożonej przez UOKIK w związku z postępowaniem dotyczącym opłat „interchange” w sektorze bankowym.

Po wyłączeniu wpływu tych transakcji spadek zysku brutto w I półroczu 2008 roku w stosunku do I półrocza 2007 roku wyniósł 55 mln zł (tj. 11%), a zysku netto 47 mln zł (również 11%), natomiast przychody operacyjne wzrosły o 20 mln zł, tj. 2%.

W tym samym okresie koszty działania Grupy, ogólnego zarządu oraz amortyzacji wzrosły o 5%, jednakże po wyeliminowaniu wpływu rezerwy na restrukturyzację zatrudnienia zawiązanej w I kwartale 2008 roku koszty wygenerowane przez Grupę kształtowały się na bardzo zbliżonym poziomie jak w I połowie 2007 roku, tj. 762 mln zł (zaledwie 6 mln zł wzrostu, tj. 1%).

Wybrane pozycje z rachunku zysków i strat

w tys. zł	I półrocze		Zmiana	
	2008	2007	tys. zł	%
Wynik z tytułu odsetek	646 685	582 843	63 842	11,0%
Wynik z tytułu prowizji	329 395	363 660	(34 265)	(9,4%)
Przychody z tytułu dywidend	4 716	801	3 915	488,8%
Wynik na handlowych instrumentach finansowych i rewaluacji	215 143	242 025	(26 882)	(11,1%)
Wynik na inwestycyjnych dłużnych papierach wartościowych	29 095	10 740	18 355	170,9%
Wynik na inwestycyjnych instrumentach kapitałowych	(168)	43 993	44 161	(100,4%)
Wynik na pozostałych przychodach i kosztach operacyjnych	41 714	25 762	15 952	61,9%
Razem przychody	1 266 580	1 269 824	(3 244)	(0,3%)
Koszty działania Banku i koszty ogólnego zarządu oraz amortyzacja	(792 345)	(756 766)	(35 579)	4,7%
Koszty działania banku i koszty ogólnego zarządu	(742 514)	(701 281)	(41 233)	(5,9%)
Amortyzacja środków trwałych oraz wartości niematerialnych	(49 831)	(55 485)	5 654	10,2%
Wynik z tytułu zbycia aktywów trwałych	1 447	(590)	2 037	(345,3%)
Zmiana stanu odpisów (netto) na utratę wartości	(36 134)	45 663	(81 797)	(179,1%)
Udział w zyskach (stratach) netto podmiotów wycenianych metodą praw własności	1 809	(8 514)	10 323	(121,2%)
Zysk brutto	441 357	549 617	(108 260)	(19,7%)
Podatek dochodowy	(91 186)	(110 047)	18 861	17,1%
Zysk netto	350 171	439 570	(89 399)	(20,3%)

2.1.1 Przychody

Na odnotowany w I półroczu 2008 roku poziom przychodów z działalności operacyjnej wynoszący 1 266,6 mln zł, będący rezultatem jedynie o 3,2 mln zł niższym niż w I połowie 2007 roku, miały w szczególności wpływ następujące czynniki:

- wzrost wyniku z tytułu odsetek o 63,8 mln zł (tj. 11,0%), przede wszystkim w efekcie wzrostu przychodów odsetkowych od kredytów zarówno detalicznych, jak i korporacyjnych, przy czym w przypadku kredytów detalicznych największą dynamiką charakteryzowały się przychody odsetkowe od kart kredytowych. Ponadto odnotowano wzrost przychodów z lokat w bankach, przy jednoczesnym znaczącym spadku kosztów depozytów bankowych. Istotne znaczenie miał również wzrost przychodów odsetkowych od rezerwy obowiązkowej zdeponowanej w Banku Centralnym,
- spadek wyniku z tytułu prowizji o 34,3 mln zł (tj. 9,4%) głównie za sprawą prowizji od produktów inwestycyjnych i ubezpieczeniowych w segmencie Bankowości Detalicznej oraz prowizji z działalności maklerskiej i z tytułu usług powierniczych,
- wynik na handlowych instrumentach finansowych i rewaluacji w kwocie 215,1 mln zł wobec 242,0 mln zł w I półroczu 2007 roku. Niższy wynik na handlowych instrumentach finansowych i rewaluacji był efektem podwyższonej zmienności na rynkach papierów dłużnych i globalnej awersji do ryzyka,
- wynik na dłużnych papierach wartościowych w kwocie 29,1 mln zł (w stosunku do I półrocza 2007 roku wzrost o 18,4 mln zł, tj. 170,9% będący rezultatem aktywnej strategii zarządzania portfelem oraz wykorzystania dobrej sytuacji na zagranicznych rynkach obligacji,
- spadek wyniku na inwestycyjnych instrumentach kapitałowych o 44,2 mln zł, przede wszystkim jako efekt znaczących transakcji jednorazowych, które miały miejsce w I półroczu 2007 roku (sprzedaż

mniejszościowego pakietu akcji spółki NFI Empik Media & Fashion przez Handlowy Investments S.A., jednostkę zależną Banku, sprzedaży akcji MasterCard oraz akcji spółki Stalexport S.A.),

- wzrost wyniku na pozostałych przychodach i kosztach operacyjnych w kwocie o 16,0 mln zł, tj. 61,9%, co jest przede wszystkim efektem dwóch zdarzeń jednorazowych, zarówno w I połowie 2008, jak i 2007 roku: w I połowie 2008 roku odnotowano dodatkowy przychód operacyjny w kwocie 11 mln zł z tytułu korzystnego dla Banku wyroku sądowego i zakończenia jednej ze spraw spornych, natomiast w analogicznym okresie roku ubiegłego utworzono rezerwę w wysokości 10 mln zł z tytułu kary nałożonej przez UOKIK w związku z postępowaniem dotyczącym opłat „interchange” w sektorze bankowym.

2.1.2 Koszty

Koszty

w tys. zł	I półrocze		Zmiana	
	2008	2007	tys. zł	%
Koszty pracownicze	392 845	344 210	48 635	14,1%
Koszty ogólnoadministracyjne, w tym m.in.	349 669	357 071	(7 402)	(2,1%)
Koszty opłat telekomunikacyjnych i sprzętu komputerowego	74 371	84 339	(9 968)	(11,8%)
Koszty wynajmu i utrzymania nieruchomości	54 537	53 331	1 206	2,3%
Koszty usług doradczych, audytorskich, konsultacyjnych i innych zewnętrznych	61 411	67 134	(5 723)	(8,5%)
Koszty działania Banku i koszty ogólnego zarządu	742 514	701 281	41 233	5,9%
Amortyzacja	49 831	55 485	(5 654)	(10,2%)
Koszty ogółem	792 345	756 766	35 579	4,7%

W I półroczu 2008 koszty działania Grupy i ogólnego zarządu oraz amortyzacji wyniosły 792 mln zł. wobec 757 mln zł w analogicznym okresie w 2007 roku (wzrost o 36 mln zł, tj. 5%). Przyrost kosztów wynika głównie ze wzrostu kosztów pracowniczych, na co decydujący wpływ miało utworzenie w I kwartale 2008 roku 30 mln zł rezerwy na restrukturyzację zatrudnienia. Kwota rezerwy została alokowana na segmenty następująco: 17 mln zł przeznaczono na segment Bankowości Korporacyjnej, a pozostałe 13 mln zł zaksięgowano w ciężar kosztów Bankowości Detalicznej.

Przyrost kosztów pracowniczych został w dużej mierze skompensowany spadkiem amortyzacji (o 6 mln zł, tj. 10%) oraz kosztów ogólnoadministracyjnych (o 7 mln zł, tj. 2,1%).

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

Odpisy netto

w tys. zł	I półrocze		Zmiana	
	2008	2007	tys. zł	%
Odpisy netto na poniesione niezidentyfikowane straty (IBNR)	1 386	(387)	1 773	458,2%
Odpisy netto na należności i zobowiązania pozabilansowe	(37 520)	46 050	(83 570)	(181,5%)
oceniane indywidualnie	1 929	51 362	(49 433)	(96,2%)
oceniane portfelowo	(39 449)	(5 312)	(34 137)	(642,6%)
Razem różnica utraty wartości	(36 134)	45 663	(81 797)	(179,1%)

W I półroczu 2008 roku zawiązano 36,1 mln zł odpisów netto na utratę wartości aktywów finansowych, co jest efektem z jednej strony niższych spłat kredytów zagrożonych w ramach segmentu Bankowości Korporacyjnej, a z drugiej wyższych rezerw zawiązanych w segmencie Bankowości Detalicznej, przede wszystkim w wyniku wzrostu portfela kredytowego oraz rosnącego udziału należności obsługiwanych nieterminowo, a także ujednolicenia przesłanek utraty wartości dla portfeli o zbliżonej charakterystyce ryzyka w ramach Bankowości Detalicznej.

2.2 Bilans

Według stanu na dzień 30 czerwca 2008 roku suma bilansowa Grupy wyniosła 38 235,6 mln zł i była o 1,7% niższa niż na koniec I połowy 2007 roku.

w tys. zł	Wg stanu na dzień		Zmiana	
	30.06.2008	31.12.2007	tys. zł	%
AKTYWA				
Kasa, operacje z Bankiem Centralnym	2 443 861	3 321 503	(877 642)	(26,4%)
Aktywa finansowe przeznaczone do obrotu	4 312 394	5 135 708	(823 314)	(16,0%)
Dłużne papiery wartościowe dostępne do sprzedaży	6 753 584	6 467 638	285 946	4,4%
Inwestycje kapitałowe wyceniane metodą praw własności	56 536	58 388	(1 852)	(3,2%)
Inwestycje kapitałowe	20 609	21 909	(1 300)	(5,9%)
Kredyty, pożyczki i inne należności	21 842 497	21 205 373	637 124	3,0%
od sektora finansowego	7 767 905	8 718 832	(950 927)	(10,9%)
od sektora niefinansowego	14 074 592	12 486 541	1 588 051	12,7%
Rzeczowe aktywa trwałe	597 661	612 797	(15 136)	(2,5%)
nieruchomości i wyposażenie	572 469	587 769	(15 300)	(2,6%)
nieruchomości stanowiące inwestycje	25 192	25 028	164	0,7%
Wartości niematerialne	1 282 934	1 284 078	(1 144)	(0,1%)
Aktywa z tytułu podatku dochodowego	361 300	374 468	(13 168)	(3,5%)
Inne aktywa	551 589	413 477	138 112	33,4%
Aktywa trwałe przeznaczone do sprzedaży	12 645	12 645	0	0,0%
A k t y w a r a z e m	38 235 610	38 907 984	(672 374)	(1,7%)
PASYWA				
Zobowiązania finansowe przeznaczone do obrotu	3 825 553	4 373 146	(547 593)	(12,5%)
Zobowiązania finansowe wyceniane według zamortyzowanego kosztu	27 382 219	28 000 003	(617 784)	(2,2%)
depozyty	26 086 453	26 896 411	(809 958)	(3,0%)
sektora finansowego	5 547 239	7 085 042	(1 537 803)	(21,7%)
sektora niefinansowego	20 539 214	19 811 369	727 845	3,7%
pozostałe zobowiązania	1 295 766	1 103 592	192 174	17,4%
Rezerwy	50 016	37 548	12 468	33,2%
Zobowiązania z tytułu podatku dochodowego	241	101 889	(101 648)	(99,8%)
Inne zobowiązania	1 746 465	792 314	954 151	120,4%
Z o b o w i ą z a n i a r a z e m	33 004 494	33 304 900	(300 406)	(0,9%)
KAPITAŁY				
Kapitał zakładowy	522 638	522 638	-	0,0%
Kapitał zapasowy	3 029 703	3 028 809	894	0,0%
Kapitał z aktualizacji wyceny	(280 422)	(182 450)	(97 972)	(53,7%)
Pozostałe kapitały rezerwowe	1 619 574	1 454 355	165 219	11,4%
Zyski zatrzymane	339 623	779 732	(440 109)	(56,4%)
K a p i t a ł y r a z e m	5 231 116	5 603 084	(371 968)	(6,6%)
P a s y w a r a z e m	38 235 610	38 907 984	(672 374)	(1,7%)

2.2.1 Aktywa

Należności brutto *

w tys. zł	Wg stanu na dzień		Zmiana	
	30.06.2008	31.12.2007	tys. zł	%
Banki i inne monetarne instytucje finansowe	7 347 854	8 273 004	(925 150)	(11,2%)
Niebankowe instytucje finansowe	495 410	522 317	(26 907)	(5,2%)
Niefinansowe podmioty gospodarcze	10 123 654	9 016 472	1 107 182	12,3%
Osoby prywatne	5 251 471	4 767 344	484 127	10,2%
Jednostki budżetowe	58 087	60 652	(2 565)	(4,2%)
Pozostałe należności niefinansowe	15 191	7 848	7 343	93,6%
Razem	23 291 667	22 647 637	644 030	2,8%

* *należności z odsetkami należnymi*

W I półroczu 2008 roku istotnie wzrósł portfel kredytowy klientów niefinansowych (w stosunku do końca 2007 roku o 1,6 mld, tj. 12,7%). W ujęciu brutto w obszarze niefinansowych podmiotów gospodarczych wzrost ten wyniósł 1,1 mld zł (tj. 12,3%), natomiast w obszarze osób prywatnych 0,5 mld zł (tj. 10,2%).

Pomimo spadku, należności kredytowych od sektora finansowego jaki został odnotowany na przestrzeni I półroczu 2008 roku, nadal pozostają one drugim największym składnikiem aktywów – na koniec czerwca 2008 roku ich wartość bilansowa wyniosła 7,8 mld zł, co stanowi spadek o 10,9%.

Trzecim co do wielkości składnikiem aktywów, jest portfel papierów wartościowych dostępnych do sprzedaży. W porównaniu do stanu na koniec 2007 roku odnotował on nieznaczny wzrost - o 285,9 mln zł, tj. 4,4%, pomimo spadku całego portfela dłużnych papierów wartościowych.

Portfel dłużnych papierów wartościowych

w tys. zł	Wg stanu na dzień		Zmiana	
	30.06.2008	31.12.2007	tys. zł	%
Obligacje skarbowe	6 654 330	6 849 596	(195 266)	(2,9%)
Obligacje NBP	369 902	377 428	(7 526)	(2,0%)
Bony skarbowe	257 748	69 035	188 713	273,4%
Certyfikaty depozytowe i obligacje banków	90 407	85 883	4 524	5,3%
Emitowane przez podmioty niefinansowe	73 732	50 771	22 961	45,2%
Emitowane przez podmioty finansowe	39 858	158 981	(119 123)	(74,9%)
Razem	7 485 977	7 591 694	(105 717)	(1,4%)

2.2.2 Pasywa

Zobowiązania finansowe wyceniane według zamortyzowanego kosztu

w tys. zł	Wg stanu na dzień		Zmiana	
	30.06.2008	31.12.2007	tys. zł	%
Zobowiązania wobec sektora finansowego	5 544 899	7 044 168	(1 499 269)	(21,3%)
- środki na rachunkach banków i innych monetarnych instytucji finansowych	2 145 362	3 896 336	(1 750 974)	(44,9%)
- depozyty niebankowych podmiotów finansowych	3 399 537	3 147 832	251 705	8,0%
Zobowiązania wobec sektora niefinansowego, w tym:	20 524 134	19 798 593	725 541	3,7%
- klientów korporacyjnych	12 124 815	13 153 014	(1 028 199)	(7,8%)
- osób prywatnych	5 930 517	5 194 835	735 682	14,2%
Pozostałe zobowiązania (w tym odsetki naliczone):	1 313 186	1 157 242	155 944	13,5%
Razem	27 382 219	28 000 003	(617 784)	(2,2%)

Główną pozycją finansującą aktywa Grupy stanowią zobowiązania wobec klientów sektora niefinansowego. W porównaniu do końca 2007 roku wielkość zobowiązań wobec klientów korporacyjnych spadła o 1 028,2 mln zł (tj. 7,8%), a wobec osób prywatnych wzrosła o 735,7 mln zł (tj. 14,2%). Wzrost zobowiązań wobec osób prywatnych związany był z promocyjną ofertą Konta Oszczędnościowego Citibank. W momencie wprowadzenia Konta Oszczędnościowego na rynek, jego oprocentowanie było najwyższym oferowanym na rynku. Dzięki temu Konto spotkało się z bardzo dużym zainteresowaniem klientów.

W grupie zobowiązań wobec sektora finansowego spadek o 1 751 mln zł (tj. 44,5%) został odnotowany na środkach na rachunkach banków i innych monetarnych instytucji finansowych.

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

2.2.3 Źródła pozyskiwania funduszy i ich wykorzystanie

Fundusze pozyskane	30.06.2008	31.12.2007
Fundusze banków i innych monetarnych instytucji finansowych	3 136 562	4 601 505
Fundusze klientów i sektora budżetowego	24 245 657	23 398 498
Fundusze własne łącznie z wynikiem finansowym	5 231 116	5 603 084
Pozostałe fundusze	5 622 275	5 304 897
Ogółem fundusze pozyskane	38 235 610	38 907 984
Wykorzystanie funduszy		
Należności od banków i innych monetarnych instytucji finansowych	7 346 222	8 271 118
Należności od klientów i sektora budżetowego	14 496 275	12 934 256
Papiery wartościowe, udziały i inne aktywa finansowe	11 143 123	11 683 643
Pozostałe wykorzystanie	5 249 990	6 018 967
Razem wykorzystanie funduszy	38 235 610	38 907 984

2.3 Kapitały własne i współczynnik wypłacalności

W porównaniu z końcem 2007 roku wartość kapitałów własnych Grupy na koniec I półrocza 2008 roku nieznacznie wzrosła, tj. o 2,1%. Nastąpiło zwiększenie kapitału rezerwowego o 167,8 mln zł o kwotę pochodzącą z zysku za 2007 rok oraz pozostałych kapitałów o 31,4 mln zł, przy jednoczesnym zmniejszeniu kapitału z aktualizacji wyceny o 98,0 mln zł, przede wszystkim w efekcie wyceny aktywów finansowych dostępnych do sprzedaży.

Kapitały własne				
w tys. zł	Wg stanu na dzień		Zmiana	
	30.06.2008	31.12.2007	tys. zł	%
Kapitał zakładowy	522 638	522 638	-	0,0%
Kapitał zapasowy	3 029 703	3 028 809	894	0,0%
Kapitał rezerwowy	1 233 821	1 066 053	167 768	15,7%
Kapitał z aktualizacji wyceny	(280 422)	(182 450)	(97 972)	(53,7%)
Fundusz ogólnego ryzyka bankowego	390 000	390 000	-	0,0%
Pozostałe kapitały	(14 795)	(46 181)	31 386	68,0%
Kapitały własne ogółem	4 880 945	4 778 869	102 076	2,1%
Fundusze podstawowe	5 176 162	5 007 500	168 662	3,4%
Fundusze uzupełniające	(280 422)	(182 450)	(97 972)	(53,7%)
Pozostałe kapitały	(14 795)	(46 181)	31 386	68,0%

Poziom kapitałów jest w pełni wystarczający do zachowania bezpieczeństwa finansowego instytucji, zgromadzonych w niej depozytów, a także całkowicie zapewniający możliwości rozwoju firmy.

Na dzień 30 czerwca 2008 roku współczynnik wypłacalności Grupy wyniósł 11,63% i był o 1,23 pkt. proc. niższy niż na koniec 2007 roku, co spowodowane było przede wszystkim uwzględnieniem dodatkowo wymogu kapitałowego z tytułu ryzyka operacyjnego, jak również wzrostem wymogu z tytułu ryzyka kredytowego oraz kontrahenta.

Współczynnik wypłacalności

w tys. Zł	30.06.2008	31.12.2007
Wartość funduszy własnych ogółem	4 880 774	4 777 376
Pomniejszenia, z tego:	1 339 470	1 342 465
- wartość firmy	1 245 976	1 245 976
- inne wartości niematerialne	36 958	38 102
- udziały w podporządkowanych jednostkach finansowych	56 536	58 387
Fundusze własne do wyliczenia współczynnika wypłacalności	3 541 304	3 434 911
Aktywa i zobowiązania pozabilansowe ważone ryzykiem (portfel bankowy)	20 523 738	17 444 865
Całkowity wymóg kapitałowy, z tego:	2 436 245	2 137 404
- wymóg kapitałowy z tytułu ryzyka kredytowego	1 641 899	1 395 589
- wymóg kapitałowy z tytułu ryzyka kontrahenta	178 605	123 926
- wymóg kapitałowy z tytułu przekroczenia limitu koncentracji zaangażowań i limitu dużych zaangażowań	101 405	356 051
- suma wymogów kapitałowych z tytułu ryzyka rynkowego	155 040	253 531
- wymóg kapitałowy z tytułu ryzyka operacyjnego	347 112	-
- inne wymogi kapitałowe	12 184	8 307
Współczynnik wypłacalności	11,63%	12,86%

Współczynnik wypłacalności został obliczony według zasad określonych w uchwale nr 1/2007 Komisji Nadzoru Bankowego z dnia 13 marca 2007 roku w sprawie zakresu i szczegółowych zasad wyznaczania wymogów kapitałowych z tytułu poszczególnych rodzajów ryzyka (...) (Dz. Urz. NBP Nr 2, poz. 3). Zgodnie z paragrafem 14 punkt 3 ww. uchwały na dzień 31 grudnia 2007 roku Bank dokonał pomniejszenia całego wymogu kapitałowego z tytułu ryzyka operacyjnego.

V. Działalność Grupy Kapitałowej Banku Handlowego w Warszawie S.A. w I połowie 2008 roku

1. Kredyty i inne zaangażowania obciążone ryzykiem

1.1 Akcja kredytowa

Polityka kredytowa Grupy oparta jest o aktywne zarządzanie portfelowe i precyzyjnie określone rynki docelowe, zaprojektowane w celu ułatwienia analizy ekspozycji oraz ryzyka kredytowego w ramach danej branży działalności klienta. Dodatkowo, poszczególni kredytobiorcy są stale monitorowani w celu możliwie wczesnego wykrycia symptomów pogarszania się zdolności kredytowej oraz wdrożenia działań naprawczych. W 2008 roku Grupa kontynuowała prace w celu optymalizacji procesu kredytowego oraz dostosowywania oferty kredytowej Grupy do potrzeb klientów i aktualnej sytuacji rynkowej. Portfel należności od klientów indywidualnych jest zarządzany przy pomocy modeli, które uwzględniają ryzyko i przychodowość poszczególnych grup kredytów w portfelu. W procesie oceny ryzyka kredytowego oraz oceny punktowej wykorzystywane są informacje z Biura Informacji Kredytowej. W latach 2006 - 2008 Bank wdrożył modele oceny punktowej (scorecard) dla portfeli kredytów gotówkowych oraz linii kredytowych niezabezpieczonych.

Należności kredytowe brutto od klientów z sektora niebankowego

w tys. zł	Wg stanu na dzień		Zmiana	
	30.06.2008	31.12.2007	tys. zł	%
Należności złotowe	14 320 538	12 759 315	1 561 223	12,2%
Należności walutowe	1 578 574	1 615 319	(36 745)	(2,3%)
Razem	15 899 112	14 374 634	1 524 478	10,6%
Należności od sektora niefinansowego	15 390 316	13 791 665	1 598 651	11,6%
Należności od sektora finansowego	450 709	522 317	(71 608)	(13,7%)
Należności od sektora budżetowego	58 087	60 652	(2 565)	(4,2%)
Razem	15 899 112	14 374 634	1 524 478	10,6%
Niefinansowe podmioty gospodarcze	10 123 654	9 016 473	1 107 181	12,3%
Osoby prywatne	5 251 471	4 767 344	484 127	10,2%
Niebankowe instytucje finansowe	450 709	522 317	(71 608)	(13,7%)
Jednostki budżetowe	58 087	60 652	(2 565)	(4,2%)
Pozostałe należności niefinansowe	15 191	7 848	7 343	93,6%
Razem	15 899 112	14 374 634	1 524 478	10,6%

Na dzień 30 czerwca 2008 roku ekspozycja kredytowa wobec sektora niebankowego wyniosła 15 899,1 mln zł, co stanowiło wzrost o 10,6% w stosunku do 31 grudnia 2007 roku. Największą część portfela kredytowego sektora niebankowego stanowią kredyty udzielone podmiotom gospodarczym (63,7%), które odnotowały w pierwszej połowie 2008 roku wzrost o 12,3%, jako skutek wyższego wykorzystania wcześniej udzielonych linii kredytowych. Należności od osób prywatnych wzrosły w porównaniu do 2007 roku o 10,2% do poziomu 5 251,5 mln zł. Ich udział w strukturze należności kredytowych brutto ogółem zwiększył się o 0,2 punktu procentowego. Wzrost portfela kredytów dla klientów indywidualnych był efektem rozwoju oferty kierowanej do klientów detalicznych oraz zintensyfikowanych działań promocyjno-sprzedażowych.

Struktura walutowa kredytów na koniec czerwca 2008 roku uległa nieznacznej zmianie w porównaniu z końcem 2007 roku. Udział kredytów w walutach obcych, wynoszący w grudniu 2007 roku 11,2%, spadł do 9,9% w czerwcu 2008 roku. Podkreślić należy, iż Grupa udziela kredytów w walutach obcych klientom, którzy dysponują strumieniem przychodów w walucie kredytu, lub podmiotom, które, zdaniem Grupy, są zdolne przewidzieć lub absorbować ryzyko walutowe bez znaczącego narażenia swojej kondycji finansowej.

Grupa monitoruje na bieżąco koncentrację ekspozycji kredytowych, starając się uniknąć sytuacji, w której portfel jest uzależniony od niewielkiej liczby klientów. Na koniec czerwca 2008 roku zaangażowanie kredytowe Grupy w jednostki niebankowe nie przekroczyło limitu koncentracji wymaganego przez prawo.

Koncentracja zaangażowań – klienci niebankowi

w tys. zł	30.06.2008			31.12.2007		
	Zaangażowanie bilansowe *	Zaangażowanie pozabilansowe	Łączne zaangażowanie	Zaangażowanie bilansowe *	Zaangażowanie pozabilansowe	Łączne zaangażowanie
GRUPA 1	505 211	142 383	647 594	443 585	159 694	603 279
GRUPA 2	132 037	379 690	511 727	132 638	473 595	606 233
GRUPA 3	178 615	298 235	476 850	186 218	298 882	485 100
KLIENT 4	435 744	28 612	464 356	167 690	141 592	309 282
GRUPA 5	3 971	378 582	382 553	21	360 522	360 543
KLIENT 6	80 849	225 719	306 568	10	125 425	125 435
KLIENT 7	300 000	-	300 000	250 000	-	250 000
GRUPA 8	91 009	186 816	277 825	36 406	255 205	291 611
KLIENT 9	199 315	50 685	250 000	199 913	150 087	350 000
GRUPA 10	138 711	103 114	241 825	119 010	100 668	219 678
Razem 10	2 065 462	1 793 836	3 859 298	1 535 491	2 065 670	3 601 161

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

1.2 Jakość portfela kredytowego

Należności Grupy przypisywane są do dwóch 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 2008 roku udział kredytów zagrożonych utratą wartości stanowił 10,8% całego portfela, podczas gdy na dzień 31 grudnia 2007 roku stanowił 11,8%. Spadek dotyczył głównie portfela klientów podlegającego ocenie indywidualnej i związany był zarówno ze spłatą należności w tej grupie klientów jak również wzrostem portfela Banku.

Należności brutto od podmiotów niebankowych według jakości zaangażowania

w tys. zł	Wg stanu na dzień			
	30.06.2008		31.12.2007	
Należności brutto od podmiotów niebankowych				
		Udział %		Udział %
Niezagrożone utratą wartości	14 179 664	89,2%	12 677 263	88,2%
Zagrożone utratą wartości	1 719 448	10,8%	1 697 371	11,8%
oceniane indywidualnie	1 203 201	7,6%	1 209 816	8,4%
oceniane portfelowo	516 247	3,2%	487 555	3,4%
Razem należności od sektora niebankowego	15 899 112	100,0%	14 374 634	100,0%

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

Na dzień 30 czerwca 2008 roku utrata wartości portfela wynosiła 1 447,5 mln zł, co stanowiło niewielki wzrost w porównaniu do kwoty 1 440,4 mln zł na koniec grudnia 2007 roku. Wzrost utraty wartości obliczany portfelowo (IBNR oraz na małych zaangażowaniach) został zrównoważony poprzez spadek na klientach ocenianych indywidualnie. Wskaźnik pokrycia rezerwami spadł z 10% w grudniu 2007 do 9,1% w czerwcu 2008 dzięki nieznacznemu tylko wzrostowi utraty wartości ogółem przy jednoczesnym dużym przyroście należności kredytowych w grupie o ponad 1,6 mld zł w tym samym okresie.

Utrata wartości na należności kredytowe od klientów sektora niebankowego

w tys. zł	Wg stanu na dzień		Zmiana od	
	30.06.2008	31.12.2007	tys. zł	%
Utrata wartości na poniesione niezidentyfikowane straty (IBNR)	56 768	49 845	6 923	13,9%
Utrata wartości na należności	1 390 772	1 390 533	239	0,0%
oceniane indywidualnie	981 212	1 004 895	(23 683)	(2,4%)
oceniane portfelowo	409 560	385 638	23 922	6,2%
Razem utrata wartości	1 447 540	1 440 378	7 162	0,5%
Wskaźnik pokrycia rezerwami należności ogółem	9,1%	10,0%		
Wskaźnik pokrycia rezerwami należności zagrożonych	84,2%	84,9%		

1.3 Zaangażowania pozabilansowe

Na dzień 30 czerwca 2008 roku, zaangażowanie pozabilansowe Grupy wyniosło 12 815,4 mln zł, co oznacza spadek o 4,1% w stosunku do dnia 31 grudnia 2007 roku. Największa zmiana dotyczyła kredytów przyrzeczonych, które stanowiły 82% udzielonych zobowiązań pozabilansowych, a które spadły o 372

mln zł (3,4%). Kwota kredytów przyrzeczonych reprezentuje przyrzucone, ale niewykorzystane linie kredytowe oraz niewykorzystane linie kredytowe w rachunku bieżącym.

Zobowiązania pozabilansowe warunkowe udzielone

w tys. zł	Wg stanu na dzień		Zmiana	
	30.06.2008	31.12.2007	tys. zł	%
Gwarancje	2 015 399	2 158 948	(143 549)	(6,6%)
Akredytywy własne	183 208	146 673	36 535	24,9%
Akredytywy obce potwierdzone	18 241	13 131	5 110	38,9%
Kredyty przyrzucone	10 502 048	10 874 042	(371 994)	(3,4%)
Gwarantowanie emisji	49 500	172 000	(122 500)	(71,2%)
Lokaty do wydania	46 959	-	46 959	100%
Razem	12 815 355	13 364 794	(549 439)	(4,1%)
Rezerwy na zobowiązania pozabilansowe	8 812	13 574	(4 762)	(35,1%)
Wskaźnik pokrycia rezerwami	0,07%	0,10%		

Łączna kwota zabezpieczeń ustanowionych na rachunkach lub aktywach kredytobiorców wyniosła na dzień 30 czerwca 2008 roku 4 234 mln zł, natomiast na dzień 31 grudnia 2007 roku 3 980 mln zł.

W I półroczu 2008 roku Grupa wystawiła 2 132 tytułów egzekucyjnych o łącznej wartości 59,8 zł, podczas gdy w I półroczu 2007 roku wystawiła 2 019 tytułów egzekucyjnych o łącznej wartości 23,6 mln zł.

2. Fundusze zewnętrzne

Według stanu na koniec czerwca 2008 roku łączna wartość funduszy zewnętrznych Grupy wynosiła 27 382,2 mln zł i była o 617,8 mln zł (2,2%) niższa niż na koniec 2007 roku.

Fundusze zewnętrzne

w tys. zł	Wg stanu na dzień		Zmiana	
	30.06.2008	31.12.2007	tys. zł	%
Zobowiązania wobec sektora finansowego	5 547 239	7 085 042	(1 537 803)	(21,7%)
Środki na rachunkach bieżących, w tym:	2 597 787	2 434 363	163 424	6,7%
- <i>środki na rachunkach bieżących banków</i>	<i>1 668 092</i>	<i>2 190 764</i>	<i>(522 672)</i>	<i>(23,9%)</i>
Depozyty terminowe, w tym:	2 947 112	4 609 805	(1 662 693)	(36,1%)
- <i>depozyty terminowe banków</i>	<i>477 270</i>	<i>1 705 572</i>	<i>(1 228 302)</i>	<i>(72,0%)</i>
Odsetki naliczone	2 340	40 874	(38 534)	(94,3%)
Zobowiązania wobec sektora niefinansowego	20 539 214	19 811 369	727 845	3,7%
Środki na rachunkach bieżących, w tym:	8 660 897	8 050 347	610 550	7,6%
- <i>klientów korporacyjnych</i>	<i>3 722 213</i>	<i>3 939 403</i>	<i>(217 190)</i>	<i>(5,5%)</i>
- <i>osób prywatnych</i>	<i>4 232 420</i>	<i>3 498 981</i>	<i>733 439</i>	<i>21,0%</i>
- <i>jednostek budżetowych</i>	<i>444 418</i>	<i>224 502</i>	<i>219 916</i>	<i>97,9%</i>
Depozyty terminowe, w tym:	11 863 237	11 748 246	114 991	1,0%
- <i>klientów korporacyjnych</i>	<i>8 402 602</i>	<i>9 213 611</i>	<i>(811 009)</i>	<i>(8,8%)</i>
- <i>osób prywatnych</i>	<i>1 698 097</i>	<i>1 695 854</i>	<i>2 243</i>	<i>0,1%</i>
- <i>jednostek budżetowych</i>	<i>1 193 686</i>	<i>332 744</i>	<i>860 942</i>	<i>258,7%</i>
Odsetki naliczone	15 080	12 776	2 304	18,0%
Pozostałe zobowiązania, w tym:	1 295 766	1 103 592	192 174	17,4%
Zobowiązania z tytułu sprzedanych papierów wartościowych z udzielonym przyrzeczeniem odkupu	87 330	69 155	18 175	26,3%
Odsetki naliczone	3 937	4 085	(148)	(3,6%)
Razem fundusze zewnętrzne	27 382 219	28 000 003	(617 784)	(2,2%)

Największa zmiana w pozycji zobowiązań wobec sektora finansowego dotyczyła spadku o 1 228,3 mln zł (tj. 72%) na depozytach terminowych banków, w pozycji zobowiązań wobec sektora niefinansowego – prawie trzykrotnego wzrostu (tj. o 860,9 mln zł) depozytów terminowych jednostek budżetowych.

Zobowiązania wobec klientów niebankowych

w tys. zł	Wg stanu na dzień		Zmiana	
	30.06.2008	31.12.2007	tys. zł	%
Zobowiązania wobec:				
Osób prywatnych	5 844 786	5 227 134	617 652	11,8%
Niefinansowych podmiotów gospodarczych	12 633 566	13 776 836	(1 143 270)	(8,3%)
Instytucji niekomercyjnych	532 836	374 503	158 333	42,3%
Niebankowych instytucji finansowych	3 390 649	3 279 105	111 544	3,4%
Sektora budżetowego	1 638 445	558 472	1 079 973	193,4%
Inne zobowiązania	143 548	94 215	49 333	52,4%
Razem	24 183 830	23 310 265	873 565	3,7%
Złotowe	19 197 194	18 814 665	382 529	2,0%
Walutowe	4 986 636	4 495 600	491 036	10,9%
Razem	24 183 830	23 310 265	873 565	3,7%

3. Segment Bankowości Korporacyjnej

3.1 Bankowość Transakcyjna

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

3.1.1 Obsługa transakcyjna

Produkty zarządzania płynnością

Bank jest czołową instytucją obszaru zarządzania płynnością dla firm na polskim rynku bankowym. Wiele lokalnych i międzynarodowych grup kapitałowych powierzyło Bankowi zarządzanie strukturami cash poolingowymi. Kolejnym etapem budowania doświadczeń w tej dziedzinie było uruchomienie struktury rzeczywistego cash poolingu dla pierwszych klientów. W efekcie wdrożenia struktury rzeczywistego cash poolingu na koniec każdego dnia roboczego ujemne salda uczestników struktury są uzupełniane do zera, a nadwyżki z rachunków pozostałych uczestników są przeksięgowywane na jeden wskazany rachunek. Przewagą rzeczywistego cash poolingu nad wirtualnym jest faktyczna konsolidacja środków finansowych całej grupy kapitałowej na jednym rachunku bankowym. Ułatwia to bardziej efektywne zarządzanie przepływami finansowymi w całej grupie i centralizację zarządzania finansami grup kapitałowych.

Bank wykorzystuje doświadczenie w zarządzaniu płynnością zdobyte na rodzimym rynku oraz szeroki zakres działania Citigroup. Oferta Banku została poszerzona o możliwość konsolidowania sald na rachunkach klienta w oddziałach grupy Citi w krajach Europy Środkowo-Wschodniej na jednym rachunku prowadzonym przez Bank. Międzynarodowa konsolidacja sald to rozwiązanie unikatowe na polskim rynku. Trafia w potrzeby grup przedsiębiorstw prowadzących ekspansję na wschodzących rynkach europejskich.

Rachunek zastrzeżony

Rachunek zastrzeżony został nagrodzony prestiżowym wyróżnieniem Europrodukt. Nagroda stanowi doskonałą promocję produktu. Ponadto w ramach popularyzacji rachunku zastrzeżonego w ogólnopolskich dziennikach ukazały się publikacje o tej usłudze. Niewątpliwą zaletą rachunku zastrzeżonego, którą podkreślała kampania marketingowa, jest ograniczenie ryzyka towarzyszącej transakcji. Konstrukcja rachunku zastrzeżonego opiera się bowiem na powierzeniu Bankowi roli strażnika interesów poszczególnych stron transakcji. Na podstawie umowy Rachunku zastrzeżonego zawartej pomiędzy stronami: dostawcą, odbiorcą a Bankiem następuje rozliczenie transakcji na warunkach ustalonych przez strony, podczas gdy wykonawcą tej umowy jest Bank. Rozwiązanie to ma zastosowanie wtedy, gdy środki przeznaczone na realizację transakcji powinny podlegać ścisłej kontroli oraz być wykorzystane zgodnie z ich przeznaczeniem uzgodnionym między stronami.

Mikrowpłaty

Mikrowpłaty są produktem skierowanym do sądów i prokuratur. Nowy produkt pozwala tym instytucjom naliczać odsetki od wadów i depozytów sądowych dla każdego indywidualnego przypadku. W I półroczu 2008 roku Bank organizował konferencje i spotkania promujące nowe rozwiązanie. Podczas prezentacji potencjalni klienci mogli poznać możliwości platformy Mikrowpłaty zintegrowanej z systemami finansowymi. Rezultatem promocji jest ciągle poszerzanie bazy klientów.

Produkty Gotówkowe

Na polskim rynku wiele transakcji jest nadal rozliczane gotówkowo. Bank zapewnia swoim klientom kompleksową obsługę w zakresie wpłat, wypłat i konwojowania gotówki. Klientami Banku są największe sieci hipermarketów i stacji benzynowych. Wartość wpłat gotówkowych klientów Banku w I połowie 2008 roku była o 10% wyższa w porównaniu do analogicznego okresu roku poprzedniego. Aby sprostać rosnącym oczekiwaniom klientów, Bank rozszerzył listę lokalizacji, w których można deponować gotówkę. Liczba centrów obsługi gotówki na koniec I półrocza 2008 roku była o jedną trzecią większa w porównaniu do analogicznego okresu 2007 roku.

Bankowość Elektroniczna

W I połowie 2008 roku kontynuowano współpracę z największymi dostawcami systemów ERP (Enterprise Resource Planning) w Polsce. Efektem wspólnych przedsięwzięć jest poprawa kompatybilności systemów finansowo – księgowych wykorzystywanych przez klientów Banku i platformy bankowości elektronicznej CitiDirect, co znacząco ułatwia dystrybucję platformy wśród potencjalnych klientów oraz automatyzację procesu wprowadzania zleceń. Sześć aplikacji (IMPULS, CDN XL, CDN OPTIMA, XPERTIS 2008, SYMFONIA FORTE 2007 oraz SIMPLE.ERP) jest oprogramowaniem certyfikowanym. Oznacza to możliwość pełnej integracji z systemami Bankowości Elektronicznej Banku.

W I połowie 2008 roku aktywowano 529 klientów w systemie bankowości elektronicznej CitiDirect. Większość z aktywacji wykonywano w ciągu 48 godzin od momentu podpisania umowy z klientem. Wysoka jakość obsługi i zadowolenie klientów są priorytetem Banku. Szybka aktywacja systemów bankowości elektronicznej jest ważnym elementem realizacji tego celu.

Na koniec I połowy 2008 roku liczba klientów korporacyjnych posiadających system bankowości internetowej w stosunku do końca I połowy 2007 wzrosła o 16,65 % i wyniosła ponad 8 tysięcy. Ogólna wartość przetworzonych w tym okresie transakcji wyniosła łącznie ponad 430 mld zł i w stosunku do analogicznego okresu roku 2007 była o 14 mld zł większa co stanowi 3,4 % wzrost ich wartości. W I połowie 2008 roku liczba przelewów papierowych utrzymywała się na niskim poziomie – miesięczna średnia nie przekraczała 10,7 tysiąca.

Produkty kartowe

Od początku 2008 roku Bank kontynuował aktywną promocję swoich kart przedpłaconych na wielu konferencjach i seminariach. Bank zorganizował również serie konferencji regionalnych dla potencjalnych klientów z sektora publicznego. Celem inicjatyw jest umocnienie pozycji lidera rynku – obecnie udział w

rynku kształtuje się na poziomie 71%. Karty przedpłacone Banku są często wykorzystywane w ramach programów lojalnościowych i promocyjnych. Karty przedpłacone Banku Handlowego znajdują również zastosowanie jako narzędzie dystrybucji świadczeń socjalnych. Na koniec I półrocza 2008 roku Bank wydał łącznie ponad 395 tysięcy kart przedpłaconych, a liczba aktywnych kart przedpłaconych na koniec tego okresu wynosiła ponad 285 tysięcy.

Na koniec I półrocza 2008 roku liczba wydanych kart typu business wyniosła 17,6 tysięcy, co stanowi 13% wzrost w stosunku do liczby kart wydanych na koniec I półrocza 2007 roku. Bank dokłada starań, aby podtrzymać imponujące tempo wzrostu.

Unikasa

W I półroczu 2008 roku Bank podjął działania zmierzające do rozszerzenia zasięgu Sieci Obsługi Płatności Unikasa. Unikasa jest nowoczesnym produktem, który usprawnia obsługę należności klientów Banku oraz umożliwia płatnikowi regulowanie rachunków za produkty i usługi w najczęściej odwiedzanych miejscach - sieciach handlowych, stacjach benzynowych, a także w biurach obsługi klienta. Aby rozszerzyć listę dostępnych punktów obsługi sieci Bank wdrożył nowy model biznesowy. Kontrahenci Banku mogą obecnie tworzyć swoją sieć pod własną marką (White Label), bądź pod marką Unikasa Partner. Płatności przyjęte w nowo tworzonych punktach obsługi są rozliczane w systemie Unikasa na dotychczasowych zasadach. W pierwszym półroczu zostało otwartych ponad 100 nowych punktów agencyjnych pod marką Unikasa Partner.

Aby podtrzymać zainteresowanie płatników największych klientów Sieci, Bank przeprowadził Wielką Loterię Unikasy. Uczestnicy konkursu mogli wygrać atrakcyjne nagrody – karty przedpłacone oraz zestawy upominkowe.

Baza wystawców faktur, które mogą być uregulowane za pośrednictwem Sieci Unikasa, została poszerzona o firmy z sektora ubezpieczeń i mediów.

Przelewy Zagraniczne

W I połowie 2008 roku Bank odnotował wzrost liczby transakcji o 13% w porównaniu z analogicznym okresem w 2007 roku.

Priorytetem Banku jest pełna integracja rozwiązań stosowanych w zakresie płatności w walucie euro z systemem płatności stosowanym w Unii Europejskiej. Bank na bieżąco dostosowuje swoją ofertę do wytycznych Unii Europejskiej. Klienci Banku mają możliwość realizacji płatności SEPA – płatności w walucie euro obsługiwanej według jednolitych zasad. Na podkreślenie zasługuje fakt, że jako jeden z nielicznych banków na polskim rynku Bank Handlowy od pierwszego dnia wdrożenia SEPA był gotowy zarówno na odbieranie jak i wysyłanie płatności w nowym systemie. Jako wyraz uznania dla zaangażowania Banku, otwartości na zmiany i podziękowania za wysiłek we wdrożeniu projektu SEPA Związek Banków Polskich przyznał Bankowi Handlowemu wyróżnienie "Lider SEPA w Polsce".

Wychodząc naprzeciw zaleceniom Europejskiego Banku Centralnego Bank Handlowy został uczestnikiem rozliczeń w systemie TARGET2. System TARGET2 służy do szybkich rozliczeń w walucie euro na obszarze Unii Europejskiej. Dotychczas takie rozliczenia pomiędzy dwoma krajami UE wymagały zastosowania co najmniej dwóch systemów. Obecnie wszystko rozliczane jest przez jeden system, co zwiększa dokładność i bezpieczeństwo rozliczeń.

Elektroniczne Przekazy Pocztowe

Elektroniczne Przekazy Pocztowe to produkt skierowany do klientów korporacyjnych, którzy przekazują środki pieniężne w formie gotówkowej osobom fizycznym. W I połowie 2008 roku Bank osiągnął ponad 10% wzrost liczby przekazów pocztowych w stosunku do analogicznego okresu w 2007 roku oraz ponad 21% wzrost wartości zrealizowanych przekazów.

Usługa Elektroniczne Przekazy Pocztowe cieszy się dużym zainteresowaniem wśród nowych klientów.

Dla klientów Bankowości Detalicznej Banku Handlowego udostępniona została usługa „Wyślij Gotówkę” („Send Cash”), która funkcjonuje analogicznie do elektronicznych przekazów pocztowych oferowanych

klientom korporacyjnym. Usługa pozwala na łatwe i bezpieczne wysłanie gotówki przez klientów indywidualnych w dowolne miejsce na terenie całej Polski.

Polecenie Zapłaty

W I połowie 2008 roku Bank odnotował 7% wzrost wolumenu obsługiwanych transakcji w ramach polecenia zapłaty w porównaniu z analogicznym okresem 2007 roku. Udział Banku w rynku kształtuje się na poziomie 40%. Priorytetem Banku jest dalszy wzrost rozpoznawalności Polecenia Zapłaty wśród płatników jako bezpiecznej i komfortowej formy regulowania swoich należności. Realizując tą strategię Bank wprowadził na rynek innowacyjny i unikatowy produkt Polecenie Zapłaty Komfort. Nowe rozwiązanie, to funkcjonalne rozszerzenie obecnej oferty Banku o technologię telefonii komórkowej, polegające na informowaniu płatników przez wierzyciela o zbliżającym się terminie płatności Polecenia Zapłaty w formie wiadomości SMS. Płatnik po otrzymaniu takiej wiadomości może sam wstrzymać realizację Polecenia Zapłaty poprzez odesłanie odpowiedniej wiadomości. Nowa usługa idealnie wpisuje się w strategię Banku wprowadzania na rynek produktów z tzw. płatności mobilnych.

Jako członek Koalicji dla Polecenia Zapłaty Bank aktywnie współpracuje z innymi uczestnikami rynku w celu dalszego rozwoju produktu. Do najnowszych inicjatyw Koalicji można zaliczyć projekt zastąpienia wymienianych między bankami zgód papierowych przez formę elektroniczną. Efektem wspólnych prac ma być stworzenie platformy do wymiany elektronicznych aprobat.

Speedcollect

W I półroczu 2008 roku Speedcollect został rozbudowany o kolejną funkcjonalność. Dotychczas produkt obsługiwał tylko masowe płatności krajowe. Od tego okresu pojawiła się możliwość rozliczania masowych płatności walutowych. Dotyczy to zarówno wpłat z zagranicy jak i wewnętrznych rozliczeń krajowych w walutach obcych.

3.1.2 Produkty finansowania handlu

W I półroczu 2008 roku Bank kontynuował działania mające na celu intensyfikację sprzedaży, poprawę efektywności oraz zmniejszenie ryzyka straty kredytowej.

Bank doprowadził do przebudowy modelu operacyjnego obsługi produktów finansowania handlu. Oczekiwane oszczędności przyczynią się do poprawy zyskowności produktów. Podjęto inicjatywę mającą na celu jeszcze lepsze wykorzystanie kontaktów z globalną siecią Citigroup. Rozbudowana sieć Citi ma być wykorzystana jako platforma dla ekspansji produktów obsługi handlu, szczególnie do zwiększenia liczby awizowanych akredytyw przez sieć Citi.

W I półroczu 2008 roku Bank zanotował 5% wzrost ilości wykonanych transakcji wszystkich rodzajów faktoringu w porównaniu do analogicznego okresu roku ubiegłego. Dużą część tego wzrostu stanowi ponad czterokrotny wzrost ilości transakcji i wartości finansowania dla faktoringu bez regresu (w szczególności Programów Finansowania Dostawców).

Jako warte podkreślenia wydarzenia i osiągnięcia I półroczu 2008 roku w obszarze finansowania handlu można wymienić:

- umocnienie pozycji Banku jako wiodącego usługodawcy w zakresie finansowania dostawców w Polsce, co przejawia się we wzroście liczby obsługiwanych programów oraz wzroście liczby obsługiwanych dostawców. W I połowie 2008 roku Bank zaimplementował program finansowania dostawców dla jednej z wiodących sieci handlowych na świecie,
- udzielenie gwarancji celnej dla jednej z największych na świecie firm kurierskich,
- wystawienie akredytywy importowej dla jednej z największych firm chemicznych w Polsce,
- wystawienie akredytywy importowej dla jednej z największych firm produkujących nawozy azotowe oraz tworzywa sztuczne,
- otrzymanie akredytyw eksportowych dla jednego z największych, światowych producentów stali,
- uruchomienie programu dyskonta wiarytelności handlowych dla lidera usług telekomunikacyjnych,
- intensyfikacja wdrożenia Programów Finansowania Dostawców, czego efektem jest podpisanie 38 umów faktoringu właściwego,
- potwierdzenie akredytywy dla światowego lidera w branży telekomunikacyjnej i IT,

- udzielenie gwarancji do emisji papierów wartościowych dla międzynarodowej korporacji specjalizującej się w konstrukcji maszyn,
- wystawienie serii akredytyw dla czołowych firm i instytucji, zwłaszcza specjalizujących się w obrocie stałą, ropą i kosmetykami.

3.1.3 Usługi powiernicze i depozytariusza

Bank prowadzi działalność powierniczą na podstawie przepisów prawa polskiego i zgodnie z międzynarodowymi standardami usług powierniczych, potrafiąc sprostać wymogom największych i najbardziej wymagających klientów instytucjonalnych.

Bank jest liderem 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 (obecnie Komisja Nadzoru Finansowego), 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.

Bank realizuje również rozliczenia transakcji zawieranych przez klientów instytucjonalnych na elektronicznej platformie obrotu dłużnymi papierami wartościowymi, działającej pod nazwą MTS-Poland, zorganizowanej przez spółkę MTS-CeTO S.A., a także rozliczenia transakcji w obrocie papierami wartościowymi dla zdalnych uczestników Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. i MTS-CeTO S.A. W dalszym ciągu notowany jest znaczący wzrost aktywności brokerów zagranicznych pełniących funkcję zdalnych uczestników Giełdy, co znajduje odzwierciedlenie we wzroście wolumenów rozliczanych przez Bank transakcji w latach następnych.

W minionym okresie Bank kontynuował działania na rzecz doskonalenia regulacji prawnych rynku papierów wartościowych, uczestnicząc poprzez delegowanych przedstawicieli w pracach Rady Banków Depozytariuszy przy Związku Banków Polskich oraz zespołu doradczego przy Krajowym Depozycie Papierów Wartościowych S.A. Eksperti Banku pracowali nad możliwością wprowadzenia do polskiego systemu prawnego koncepcji rachunku zbiorczego, który funkcjonowałby na poziomie uczestników Krajowego Depozytu Papierów Wartościowych S.A. (tzw. *omnibus account*) oraz nowymi rozwiązaniami prawnymi dla pożyczek papierów wartościowych i krótkiej sprzedaży. Finalizacja wymienionych tu przykładowo projektów przybliży praktyki obowiązujące na naszym rynku do standardów międzynarodowych. Bank współpracuje z Komisją Nadzoru Finansowego, Krajowym Depozytem Papierów Wartościowych S.A. i Giełdą Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. przy wprowadzaniu nowych rozwiązań systemowych.

Według stanu na 30 czerwca 2008 roku Bank prowadził 12 354 rachunków papierów wartościowych.

W tym samym czasie Bank pełnił obowiązki depozytariusza dla siedmiu otwartych funduszy emerytalnych:

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

oraz dla dwóch pracowniczych funduszy emerytalnych:

- Pracowniczego Funduszu Emerytalnego „Słoneczna Jesień”,
- Pracowniczego Funduszu Emerytalnego Telekomunikacji Polskiej S.A.

Bank pełnił obowiązki depozytariusza dla trzydziestu dziewięciu funduszy i subfunduszy inwestycyjnych, zarządzanych przez następujące Towarzystwa Funduszy Inwestycyjnych:

- BZ WBK AIB TFI S.A.
- PKO TFI S.A.
- SEB TFI S.A.
- PIONEER PEKAO TFI S.A.
- LEGG MASON TFI S.A.
- GE Debt TFI S.A.

3.1.4 Biuro ds. Unii Europejskiej

W I półroczu 2008 roku Biuro ds. Unii Europejskiej przeprowadziło kampanię promocyjno-informacyjną dotyczącą nowej perspektywy finansowej 2007-2013. Kampania była skierowana zarówno do obecnych jak i potencjalnych klientów Banku. Reprezentanci Banku uczestniczyli w konferencji zorganizowanej dla sektora motoryzacyjnego, podczas której Biuro ds. UE prezentowało możliwości finansowania inwestycji branży motoryzacyjnej środkami pochodzącymi z dotacji w latach 2007-2013.

Przedstawiciele Banku wzięli udział w cyklu konferencji regionalnych poświęconych tematyce usprawnienia pracy urzędów oraz skutecznym metodom dystrybucji świadczeń socjalnych i zasiłków dla bezrobotnych. W seminariach udział wzięli przedstawiciele Powiatowych Urzędów Pracy oraz Miejskich Ośrodków Pomocy Społecznej.

W ramach kampanii przedstawiciele Banku wzięli udział w cyklu konferencji regionalnych poświęconych tematyce społecznej odpowiedzialności biznesu oraz roli środków unijnych w zwiększaniu aktywności wolontariatu pracowniczego. W seminariach udział wzięli przedstawiciele regionalnych samorządów oraz przedsiębiorcy z danego województwa.

W ramach prac Biura ds. Unii Europejskiej przedstawiciele Banku uczestniczyli w dniach eksperckich prowadzonych w Szkole Głównej Handlowej w Warszawie. Tematyka dni eksperckich koncentrowała się na możliwościach wykorzystania środków unijnych w rozpoczęciu działalności gospodarczej, prowadzeniu i rozwoju firmy.

W oddziałach Banku w Krakowie i Kielcach zorganizowano „Dni Otwarte na Doradztwo Unijne”. Podczas Dni Otwartych można było uzyskać wiedzę jak pozyskać środki na realizację własnych inwestycji z wykorzystaniem funduszy z Unii Europejskiej. Kampania została skierowana do firm segmentu małych i średnich przedsiębiorstw, wzięło w niej udział kilkadziesiąt firm z regionu.

Jednym z priorytetów Banku jest ekspansja w obszarze finansowania inwestycji z dofinansowaniem unijnym oraz rozszerzenie oferty doradztwa dla klientów Banku zarówno z sektora przedsiębiorczości prywatnej, jak i sektora publicznego. W ramach realizacji strategii unijnej Bank Handlowy w Warszawie S.A. oraz Kreditanstalt für Wiederaufbau podpisały II Umowę na realizację programu skierowanego do samorządów Municipal Finance Facility. Umowa zakłada wsparcie Banku przez środki unijne w finansowaniu jednostek samorządu terytorialnego na preferencyjnych warunkach.

W związku z uruchamianiem środków unijnych dla przedsiębiorców Bank rozpoczął prowadzenie kampanii doradczo – informacyjnej wśród swoich klientów. Wynikiem tej kampanii było podpisanie kolejnych umów doradztwa unijnego.

3.2 Działalność Pionu Skarbu

W I połowie 2008 roku Bank umocnił swoją pozycję rynkową w zakresie transakcji wymiany walutowej z klientami niebankowymi, poprzez konsekwentną realizację strategii sprzedaży tego produktu. Stabilnym wolumenem towarzyszył wzrost przychodów Banku z tytułu tych transakcji o prawie 20% oraz wzrost liczby aktywnych klientów o prawie 8% w porównaniu z analogicznym okresem roku poprzedniego.

Platforma internetowa cieszy się niesłabnącą popularnością wśród klientów nie będących bankami, dając im dostęp do atrakcyjnych cen oraz wiele możliwości zabezpieczania swojej ekspozycji na ryzyko wymiany walutowej. Osiągnięte wyniki akwizycyjne dowodzą, iż jest ona doskonałym narzędziem do pozyskiwania nowych klientów, o czym świadczy odnotowany wzrost liczby aktywnych rachunków na platformie o około 65% w porównaniu do analogicznego okresu roku 2007. Ponadto skuteczność obranej strategii produktowej potwierdza wzrost wolumenów transakcyjnych o ponad 130% w odniesieniu do pierwszego półrocza poprzedniego roku.

W celu zabezpieczenia swojej ekspozycji na ryzyko walutowe klienci coraz częściej wykorzystują transakcje opcyjne. Dowodem tego jest wzrost obrotów na tym produkcie o prawie 50% w stosunku do pierwszego półrocza poprzedniego roku. Ponadto wzrost liczby aktywnych klientów oraz wzrost przychodów Banku z tytułu transakcji opcyjnych potwierdzają fakt, iż Bank stale umacnia swoją pozycję na rynku walutowych instrumentów pochodnych.

Warto zwrócić także uwagę na obszar złożonych instrumentów pochodnych, gdzie w I połowie 2008 roku obroty wzrosły o 7% w stosunku do pierwszej połowy roku ubiegłego.

3.3 Bankowość Przedsiębiorstw

Bank należy do liderów bankowości przedsiębiorstw w Polsce. Jego udział w kredytach dla firm na koniec I połowy 2008 roku nie zmienił się w porównaniu z końcem 2007 roku i wyniósł 4,2%, natomiast w depozytach firm wyniósł odpowiednio 8,2% wobec 8,5% na koniec 2007 roku. Udział Banku w emisji krótkoterminowych papierów dłużnych, mierzony wielkością zadłużenia, wzrósł znacząco do 20,3% na koniec czerwca 2008 roku wobec 15,8% na koniec 2007 roku.

Bank działa w oparciu o model obsługi przedsiębiorstw, na który składa się szeroka oferta produktowa oraz w pełni zindywidualizowana obsługa.

Potencjalnymi klientami bankowości przedsiębiorstw Banku są wszystkie firmy działające w Polsce, za wyjątkiem sektorów trwale wyłączonych ze względu na ogólną politykę Banku oraz firm, które znajdują się na ściśle określonych listach restrykcyjnych ze względu na międzynarodowe lub amerykańskie sankcje.

Pozycja Banku jest szczególnie silna w obsłudze międzynarodowych korporacji oraz największych polskich przedsiębiorstw, niemniej jednak Bank kładzie również szczególny nacisk na umocnienie pozycji w segmencie małych i średnich przedsiębiorstw. Bank posiada także wiodącą pozycję w obsłudze transakcji na rynku pieniężnym i walutowym. Celem Banku jest utrzymanie pozycji w tych segmentach rynku. W obsłudze największych klientów silnym atutem Banku jest jego przynależność do Citigroup. Bank jest w stanie zaoferować klientom unikalne usługi, łączące jego znajomość krajowego otoczenia gospodarczego z międzynarodowym doświadczeniem i globalnym zasięgiem Citigroup.

3.3.1 Bankowość Korporacyjna i Inwestycyjna

W zakresie bankowości korporacyjnej Bank świadczy kompleksowe usługi finansowe dla ponad 130 największych polskich i zagranicznych korporacji, które, oprócz potrzeb w zakresie podstawowego wachlarza produktów, potrzebują doradztwa w zakresie inżynierii finansowej. Bank zapewnia w tym obszarze koordynację oferowanych produktów z zakresu skarbu i zarządzania środkami finansowymi oraz przygotowuje oferty kredytowe różnorodnych form finansowania. Innowacyjność i konkurencyjność w zakresie oferowanych nowoczesnych struktur finansowania jest wynikiem połączenia lokalnej wiedzy i doświadczenia, a także współpracy w ramach globalnej struktury Citigroup.

W I półroczu 2008 roku Bank w dalszym ciągu aktywnie wspierał ekspansję i rozwój swoich klientów na rynku krajowym i międzynarodowym samodzielnie udzielając im finansowania, angażując się w największe kredyty konsorcjalne oraz zapewniając niezbędną analizę i doradztwo. Poza współpracą z dotychczasowymi klientami Bank aktywnie rozwijał współpracę z nowymi, dynamicznymi, polskimi przedsiębiorstwami będącymi liderami w swoich branżach.

Do najbardziej istotnych transakcji I półrocza 2008 roku należy zaliczyć emisję 5-letnich obligacji dla TVN S.A. o łącznej wartości nominalnej 500 mln złotych z terminem wykupu w czerwcu 2013 roku. Emisja była pierwszą transzą Programu Emisji Obligacji o wartości 1 miliarda złotych. Celem emisji jest

wcześniejsza częściowa lub pełna spłata dziesięcioletnich euroobligacji wyemitowanych w 2003 roku, a także finansowanie ogólnych celów korporacyjnych, w tym zakupu 25% udziałów w platformie cyfrowej „n”. Bank pełnił w transakcji rolę współorganizatora emisji.

3.3.2 Bankowość Przedsiębiorstw

Pion Bankowości Przedsiębiorstw obsługuje podmioty gospodarcze, których roczne przychody znajdują się w przedziale od 8 mln do 1 mld zł, korporacje, które mają globalne relacje z grupą Citi oraz jednostki samorządów terytorialnych i sądy.

W I półroczu 2008 roku Bank prowadził rachunki ok. 7,8 tys. klientów, podczas gdy na rynku polskim funkcjonowało ok. 25 tys. podmiotów gospodarczych spełniających ww. kryteria.

Model obsługi klientów oparty jest o trzy segmenty obsługi klientów: Departament Małych i Średnich Przedsiębiorstw (MSP), Departament Dużych Przedsiębiorstw oraz Departament Klientów Globalnych. W ramach Pionu Bankowości Przedsiębiorstw obsługiwane są przez oddziały Banku również jednostki samorządu terytorialnego (Sektor Publiczny).

W ramach segmentu MSP obsługiwani są klienci o rocznych przychodach ze sprzedaży od 8 mln zł do 75 mln zł, w ramach segmentu Dużych Przedsiębiorstw obsługiwani są klienci o rocznych przychodach ze sprzedaży od 75 mln zł do 1 mld zł, a w zakresie segmentu Klientów Globalnych Bank świadczy usługi na rzecz wszystkich klientów, którzy mają globalne relacje z grupą Citi (na ogół firmy córki koncernów międzynarodowych).

Bank posiada sieć 18 centrów korporacyjnych zlokalizowanych w głównych ośrodkach gospodarczych w kraju, dedykowanych klientom bankowości przedsiębiorstw, jak również znaczna część sieci detalicznej jest przystosowana do obsługi klientów korporacyjnych. Łącznie, klienci z tego segmentu obsługiwani są przez 120 placówek w całym kraju.

I półrocze 2008 jest kolejnym okresem, w którym tak zdefiniowany model obsługi - pozwalający na bardziej zindywidualizowaną obsługę przedsiębiorstw w poszczególnych segmentach klientów oraz lepsze dopasowanie oferty do szerokich potrzeb produktowych klientów - przynosi bardzo dobre efekty:

- Wzrost liczby nowopozyskanych klientów

W I półroczu 2008 roku pozyskaliśmy 634 nowych klientów. 62% z nich zostało pozyskanych dzięki kampaniom marketingowym takim jak - „Online Trading” czy „Programy Finansowania dostawców” skierowanych do wyselekcjonowanych grup potencjalnych klientów

Liczba pozyskanych klientów *

	I półrocze 2008	I półrocze 2007	Zmiana	
			Liczba	%
Liczba klientów/przedsiębiorstw pozyskanych w danym okresie	634	617	17	2,8%
% klientów aktywnie współpracujących z bankiem	53,8%	44,2%	9,6%	21,7%

* z wyłączeniem klientów globalnych

- Zrównoważony wzrost aktywów oparty o optymalizację efektywności zaangażowanych środków

Według stanu na koniec I półrocza 2008 roku Bank odnotował 11,2% wzrost aktywów w ramach bankowości przedsiębiorstw w porównaniu do stanu na koniec I półrocza 2007 roku, w segmencie MSP wzrost ten wyniósł 13,4%, w segmencie Dużych Przedsiębiorstw ok. 25%, a w Sektorze Publicznym aż 41,4%.

Na wyraźne podkreślenie zasługuje również fakt intensywnych działań Banku w obszarze:

- produktów finansowania handlu. W I półroczu 2008 roku Bank kontynuował działania mające na celu intensyfikację sprzedaży, poprawę efektywności oraz zmniejszenie ryzyka straty kredytowej, co spowodowało 5% wzrost ilości wykonanych transakcji wszystkich rodzajów faktoringu w porównaniu do analogicznego okresu roku ubiegłego. Dużą część tego wzrostu stanowi ponad czterokrotny wzrost ilości transakcji i wartości finansowania dla faktoringu bez regresu (w szczególności Programów Finansowania Dostawców);
- transakcji leasingowych - W I połowie 2008 roku odnotowano 13% wzrost ilości podpisanych nowych umów leasingowych w stosunku do analogicznego okresu roku 2007.

w tys. zł	I półrocze 2008	I półrocze 2007	Zmiana	
			Kwota	%
Bankowość Przedsiębiorstw	7 400 103	6 653 392	746 711	11,2%
W tym:				
MSP	897 337	791 435	105 902	13,4%
Duże Przedsiębiorstwa	1 845 589	1 477 933	367 656	24,9%
Sektor Publiczny	78 092	55 232	22 860	41,4%
Klienci Globalni	3 755 254	3 688 684	66 570	1,8%

- *Dynamiczny wzrost sald na rachunkach bieżących i depozytach terminowych w Sektorze Publicznym*

Na koniec I półrocza 2008 odnotowano dynamiczny wzrost sald na rachunkach bieżących i depozytach terminowych o prawie 85% w porównaniu do stanu na koniec I półrocza 2007 roku, głównie jako rezultat licznych konferencji i spotkań promujących nową ofertę produktową w zakresie bankowości transakcyjnej, skierowanej do sądów i prokuratur – tzw. Mikrowpłat, pozwalającej instytucjom naliczać odsetki od wadliwych i depozytów sądowych dla każdego indywidualnego przypadku.

Depozyty ogółem w Sektorze Publicznym

w tys. zł	I półrocze 2008	I półrocze 2007	Zmiana	
			Kwota	%
Sektor Publiczny	1 583 564	856 580	726 984	84,9%

- *Wzrost wolumenu transakcji walutowych*

Dzięki innowacyjnemu kanałowi dystrybucji dla transakcji wymiany walutowej (tzw. OLT) oraz oferty produktowej zabezpieczania ekspozycji na ryzyko wymiany walutowej w I półroczu 2008 roku Bank odnotował 32,5% wzrost wartości transakcji walutowych wykonywanych przez klientów w segmencie MSP i aż 175% wzrost w Sektorze Publicznym.

Wolumen transakcji walutowych

w mln zł	I półrocze 2008	I półrocze 2007	Zmiana	
			Kwota	%
MSP	7 119	5 374	1 745	32,5%
Sektor Publiczny	963	350	613	175%

- *Pozostałe kluczowe inicjatywy I półrocza 2008*

Uruchomiono kolejny program finansowania dostawców z wiodącą siecią hipermarketów w Polsce, w wyniku czego Bank pozyskał kolejnych 19 nowych klientów.

W segmencie Dużych Przedsiębiorstw zostały zawarte kolejne znaczące umowy w zakresie zarządzania środkami finansowymi klienta. Liczba klientów aktywnie współpracujących z Bankiem wzrosła o 26.

Przeprowadzono kampanię promocyjno-informacyjną dotyczącą nowej perspektywy finansowej 2007-2013 i wykorzystania funduszy z Uni Europejskiej.

W związku z uruchamianiem środków unijnych dla przedsiębiorców Bank kontynuował prowadzenie kampanii doradczo – informacyjnej wśród swoich klientów. Wynikiem tej kampanii było podpisanie kolejnych umów doradztwa unijnego.

W segmencie Klientów Globalnych – dla pierwszych klientów uruchomione zostały struktury rzeczywistego cash pooling – udostępniając klientom kolejne rozwiązania z obszaru zarządzania płynnością firm. W efekcie wdrożenia struktury rzeczywistego cash pooling na koniec każdego dnia roboczego ujemne salda uczestników struktury są uzupełniane do zera, a nadwyżki z rachunków pozostałych uczestników są przeksięgowywane na jeden wskazany rachunek.

W I półroczu 2008 roku w końcową fazę wdrożenia weszły inicjatywy w zakresie modelu obsługi klienta instytucjonalnego, mające na celu maksymalizowanie efektywności platformy obsługi przedsiębiorstw jak i efektywności operacyjnej. Dotyczy to między innymi uruchomienia zintegrowanej platformy obsługi obejmującej zarówno mikroprzedsiębiorstwa jak i firmy z obrotami do 75 mln zł umożliwiającej pełną i dynamiczną współpracę z segmentem Małych i Średnich Przedsiębiorstw.

3.4 Działalność maklerska

Grupa prowadzi działalność maklerską na rynku kapitałowym za pośrednictwem spółki Dom Maklerski Banku Handlowego S.A. („DMBH”), w której Bank posiada 100-procentowy udział.

W I półroczu 2008 roku DMBH pośredniczył w 12,46 % obrotów akcjami na rynku wtórnym. Wynik ten uplasował DMBH na pierwszym miejscu w Polsce, jeśli chodzi o wielkość obrotów. W omawianym okresie wartość transakcji zawartych za pośrednictwem DMBH na rynku akcji na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. wyniosła 21 247,86 mln zł (wzrost o 1,08% w stosunku do analogicznego okresu poprzedniego roku). Wartość obrotów na GPW spadła w tym okresie o 30,32 % w stosunku do analogicznego okresu roku poprzedniego.

Liczba rachunków inwestycyjnych prowadzonych przez DMBH na koniec I półrocza 2008 roku wynosiła 9 970.

Na koniec I półrocza 2008 DMBH pełnił funkcję Animatora dla 38 spółek, co stanowi 10,4 % wszystkich akcji notowanych na GPW. Dodatkowo Wydział Inwestycji Własnych pełni tę funkcję dla kontraktów terminowych na indeks WIG20 oraz jednostek indeksowych MW20. Wśród animowanych spółek znalazły się spółki zagraniczne notowane równolegle na macierzystych rynkach (MOL i ORCO Property Group).

W I półroczu 2008 roku DMBH przeprowadził dwie publiczne oferty akcji. W styczniu zakończył nową emisję akcji (z prawem poboru) spółki ELEKTROBUDOWA S.A. o wartości 89,7 mln zł a w marcu ofertę połączeniową akcji serii G Inter Cars S.A. o wartości 201,6 mln zł, kierowaną do akcjonariuszy JC Auto S.A. Udział DMBH w rynku publicznych ofert akcji szacujemy na około 3%.

W lutym 2008 roku, na zlecenie Goodyear, DMBH przeprowadził wezwanie na sprzedaż akcji FO Dębica S.A. Wartość transakcji wyniosła 101,7 mln zł.

Wybrane pozycje rachunku wyników i bilansu *

Nazwa spółki	Siedziba	Udział Banku w kapitale zakładowym spółki	Suma bilansowa 30.06.2008	Kapitał własny 30.06.2008	Wynik finansowy netto za I półrocze 2008 roku
		%	tys. zł	tys. zł	tys. zł
Dom Maklerski Banku Handlowego S.A.	Warszawa	100,00	631 740	86 572	4 132

* dane jednostkowe, nie są audytowane w trakcie roku

3.5 Działalność leasingowa

Działalność leasingowa w ramach Grupy prowadzona jest poprzez spółkę Handlowy-Leasing Sp. z o.o., w której Bank posiada 100% udziałów.

Kwota należności leasingowych wyniosła na dzień 30 czerwca 2008 roku 1 219,3 mln zł, co stanowi wzrost w stosunku do wartości należności leasingowych na 31 grudnia 2007 roku o 12 %.

W pierwszej połowie 2008 roku podpisano 2 857 umów (w kwocie 395,7 mln zł), co oznacza wzrost o ok. 13% w stosunku do analogicznego okresu roku 2007 (przy wartości nowych umów 396,8 mln zł), co jest zgodne z pożądanym efektem zwiększenia dywersyfikacji portfela.

Struktura aktywów oddanych w leasing w I półroczu 2008 roku przedstawiała się następująco:

- nadal dominuje udział środków transportu ciężkiego, stanowiących obecnie ponad 53,3% wartości ogółem sfinansowanych ruchomości,
- znacząco wzrósł udział samochodów osobowych w strukturze leasingowanych pojazdów – z 5,2% w I półroczu 2007 roku do 18,4% (niemal 50 mln zł w pierwszym półroczu 2008 r.).
- wartość maszyn oddanych w leasing na koniec I półrocza 2008 roku wyniosła 124,9 mln zł i była niemal identyczna jak w analogicznym okresie roku ubiegłego.

Wartość nowych umów

w mln zł	I półrocze 2008	I półrocze 2007	Zmiana %
Wartość podpisanych umów w danym okresie	395,7	396,8	(0,3)
Wartość podpisanych umów w danym okresie – Pojazdy	270,6	267,9	1,0
Wartość podpisanych umów w danym okresie – Maszyny i Urządzenia	124,9	127,5	(2,0)

Istotny wpływ na wyhamowanie szybkiego tempa wzrostu WAN ma osłabienie popytu na rynku transportowym, w segmencie samochodów ciężarowych, ciągników siodłowych i naczep.

W celu zrównoważenia spadków w sektorze samochodów ciężarowych podejmowane są działania mające zwiększyć penetrację rynku maszyn, urządzeń i samochodów osobowych, takie jak współuczestnictwo w imprezach organizowanych przez dostawców dla klientów, obecność na wszystkich znaczących targach branżowych (m.in. Plastpol, Machtool, Budma, Autostrada), wspólnie z dostawcami budując ofertę dla klientów.

Wybrane pozycje rachunku wyników i bilansu *

Nazwa spółki	Siedziba	Udział Banku w kapitale zakładowym spółki %	Suma bilansowa 30.06.2008 tys. zł	Kapitał własny 30.06.2008 tys. zł	Wynik finansowy netto za I półrocze 2008 roku tys. zł
Handlowy-Leasing Sp. z o.o.	Warszawa	100,00	1 262 371	179 083	5 807

* dane jednostkowe, nie są audytowane w trakcie roku

4. Segment Bankowości Detalicznej

4.1 Karty kredytowe

W I półroczu 2008 roku Bank pozyskał ponad 133 tys. nowych kart kredytowych, a liczba wydanych kart na koniec czerwca wyniosła ponad 927 tys. Bank po raz kolejny utrzymał pozycję lidera rynku pod względem wartości dokonywanych transakcji oraz salda zadłużenia klientów, a Karty Kredytowe Citibank pozostały najczęściej używanymi kartami na rynku.

Pierwsze półrocze 2008 roku było okresem dynamicznego wzrostu portfela kart partnerskich, zwłaszcza Kart Kredytowych Citibank BP, Citibank Plus oraz Citibank LOT. W ciągu tego okresu Bank pozyskał rekordową liczbę, ponad 56 tys. Kart Kredytowych Citibank-BP, tym samym przekraczając poziom 215 tys. kart w portfelu dzięki czemu karta partnerska BP pozostaje nadal najsilniejszym „co-brandem” na rynku. Bardzo dynamicznie rosła również sprzedaż wprowadzonych na rynek w zeszłym roku Kart Kredytowych Citibank-Plus oraz Citibank LOT. Łącznie portfel obydwu kart partnerskich liczy już ponad 108 tys., tym samym Bank umocnił swoją pozycję lidera na rynku kart partnerskich w Polsce.

Pierwsze półrocze przyniosło oczekiwane rezultaty pod względem wspólnej kampanii promocyjnej Banku i BP zachęcającej do ubiegania się o Motokartę BP oraz rejestracji w programie lojalnościowym BP Partnerclub. W ramach kampanii przedstawiciele Banku prowadzili aktywną sprzedaż kart na ponad 140 stacjach BP, gdzie pozyskano ponad 9 tys. kart Citibank BP.

W pierwszym półroczu kolejny sukces pojawił się również po stronie Programu rabatowego, który obejmuje już ponad 3000 punktów handlowo-usługowych, oferujących zniżki dla Posiadaczy Kart Kredytowych Citibank nawet do 50%. Program został poszerzony o kolejne znane marki, między innymi: Troll, Olimpia, czy najpopularniejsze światowe wypożyczalnie samochodowe Europcar i Sixt.

4.2 Bankowość Detaliczna

Na koniec I półrocza 2008 roku udział Banku w rynku kredytów dla osób prywatnych, wyłączając kredyty hipoteczne, spadł nieznacznie do 4,9% (na koniec 2007 roku wynosił 5,1%), natomiast uwzględniając kredyty hipoteczne udział rynkowy Banku w rynku kredytów udzielanych osobom prywatnym utrzymał się na niezmiennym poziomie w porównaniu z końcem 2007 roku i wyniósł 2,2%. W przypadku depozytów klientów indywidualnych udział rynkowy Banku na koniec I półrocza 2008 roku wyniósł 2,1% wobec 2,2% na koniec 2007 roku.

4.2.1 Rachunki bankowe

W I półroczu 2008 roku w ramach oferty depozytowej i rachunków bankowych Bank koncentrował się na rozwoju oferty produktowej przy równoczesnym powiększaniu bazy klientów ze szczególną uwagą na zachowaniu dyscypliny przychodowej.

W tym okresie liczba rachunków wzrosła o ponad 15% przekraczając poziom 526 tys., w tym ponad 166 tys. rachunków w walutach obcych.

W styczniu Bank zmienił oprocentowanie Konta Oszczędnościowego Citibank na 5,05%, co wpłynęło na wzrost bazy depozytowej tego produktu na koniec I półrocza 2008 roku o 41% w porównaniu z końcem roku 2007. Równocześnie Citi Handlowy występował jako ekspert w oszczędzaniu wspierając m.in. debatę w Radiu Zet pt. „Reszta dla Ciebie”, która miała na celu promocję unikalnej usługi Banku pod tą samą nazwą.

Od początku roku klienci Banku mogą również wypłacać bez prowizji gotówkę w bankomatach firmy eCard, dodatkowo sieć bezpłatnych bankomatów powiększyła się o ponad 20% przekraczając poziom 1 700 bankomatów w całym kraju.

W zakresie depozytów Bank wznowił atrakcyjne oferty związane. Szczególnie korzystna dla klientów jest trwająca do końca września br. promocja łączona Globalnego Portfela Inwestycyjnego i Portfela Funduszy Inwestycyjnych w połączeniu z wyjątkowo wysoko oprocentowaną 3 miesięczną lokatą złotową o rocznej stopie 12% lub 6 miesięczną lokatą złotową o rocznej stopie 9%.

Bank podwyższył także oprocentowanie lokat zakładanych przez bankowość internetową Citibank Online, które od kwietnia dla 12 miesięcznej lokaty założonej przez Internet wynosi 6,2% w skali roku. Jest to wciąż jedno z najwyższych oprocentowań lokat dostępnych na rynku.

W pierwszym półroczu 2008 roku kontynuowano specjalne promocje w zakresie kont osobistych, mające na celu pozyskanie klientów przelewających pensję do Banku – promocja CitiKonta Plus oraz promocja CitiOne Direct z programem antywirusowym Kaspersky (bezpłatnym przez rok).

W dniu 17 czerwca 2008 roku zmianie uległa Tabela Oprocentowania Konta Osobistego Citibank. Podwyższyliśmy oprocentowanie w każdym segmencie dla lokat otwartych w funtach brytyjskich aż do

5,00% w skali roku i jest to najwyższe oprocentowanie na rynku. Naszą ofertę skierowaliśmy przede wszystkim do Polaków mieszkających i pracujących w Wielkiej Brytanii, a także do tych powracających do Polski.

Citi Handlowy wprowadził innowacyjną usługę „Wyślij gotówkę”. Klienci Banku mogą teraz zlecić (także przez Internet) dostarczenie gotówki przekazem pocztowym do wskazanego odbiorcy w Polsce. Gotówka zostanie dostarczona przez listonosza Poczty Polskiej bezpośrednio do odbiorcy.

W pierwszym półroczu 2008 roku Bank wprowadził dla swoich klientów nową usługę Citigold Global Access. Usługa jest dostępna w ponad 500 Centrach Citigold w 34 krajach na świecie i umożliwia klientom Citigold łatwą i bezpłatną realizację transakcji za granicą. Klienci Citigold mogą dokonywać bezpłatnych wypłat z ponad 700 000 bankomatów sieci Citi w ponad 100 krajach. Mają dostęp do Światowych Przywilejów Citi w ponad 40 000 placówkach w ponad 40 krajach.

Pod koniec czerwca Bank rozpoczął wyjątkową wakacyjną promocję Konta Osobistego Citibank i Karty Kredytowej Citibank. Pod hasłem „Karta na lato – karta na lata” Bank oferuje nowym klientom, którzy do końca września założą w oddziale Banku konto osobiste i otrzymają Kartę Kredytową Citibank, bezterminowe zwolnienie z opłaty rocznej za kartę kredytową. Wystarczy tylko, że klienci w ciągu 2 miesięcy od daty wydania karty kredytowej dokonają nią dowolnej transakcji i otrzymają na swoje konto osobiste wynagrodzenie.

Bank został nagrodzony w 12 edycji konkursu EUROPRODUKT - 6 produktów zostało uznanych przez kapitułę konkursu jako najbardziej innowacyjne na europejskim rynku i otrzymało tytuł Europroduktu, w tym Program Oszczędnościowy „Reszta dla Ciebie” oraz oferta dla Polaków za granicą i ich bliskich.

W rankingu Manager Magazine, do którego Bank przystąpił w czerwcu, a wyniki są ogłoszone w wydaniu lipcowym, Bank został wybrany liderem private banking w Polsce oraz liderem w zakresie kart i funduszy. To potwierdza naszą silną pozycję w tym segmentach.

4.2.2 Produkty kredytowe

Pożyczka gotówkowa

W styczniu i lutym Bank wprowadził do wszystkich kanałów dystrybucji produktów detalicznych ofertę Pożyczki Gotówkowej CitiFinancial. Konkurencyjne cechy nowego produktu to wysoka kwota pożyczki do 120 000 zł, okres kredytowania do siedmiu lat, szybka decyzja kredytowa oraz możliwość wypłaty pożyczki w oddziale. Wdrożeniu nowej pożyczki towarzyszyła optymalizacja modelu sprzedaży oraz systemów wspierających decyzję kredytową i weryfikację. Celem harmonizacji produktów było wprowadzenie w każdym kanale dystrybucji Banku jednolitej oferty dopasowanej do potrzeb i oczekiwań klienta oraz poszerzenie rynku docelowego. Nowa oferta łączy najlepsze cechy swoich poprzedników oraz wykorzystuje nowoczesny model oceny punktowej zdolności kredytowej pozwalający na jeszcze lepsze zarządzanie ryzykiem związanym z danym profilem klienta.

W I kwartale 2008 roku została przeprowadzona ogólnopolska kampania mediowa w głównych stacjach telewizyjnych promująca ofertę pożyczki konsolidacyjnej pod nazwą „Żegnajcie liczne raty – witajcie pieniądze”. W kwietniu akcja miała dodatkowe wsparcie na nośnikach reklamy zewnętrznej. Celem kampanii było wsparcie sprzedaży pożyczki przeznaczonej na spłatę zadłużeń w innych bankach, dzięki czemu klient może płacić jedną, niższą ratę w Citi Handlowy i otrzymać dodatkową gotówkę.

W okresie od marca do maja 2008 roku zostały wprowadzone specjalne oferty cenowe dla wybranych segmentów klientów produktu. Klienci, którzy składają wniosek o pożyczkę przez stronę internetową płacą tylko 1% opłaty przygotowawczej, natomiast klienci zatrudnieni w jednej z wyselekcjonowanych firm w ramach programu Citibank at Work otrzymują niższe oprocentowanie pożyczki.

Linia kredytowa niezabezpieczona

W pierwszej połowie 2008 roku prowadzono działania mające na celu zwiększenie sprzedaży Linii Kredytowej Citibank. Głównym wsparciem była promocja Linii Kredytowej Citibank, w ramach której klienci mogą otrzymać Linie zwolnioną z opłaty za pierwszy rok korzystania. Promocja trwa od 23

czerwca 2007 roku. Dzięki promocji możliwe było utrzymanie poziomu sprzedaży Linii na poziomie poprzednich miesięcy.

W pierwszej połowie roku kontynuowano prace nad zmianami w polityce kredytowej Linii i zakończono je w czerwcu doprowadzając do wprowadzenia w życie. Oprócz zmian w polityce kredytowej Linii dokonano zmian w procesach operacyjnych. Dzięki czemu oczekuje się zwiększenia efektywności procesu zatwierdzania Linii i znacznego skrócenia czasu oczekiwania klienta na decyzję kredytową.

Powyższe działania doprowadziły do zwiększenia atrakcyjności produktu, które mają skutkować znaczącym wzrostem sprzedaży Linii w dalszej części roku.

Jednocześnie, w celu zwiększenia sprzedaży Linii kontynuowano akwizycję Linii w ramach sprzedaży krzyżowej.

Linia kredytowa zabezpieczona

Produkt ma zadanie retencyjne i jest kierowany głównie do klientów CitiGold. W pierwszej połowie 2008 roku prowadzono działania mające na celu zwiększenie atrakcyjności cenowej Linii Kredytowych Zabezpieczonych oraz prowadzono prace nad poszerzeniem gamy akceptowanych zabezpieczeń. Na drugą połowę 2008 roku planowane jest sukcesywne uruchamianie dodatkowych form zabezpieczeń.

Produkty hipoteczne

W zakresie produktów hipotecznych Bank w I półroczu 2008 roku kontynuował strategię Otwartej Architektury, co oznacza, że w ofercie Banku pozostają własne produkty hipoteczne (kredyt mieszkaniowy udzielany na zakup nieruchomości na rynku wtórnym lub na spłatę kredytu hipotecznego i pożyczka hipoteczna - na spłatę zobowiązań klienta lub na dowolny cel) oraz produkty partnerów zewnętrznych Dombank, Nykredit tj. banków specjalizujących się wyłącznie w produktach hipotecznych. Dzięki koncepcji Otwartej Architektury klient otrzymuje produkt najlepiej spełniający jego oczekiwania. Założeniem na przyszłość jest kontynuacja strategii Otwartej Architektury - zachowanie własnych produktów adresowanych do wybranej grupy klientów oraz rozszerzenie współpracy z partnerami zewnętrznymi.

4.2.3 Produkty inwestycyjne i ubezpieczeniowe

a) Produkty inwestycyjne

Od początku roku w celu zaoferowania klientom nowych możliwości inwestowania na rynku krajowym i zagranicznym systematycznie powiększano ofertę krajowych i zagranicznych funduszy inwestycyjnych, w ramach której dostępnych jest już ponad 150 produktów.

W ciągu pierwszego półrocza 2008 roku została ona rozszerzona o 20 funduszy zagranicznych zarządzanych przez renomowane towarzystwa: Franklin Templeton Investment Funds i BlackRock Global Funds, a także 7 funduszy krajowych zarządzanych przez DWS Polska TFI S.A. dostępnych w ramach nowoutworzonego funduszu parasolowego.

Wśród nowych produktów znalazły się po raz pierwszy dostępne w ofercie Banku fundusze nominowane w PLN dedykowane takim tematom jak BRIC, Zmiany Klimatyczne, Sektor Infrastruktury i Informatyki, Spółki Eksportowe oraz Sektor Nieruchomości i Budownictwa z globalnym spektrum inwestycyjnym.

Na szczególną uwagę zasługuje włączenie do oferty pierwszego funduszu zagranicznego oferowanego w PLN zabezpieczonego przed wahaniami kursu walutowego – Templeton Global Return PLN-hedged.

W ciągu całego półrocza we współpracy z przedstawicielami TFI, zarządzającymi z kraju i zagranicy odbywały się intensywne szkolenia dla doradców w zakresie wiedzy o produktach inwestycyjnych będących w ofercie Banku, wspomagane przez regularne spotkania w oddziałach jak i telekonferencje.

Dodatkowo, zorganizowano dla klientów cykl seminariów poświęconych tematyce funduszy, ich strategiom inwestycyjnym oraz problemowi dywersyfikacji aktywów. Spotkania były prowadzone przez specjalistów produktowych i zarządzających funduszami.

Produkty strukturyzowane

Po sukcesie serii subskrypcji Inwestycyjnego Ubezpieczenia na Życie „Nowa Energia” oraz „BRIC”, Bank w I półroczu 2008 roku prowadził zapisy na kolejne subskrypcje tego typu produktu:

- styczeń i luty - subskrypcje „Agroprodukty i Woda”. Wysokość Premii, którą otrzymuje klient po zakończeniu ochrony ubezpieczeniowej zależy od wzrostu wartości koszyka, w skład którego wchodzi kontrakt terminowy na dostawę artykułów rolnospożywczych (pszenica, kukurydza, soja) oraz Indeks S&P Global Water Index EUR (indeks oparty na akcjach 50 wiodących i największych spółek, których główna działalność związana jest z wodą),
- marzec i kwiecień - subskrypcje „Złoto i Platyna”. Wysokość Premii zależy od zachowania ceny złota i platyny,
- maj i czerwiec – subskrypcje „Zmiany klimatyczne”. Zysk finansowy wypracowywany w ramach subskrypcji „Zmiany klimatyczne” zależy od kształtowania się wartości koszyka, w którego skład wchodzi 40 przedsiębiorstw zaangażowanych w łagodzenie i ograniczenie zmian klimatycznych.

Inwestycyjne Ubezpieczenie na Życie było oferowane w ofercie promocyjnej z wysokooprocentowaną lokatą terminową: 6% i 7% w przypadku lokaty 6-miesięcznej, 7% i 8% w przypadku lokaty 3-miesięcznej.

Ponadto, w czerwcu oferta produktów strukturyzowanych została rozszerzona o czteroletnie obligacje strukturyzowane powiązane z produktami luksusowymi. Obligacja Strukturyzowana „*Luxury goods*” dostępna jest w ofercie publicznej (subskrypcja trwa do 25 lipca 2008 roku). Emitentem produktu, który będzie notowany na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie (GPW) pod nazwą „*Luxury goods*”, jest Barclays Bank PLC., a organizatorem emisji – Dom Maklerski Banku Handlowego (DMBH). Zapisy na obligacje strukturyzowane są przyjmowane w Punkcie Obsługi Klientów DMBH oraz Punktach Przyjmowania Zapisów zlokalizowanych w oddziałach Banku.

Nowy produkt umożliwia pośrednie inwestowanie w dziesięć spółek produkujących dobra luksusowe, przy jednoczesnej gwarancji zainwestowanego kapitału w terminie wykupu. Obligacja może zostać sprzedana na parkiecie po cenie rynkowej, przez co zachowana zostaje płynność zainwestowanych środków.

W ciągu pierwszego półrocza 2008 roku znacznie zwiększyła się dynamika sprzedaży produktów strukturyzowanych. W ciągu 6 miesięcy w ofercie Banku znalazło się ok. 60 obligacji strukturyzowanych. Obligacje były oferowane w PLN, USD, EUR, GBP na różne okresy - od 1 roku do 5 lat, powiązane z różnymi indeksami (CECE Index, WIG20 Index, iShares MSCI Brazil Index), cenami towarów (koszyk artykułów rolnospożywczych, ropa naftowa) oraz walutami (BRIT - rupia indyjska, real brazylijski, rubel rosyjski, lira turecka) i rynkiem stopy procentowej (LIBOR USD).

b) Produkty ubezpieczeniowe

Ubezpieczenia kredytowe

W pierwszej połowie 2008 roku Bank rozszerzył ochronę ubezpieczeniową w ramach ubezpieczenia CreditShield oferowaną posiadaczom Kart Kredytowych Citibank. Począwszy od 1 marca br. wprowadzona zmiana zapewniła dodatkowe świadczenia wypłacane na wypadek śmierci w wyniku Nieszczęśliwego Wypadku, która nastąpiła w okresie, gdy Ubezpieczony jest na emeryturze przed ukończeniem 65 roku życia.

Bank wprowadził również ubezpieczenie CreditShield Plus, obejmujące swoim zakresem Śmierć Ubezpieczonego, Trwałą i Całkowitą Niezdolność do Pracy, Śmierć na skutek Nieszczęśliwego Wypadku (w zakresie analogicznym jak CreditShield, z tym że kwota wypłacana Spadkobiercy ulega podwojeniu), jak również ryzyko Utraty Pracy.

Ubezpieczenia na życie

Od 10 stycznia 2008 roku posiadacze Portfela Inwestycyjnego mają możliwość zamiany swojej umowy ubezpieczenia na umowę Globalnego Portfela Inwestycyjnego. Zmiana ta umożliwia klientom

inwestowanie w 15 funduszy zagranicznych, które zostały dodane do Globalnego Portfela Inwestycyjnego 10 sierpnia 2007 roku.

17 stycznia wprowadzona została nowa ulepszona oferta wiązana Globalnego Portfela Inwestycyjnego oraz Portfela Funduszy Zagranicznych z lokatą terminową. Klienci, którzy zakupili te produkty w okresie do 30 czerwca 2008 roku mieli możliwość otwarcia 3-miesięcznej lokaty z preferencyjnym oprocentowaniem 12% w skali roku. W ramach tej oferty klienci mieli także możliwość otwarcia lokaty na 6 miesięcy oprocentowanej 9% w skali roku. Z dniem 30 czerwca zapadła decyzja o przedłużeniu Promocji na zbliżonych warunkach do 30 września 2008 roku.

31 stycznia do Portfela Funduszy Zagranicznych Euro/Dolar dodane zostały 23 nowe fundusze, w tym 11 funduszy nowego Towarzystwa Funduszy Inwestycyjnych – Schroder Investment Management. Po tym wzbogaceniu oferty klienci mają możliwość inwestowania w 26 funduszy w Portfelu Funduszy Zagranicznych Euro i 23 fundusze w Portfelu Funduszy Zagranicznych Dolar.

19 lutego do oferty Banku wprowadzone zostało nowe ubezpieczenie na życie z ubezpieczeniowymi funduszami kapitałowymi z regularną składką – Program Inwestycyjny Plus. W ramach tego produktu klienci mają możliwość inwestowania w 45 funduszy, w tym 15 zagranicznych. Przy transferach pomiędzy funduszami nie jest pobierany podatek od zysków kapitałowych. Ubezpieczenie gwarantuje wypłatę wpłaconego kapitału w przypadku śmierci ubezpieczonego. Ubezpieczycielem jest AEGON TU na Życie S.A.

Sprzedaż Programu Inwestycyjnego Plus w miesiącach marzec-czerwiec, zakończyła się dużym sukcesem i wyniosła blisko 900 polis.

W maju 2008 roku została wznowiona sprzedaż ubezpieczenia od następstw nieszczęśliwych wypadków "Bezpieczna Droga" dedykowanego wybranym posiadaczom Kart Kredytowych Citibank, dzięki czemu ponad 20% klientów, którym przedstawiono ofertę, przystąpiło do ubezpieczenia.

W II kwartale została dokonana modyfikacja Ubezpieczenia na Życie i Dożycie - Program Oszczędnościowy Polisa na Dobre Życie. Zmiany polegają między innymi na wprowadzeniu dodatkowego 25 -letniego okresu, na jaki może zostać zawarta umowa ubezpieczenia, wydłużeniu wieku przystąpienia do ubezpieczenia, umożliwieniu dokonania cesji umowy ubezpieczenia oraz automatycznej indeksacji składki ubezpieczeniowej. Zmiany obowiązują od 1 lipca 2008 r.

4.2.4 Internet i inne zdalne kanały obsługi

W I połowie 2008 roku zakończono drugą II fazę migracji klientów detalicznych na nową platformę Java Financial Platform.

Wprowadzono kampanię „Wiecej drzew dzięki Tobie”. Jest to partnerski program Citi Handlowy, Fundacji Kronenberga i Fundacji Nasza Ziemia promujący wyciąg elektroniczny. W imieniu każdego klienta, który zdecyduje się na wyciąg online, Citi Handlowy posadzi jedno drzewo. Do tej pory posadziliśmy już ponad 40 000 drzew. Na koniec czerwca 2008 zanotowaliśmy ponad 213 tys. użytkowników zarejestrowanych do tej usługi w stosunku do 136 tys. na koniec roku 2007.

Klienci Banku, korzystający z Citibank Online, mogą wygodnie i szybko składać przelewy nabycia jednostek uczestnictwa krajowych funduszy inwestycyjnych przez Internet. Dodatkowo dzięki nowej funkcjonalności klienci mają możliwość porównania stóp zwrotu i śledzenia na bieżąco wycen jednostek. Oferowany jest dostęp do zróżnicowanej oferty czterech Towarzystw Funduszy Inwestycyjnych (Legg Mason TFI, DWS Polska TFI, ING TFI, Union Investment TFI).

4.3 Bankowość mikroprzedsiębiorstw CitiBusiness

W I półroczu 2008 roku CitiBusiness kontynuował prace nad rozwojem swojej oferty, nad jeszcze lepszym dostosowaniem jej do potrzeb i oczekiwań klientów. W wyniku tych działań oferta produktowa CitiBusiness wzbogaciła się o kilka nowych pozycji:

- Firmowe Konto Oszczędnościowe,
- Przedpłacone Karty Płatnicze,

- Linia kredytowa Omnibus,
- Zamknięte Wpłaty Deklarowane.

Jednocześnie rozpoczęły się prace nad stworzeniem atrakcyjnych pakietów usług dla kilku większych grup klientów. W ten sposób powstały oferty:

- „CitiBusiness na Start” – propozycja dla nowopowstałych firm,
- pakiet usług dla wspólnot mieszkaniowych.

O nowych produktach i ofertach klienci byli informowani poprzez kampanie reklamowe prowadzone we wszystkich mediach: w radiu, telewizji, prasie i Internecie.

Duży wysiłek został także poświęcony na usprawnienie wewnętrznych procesów, uproszczenie dokumentacji, oraz polepszenie obsługi klienta. Skuteczność wszystkich powyższych zmian potwierdzają liczne nagrody i wyróżnienia, jakie CitiBusiness otrzymał w tym półroczu, oraz znaczący napływ klientów (ponad 2 750 klientów w ciągu 6 miesięcy – 30% więcej niż w II półroczu 2007), jaki miał miejsce w tym czasie. Efektem wspomnianych działań jest także systematyczny wzrost dochodów segmentu CitiBusiness.

5. Osiągnięcia w poszczególnych kanałach dystrybucji

5.1. Sieć dystrybucji

W ciągu I półrocza 2008 roku sieć placówek nie uległa znaczącej zmianie. Bank skoncentrował się na zwiększeniu efektywności już istniejących oddziałów.

Z dniem 1 stycznia 2008 roku nastąpiło połączenie sieci oddziałów bankowości korporacyjnej, detalicznej i CitiFinancjal mające na celu uzyskanie szeregu korzyści zarówno dla Banku, jak i klientów.

Na koniec czerwca 2008 roku sieć oddziałów Banku liczyła 241 placówek, na którą składały się oddziały korporacyjne, detaliczne oraz występujące pod marką CitiFinancjal. W ramach placówek CitiFinancjal 17 są to autoryzowane punkty obsługi CitiFinancjal, za pośrednictwem których klienci mogą złożyć wnioski o pożyczkę gotówkową oferowaną przez Bank. Liczba autoryzowanych punktów CitiFinancjal w ciągu I półrocza 2008 roku wzrosła o 5 placówek: w Chojnicach, Szczecinku, Lęborku, Starogardzie Gdańskim i Kwidzynie. Obecnie sieć oddziałów pod marką CitiFinancjal obejmuje 117 placówek, w tym 100 oddziałów własnych.

W okresie I półrocza 2008 roku Bank kontynuował działania związane z projektem One Branch Network. W ramach projektu wprowadzono sprzedaż kont osobistych w wybranych placówkach CitiFinancjal, które do tej pory koncentrowały się wyłącznie na obsłudze produktów kredytowych. W następnym kwartale do sprzedaży kont osobistych dołączą kolejne oddziały CitiFinancjal. Planowane jest też wprowadzenie obsługi kont.

W I półroczu 2008 roku w ramach projektu Optimalizacji Sieci Oddziałów:

- oddział w Warszawie przy ul. Senatorskiej 16 powiększył się o dodatkową strefę CitiGold,
- oddziały skonsolidowane w Zabrze i Rybniku zostały rozbudowane i ponownie otwarte dla klientów,
- oddział detaliczny w Zielonej Górze został rozbudowany i ponownie otwarty dla klientów.

Liczba oddziałów na koniec okresu

	I półrocze 2008	I półrocze 2007	Zmiana
Liczba placówek:	241	236	+5
Bankowości Detalicznej	86	86	Bz
Placówki wielofunkcyjne	71	72	(1)
CitiGold Wealth Management	14	13	+1
Centrum Inwestycyjne	1	1	b.z.
- w tym obsługujących klientów Bankowości Korporacyjnej	84	82	+2

	I półrocze 2008	I półrocze 2007	Zmiana
CitiFinancial	117	111	+6
Oddziały	100	99	+1
Agencje (placówki partnerskie prowadzące działalność pod logo CitiFinancial)	17	12	+5
Bankowości Korporacyjnej	38	39	(1)
- w tym obsługujących klientów Bankowości Detalicznej	38	30	+8
Pozostałe punkty sprzedaży/obsługi klienta:			
Mini-oddziały (w ramach „Citibank at Work”)	6	1	+5
Punkty sprzedaży na stacjach BP	131	47	+84
Standy w supermarketach	3	6	(3)
Liczba bankomatów własnych	163	154	+9
- w tym z funkcją depozytową	153	154	(1)

Reasumując, według stanu na koniec czerwca 2008 roku:

- klienci korporacyjni byli obsługiwani przez 122 placówki,
- klienci detaliczni byli obsługiwani przez 124 placówki,
- klienci CitiFinancial byli obsługiwani przez 117 placówek.

5.2. Bankowość Internetowa i Telefoniczna

Poprawa procesów i adaptacja produktów na potrzeby zdalnej relacji z klientami zaowocowała szybszym i prostszym procesem otwierania konta osobistego i linii kredytowej dla obecnych klientów oraz rozszerzeniem współpracy z firmą, która świadczy usługi w zakresie odbioru podpisanej przez klientów dokumentacji niezbędnej do otwarcia konta czy linii kredytowej.

W zespole telefonicznej obsługi klienta CitiPhone w porównaniu do analogicznego okresu w 2007 roku odnotowano wzrosty sprzedaży Planów Spłat Ratalnych „Komfort”, konwersji salda zadłużenia, Linii Kredytowych w koncie, Pożyczki Gotówkowej, oraz wzrost aktywacji użytkowników Citibank Online i wyciągów elektronicznych, przy jednoczesnym zachowaniu wysokiej sprzedaży pozostałych, kluczowych produktów.

W obszarze kart kredytowych - wdrożono proces polegający na uaktywnieniu karty kredytowej Citibank zaraz po wydaniu karty klientowi, a następnie skierowaniu oferty innych produktów, takich jak ubezpieczenia, produkty inwestycyjne czy też wyciągi elektroniczne.

W I półroczu 2008 roku wdrożono nową umowę outsourcingową, która polega na oferowaniu w imieniu Banku kart kredytowych Citibank-Plus naszym potencjalnym klientom. W okresie tym wynegocjowano również drugą taką umowę, której wdrożenie nastąpiło w lipcu 2008 roku.

W procesie otwierania rachunków CitiBusiness wykorzystano unikalną platformę internetową do handlu walutami CitiBank Online Trading. Osiągnięto rekordowy wynik w zakresie sprzedaży kont CitiBusiness. W pierwszym półroczu 2008 roku otwartych zostało o 37% więcej kont CitiBusiness niż w całym 2007 roku.

5.3. Akwizycja i Retencja

W ramach Citibank at Work w I półroczu 2008 roku pozyskano ponad 10 tysięcy nowych dla Banku klientów, co oznacza 30% wzrost w stosunku do I półrocza 2007 roku.

Szczególnie godna podkreślenia była również w I półroczu 2008 roku sprzedaż Karty Kredytowej na poziomie 8000 sztuk, która stanowi 222% wzrost w stosunku do sprzedaży Karty Kredytowej w II półroczu 2007 roku.

Biuro Sprzedaży Bezpośredniej i Pośredniej

Kanał sprzedaży bezpośredniej oferujący karty kredytowe poprzez agencje Rigall, Rotsa, DSA osiągnął spektakularny wynik sprzedaży w I połowie 2008 roku. Wszystkie agencje sprzedaży bezpośredniej

sprzedały w sumie 61 400 kart kredytowych, co stanowi 38% wzrost w stosunku do analogicznego okresu roku poprzedniego. Na uwagę zasługuje fakt, że wynik ten został osiągnięty przy obniżonych kosztach akwizycji karty. Od stycznia 2008 roku wszystkie agencje rozpoczęły sprzedaż konta osobistego.

6. 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.

W pierwszej połowie 2008 najważniejszym projektem realizowanym w ramach Operacji i Technologii był projekt „One Bank”, którego celem jest wykorzystanie synergii połączonych jednostek Operacji i Technologii części korporacyjnej i detalicznej banku, podnoszącym jakość obsługi klienta i mającym na celu obniżenie kosztów operacyjnych Banku. Zdecydowano na połączenie w oddzielne piony jednostek operacyjnych i technologicznych. W ramach projektu zidentyfikowano zarówno unikalne procesy jak również procesy podlegające synergii z obu obszarów Operacji i Technologii Banku.

W I połowie 2008 roku wprowadzono następujące rozwiązania przyczyniające się do rozbudowy nowoczesnej oferty produktowej, poprawy jakości i sprawności oferowanych produktów oraz zmniejszenia kosztów:

- Wprowadzenie systemu usprawniającego i przyspieszającego zunifikowany proces podejmowania decyzji i autoryzacji pożyczki gotówkowej we wszystkich oddziałach detalicznych jak również w zespole weryfikacji kredytowej (ECUS - Cash Loan);
- Wdrożenie innowacyjnej funkcjonalności „Wyślij Gotówkę” umożliwiającej zlecenie i automatyczną wysyłkę pieniędzy przekazem pocztowym w oddziałach CitiPhone;
- Modyfikacje umożliwiające prezentacje funduszy inwestycyjnych w platformie internetowej;
- Wprowadzenie automatyzacji funkcjonalności FX w głównym systemie transakcyjnym Banku – FlexCube;
- Przeniesienie środowiska produkcyjnego aplikacji RCS na nową platformę sprzętową, co spowodowało znacznym wzrostem wydajności bankowości elektronicznej RCS;
- Automatyzacja księgowania przychodzących transakcji zagranicznych;
- Znaczne modyfikacje aplikacji UWS, które w istotny sposób wpłynęły na skrócenia czasu obsługi klientów w oddziałach i CitiPhone min. ułatwienia związane z procesowaniem transakcji Sorbnet;

7. Zaangażowania kapitałowe Banku

Zaangażowania kapitałowe Banku podzielone są na portfele zaangażowań strategicznych i zaangażowań do zbycia. W I półroczu 2008 roku Grupa Kapitałowa Banku kontynuowała obraną wcześniej politykę inwestycji kapitałowych, której wytycznymi dla portfela zaangażowań strategicznych były: maksymalizacja zysku w długim okresie czasu, wzrost udziałów rynkowych, rozwój współpracy z Bankiem oraz rozszerzanie oferty Grupy Kapitałowej Banku, natomiast w przypadku portfela zaangażowań do zbycia jest to optymalizacja wyniku finansowego transakcji kapitałowych oraz minimalizacja ryzyk wynikających z tych transakcji.

7.1 Portfel zaangażowań strategicznych

Spółki strategiczne obejmują podmioty prowadzące działalność w sektorze finansowym, która wpływa na wynik z działalności bankowej Grupy, dzięki którym Bank poszerza swoją ofertę produktową, a także zwiększa prestiż i wzmacnia pozycję konkurencyjną na rynku usług finansowych w Polsce (Handlowy-Leasing Sp. z o.o., Dom Maklerski Banku Handlowego S.A.). Do spółek strategicznych zaliczane są również spółki infrastrukturalne prowadzące działalność na rzecz sektora finansowego, których Bank nie kontroluje, ale które posiadają strategiczne znaczenie dla Banku ze względu na prowadzone przez nie

operacje (np. Giełda Papierów Wartościowych S.A., MTS-CeTO S.A., Krajowa Izba Rozliczeniowa S.A., Biuro Informacji Kredytowej S.A.).

W przypadku zaangażowań strategicznych w tzw. spółkach infrastrukturalnych Bank planuje zachować swój udział i aktywnie uczestniczyć w wyznaczaniu strategicznych kierunków ich rozwoju w ramach możliwości wynikających z posiadanego prawa głosu. Nadrzędnym celem Banku przy sprawowaniu nadzoru korporacyjnego nad tymi spółkami jest dążenie do rozwoju spółek z zachowaniem niezagrożonej kontynuacji ich aktualnej działalności wykorzystywanej przez uczestników rynków finansowych, w tym również przez Bank.

7.2 Portfel zaangażowań do zbycia

Spółki do zbycia to podmioty, w których zaangażowanie Banku nie ma charakteru strategicznego i obejmują one zarówno same spółki posiadane przez Bank bezpośrednio jak i pośrednio (np. Lubelska Fabryka Maszyn Rolniczych S.A., Pol-Mot Holding S.A.), a także celowe spółki inwestycyjne, za pośrednictwem których Bank prowadzi operacje kapitałowe (Handlowy Investments S.A., Handlowy Investments II S.a.r.l.). Niektóre spółki do zbycia stanowią zaangażowania restrukturyzowane, które pochodzą z operacji polegających na konwersji wierzytelności na udziały kapitałowe.

Założenia strategiczne Banku odnośnie spółek do zbycia przewidują stopniową redukcję zaangażowania Grupy w tych spółkach. Zakłada się, iż poszczególne podmioty będą sprzedawane w najbardziej dogodnym momencie wynikającym z uwarunkowań rynkowych. Portfel spółek do zbycia skupia zaangażowania kapitałowe bez określonej z góry stopy zwrotu. Bank nie planuje nowych inwestycji kapitałowych z przeznaczeniem do sprzedaży w późniejszym okresie. Portfel spółek do zbycia może powiększyć się jedynie o ewentualne zaangażowania objęte w wyniku konwersji wierzytelności na udziały kapitałowe.

8. Inne informacje o Banku

8.1 Rating

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

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

Dodatkowo, 26 lutego 2007 roku agencja poinformowała Bank o podwyższeniu ratingu siły finansowej z „D+” do „C-”. Zmiana ratingu jest następstwem wprowadzenia przez Moody's nowej metodologii określania siły finansowej banków, ale również oceny zmian zachodzących w Banku.

Ponadto, w dniu 3 marca 2007 roku Agencja poinformowała Bank o nadaniu ratingu „Aa2” (ocena 3-a od góry) dla depozytów długoterminowych w walucie krajowej oraz Prime-1 dla depozytów krótkoterminowych w walucie krajowej, jednakże, 11 kwietnia 2007 roku, Agencja poinformowała Bank o zmianie ratingu dla depozytów długoterminowych w walucie krajowej z Aa2 na Aa3, co spowodowane było zmianą metodologii stosowanej do oceny banków w tym zakresie.

W dniu 23 kwietnia 2008 roku agencja Moody's poinformowała o zmianie perspektywy dla ratingu depozytów długoterminowych w walucie krajowej ze stabilnej na negatywną. Zmiana ta była następstwem decyzji Moody's obniżającej perspektywę ratingu siły finansowej Citibank NA na negatywną. Utrzymano natomiast stabilną perspektywę dla ratingu siły finansowej Banku Handlowego w Warszawie S.A.

Reasumując, na koniec czerwca 2008 roku Bank posiadał następujące ratingi nadane przez agencję Moody's:

Ocena dla depozytów długoterminowych w walucie krajowej	Aa3
Ocena dla depozytów długoterminowych w walucie obcej	A2
Ocena dla depozytów krótkoterminowych w walucie krajowej	Prime-1
Ocena dla depozytów krótkoterminowych w walucie obcej	Prime-1
Kondycja finansowa	C-
Perspektywa dla ratingu siły finansowej	Stabilna
Perspektywa dla ratingu depozytów długoterminowych w walucie krajowej	Negatywna

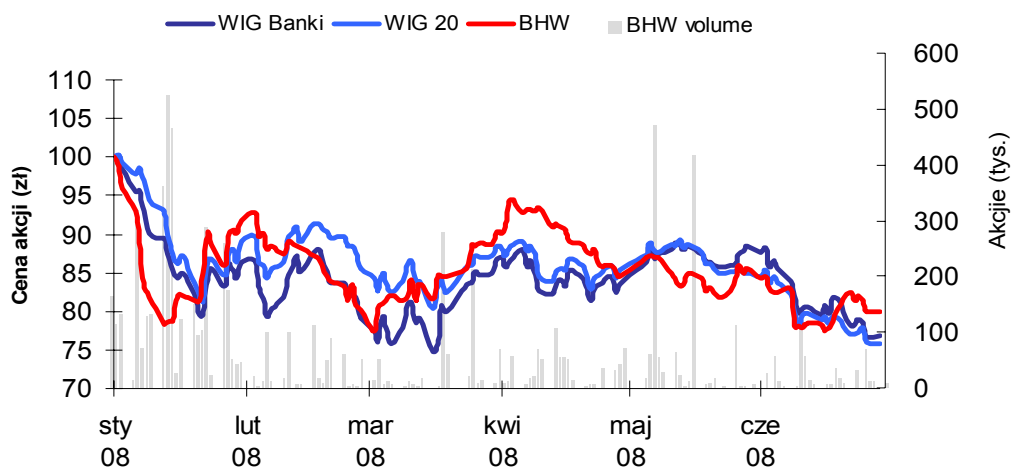
8.2 Notowania akcji Banku na Warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych

W pierwszym półroczu 2008 roku kurs akcji Banku na Giełdzie Papierów Wartościowych S.A. spadł o 20%, ze 100 zł (2 stycznia 2008 rok) do 80 zł (30 czerwca 2008 rok). W tym okresie cena akcji charakteryzowała się dość dużą stabilnością (wahania w przedziale 77,5 zł do 100 zł).

Pomimo spadków z początku stycznia Bank szybko zaczął odrabiać straty osiągając 4 lutego cenę na poziomie 92,8 zł za akcję, po czym niesiony ogólną falą rynkowego pesymizmu poziom cen zaczął się obniżać. Kolejny szczyt miał miejsce 4 kwietnia po kursie 94,5zł za akcję.

W porównaniu do wyników spółek z WIG-u Banki (subindeks stracił 24,4%) kurs akcji Banku odnotował jeden z najmniejszych spadków w sektorze, w którym obniżki cen akcji poszczególnych podmiotów sięgały blisko 50%. Bank osiągnął również lepszy „wynik” od indeksu WIG20, gdzie zanotowano spadek o 25%.

**Notowania akcji BHW na tle indeksów
WIG 20 i WIG-Banki**



8.3 Stopy procentowe

Poniższe zestawienie prezentuje średnie ważone efektywnych stóp procentowych wyliczonych dla należności i zobowiązań w podziale na segmenty działalności Grupy:

Na dzień 30 czerwca 2008 roku:

w %	Bankowość Korporacyjna			Bankowość Detaliczna		
	PLN	EUR	USD	PLN	EUR	USD
AKTYWA						
Należności od podmiotów sektora finansowego i niefinansowego						
- terminowe	6,97	5,69	3,01	18,98	5,70	7,40
Dłużne papiery wartościowe	5,43	3,63	4,27	-	-	-
PASYWA						
Zobowiązania wobec podmiotów sektora finansowego i niefinansowego						
- terminowe	5,28	4,15	2,26	5,05	3,54	2,05

Na dzień 31 grudnia 2007 roku:

w %	Bankowość Korporacyjna			Bankowość Detaliczna		
	PLN	EUR	USD	PLN	EUR	USD
AKTYWA						
Należności od podmiotów sektora finansowego i niefinansowego						
- terminowe	5,77	5,59	5,06	19,63	6,75	9,05
Dłużne papiery wartościowe	5,29	3,57	4,83	-	-	-
PASYWA						
Zobowiązania wobec podmiotów sektora finansowego i niefinansowego						
- terminowe	4,36	4,52	5,03	4,21	3,36	3,92

8.4 Nagrody i wyróżnienia Banku

W pierwszej połowie 2008 roku Bank Handlowy w Warszawie S.A. i Fundację Bankową im. Leopolda Kronenberga uhonorowano wieloma prestiżowymi tytułami:

- Bank został wyróżniony godłem Bank Przyjazny dla Przedsiębiorców w IX edycji konkursu organizowanego przez Krajową Izbę Gospodarczą oraz Polsko-Amerykańską Fundację Doradztwa dla Małych Przedsiębiorstw;
- Rachunek Zastrzeżony Banku został nagrodzony w 12-tej edycji konkursu Europrodukt;
- W 13-tej edycji konkursu Europrodukt nagrodę zdobyło Polecenie Zapłaty Komfort - innowacyjny produkt z obszaru zarządzania należnościami przez klientów korporacyjnych;
- Bank jest liderem private bankingu na polskim rynku według rankingu przygotowanego przez Manager Magazin. Bank zajął pierwsze miejsce w kategorii "Liderzy private bankingu" oraz w kategoriach "Karty" i "Inwestycje".

8.5 Mecenat kulturalny i zaangażowanie społeczne Banku

Odpowiedzialność społeczna

Misja odpowiedzialności społecznej realizowana jest za pośrednictwem Fundacji Kronenberga, która w imieniu Banku wspiera prace na rzecz dobra publicznego. W I połowie 2008 roku działania Fundacji

skupiały się w głównej mierze na następujących sferach: edukacji ekonomicznej i promocji przedsiębiorczości, inicjowaniu i koordynowaniu działań wolontariackich pracowników Banku na rzecz potrzebujących oraz na polu ochrony dziedzictwa kulturowego.

Za pośrednictwem Fundacji Kronenberga realizowane były największe w Polsce programy edukacji ekonomicznej:

Od grosika do złotówki – to pierwszy program edukacji finansowej skierowany do uczniów szkół podstawowych w ramach kształcenia zintegrowanego realizowany we współpracy z Fundacją Młodzieżowej Przedsiębiorczości. Jest prowadzony przez nauczycieli i wolontariuszy Banku przy współpracy rodziców. W swoich zamierzeniach program ma pomóc dzieciom w kształtowaniu nawyku oszczędzania, budzeniu poczucia wartości pracy, posługiwaniu się pieniędzem oraz przygotowaniu do dokonywania racjonalnych zakupów. Program składa się z dwóch części – w II klasie szkoły podstawowej dzieci przez tydzień uczestniczą w module edukacyjnym, w czasie którego wędrują po „Galaktyce Finanse”, a w III klasie dzieci mają jeden dzień warsztatów o oszczędzaniu, prowadzonych pod hasłem „Grosikowe wędrówki”. Obecnie trwa proces wdrażania programu – szkolenia dla nauczycieli.

Moje Finanse – to największy w Polsce program edukacji ekonomicznej, realizowany wspólnie z Narodowym Bankiem Polskim i Fundacją Młodzieżowej Przedsiębiorczości. Adresowany jest do uczniów szkół ponadgimnazjalnych. Od listopada 2007 roku realizowana jest druga edycja programu, wzbogacona o nowe moduły tematyczne, w tym o część edukacyjną dla rodziców. W edycji tej, do końca 2010 roku, zostanie podwojona – do 450 tys. – liczba uczniów, do których dotrze program. W ramach programu, we współpracy z Gazetą Wyborczą, zorganizowana została kolejna edycja konkursu „Moje Finanse – z klasy do kasy”, który przyczynia się do zdobycia przez uczniów umiejętności podejmowania trafnych decyzji finansowych. Uczestniczyło w nim ponad 70 tys. uczniów szkół gimnazjalnych i ponadgimnazjalnych.

Banki w Akcji – to stale rozwijany program edukacji ekonomicznej kierowany do uczniów szkół ponadgimnazjalnych posiadających rozszerzoną wiedzę na temat finansów i bankowości. Jest to forma kursu zarządzania, która pozwala na naukę oraz rozwój wiedzy z zakresu zarządzania strategicznego, myślenia analitycznego, analizy finansowej, podejmowania decyzji – rozwija ogólną wiedzę na temat funkcjonowania sektora bankowego. Program realizowany jest przez Fundację Kronenberga wspólnie z Fundacją Młodzieżowej Przedsiębiorczości. Składa się z dwóch elementów:

Banki w akcji - Dzień przedsiębiorczości – to jeden dzień w roku, w którym uczniowie szkół ponadgimnazjalnych zostają zaproszeni do Banku, by zobaczyć na czym polega praca bankowca. Przedsięwzięcie to realizowane jest w ramach ogólnopolskiego programu "Dzień przedsiębiorczości". W 2008 roku "Dzień przedsiębiorczości" odbył się 3 kwietnia, a Bank przyjął 269 uczniów – najwięcej ze wszystkich firm biorących udział w programie.

Konkurs "Banki w akcji" – to ogólnopolski konkurs, w ramach którego wykorzystywana jest gra komputerowa symulująca działanie banku komercyjnego. Dzięki temu, że gra prowadzona jest w języku angielskim uczniowie w naturalny sposób rozwijają znajomość tego języka o pojęcia z zakresu ekonomii i bankowości.

W listopadzie 2007 roku Bank uruchomił portal edukacyjny **ZrozumFinanse.pl**, który w prosty sposób przybliży tematykę zarządzania własnymi finansami. Strona stworzona przez specjalistów Banku zawiera nowatorskie rozwiązania, których nie spotykamy na innych tego typu portalach. Jest to jedyny portal w Polsce stworzony przez bank, który daje internautom możliwość wyboru zawartości i sposobu nawigacji w zależności od profilu użytkownika (odpowiednio: „Singiel”, „Para” czy „Rodzina”). Materiały umieszczone na portalu uporządkowano pod kątem potrzeb przedstawicieli poszczególnych grup tak, aby każdy znalazł informacje z interesującej go dziedziny. Zawartość portalu podzielono na działy, prezentujące różnorodne podejście do tematyki finansów, aby maksymalnie ułatwić odwiedzającym korzystanie z jego zasobów. Dodatkowo na portalu znajdują się przydatne narzędzia – kalkulatory, słownik pojęć finansowych (ekonomicznych) oraz rozwiązania multimedialne, w tym filmy, prezentacje z dziedziny finansów i multimedialna gra edukacyjna. ZrozumFinanse.pl konsekwentnie powiększa grono użytkowników – jeszcze w lutym odnotowaliśmy 100 tys. odwiedzin, a w czerwcu liczba ta wyniosła 350 tysięcy.

Na polu dziedzictwa kulturowego Fundacja po raz dziewiąty przyznała **Nagrodę im. prof. Aleksandra Gieysztora**. Jest to najbardziej prestiżowa nagroda przyznawana za starania na rzecz ochrony polskiego dziedzictwa kulturowego. Przyznawana jest corocznie instytucjom bądź osobom prywatnym, m.in. za:

- działalność muzealną, konserwatorską, archiwalną, biblioteczną,
- utrwalanie i ochronę polskiego dziedzictwa kulturalnego za granicą,
- inicjatywy mające na celu gromadzenie oraz ochronę śladów i pamiątek dziedzictwa kulturalnego,
- upowszechnianie wiedzy o potrzebie i metodach ochrony dziedzictwa kulturowego w Polsce.

Laureatem tegorocznej Nagrody został Zakład Narodowy im. Ossolińskich we Wrocławiu, doceniony za niemal dwa wieki pozyskiwania i gromadzenia najcenniejszych archiwalnych i bibliofilskich pozycji o wybitnym znaczeniu dla polskiej kultury narodowej. Wręczono ją 18 marca br. na uroczystej gali w Zamku Królewskim w Warszawie. Fundacja włączyła się również w produkcję filmu „Pamięć i tożsamość” poświęconego „Ossolineum”.

Aby podtrzymywać wysoki poziom zaangażowania społecznego pracowników Banku, Fundacja stale rozwija **Program Wolontariatu Pracowniczego**. Pracownicy Banku mają wiele ofert pracy wolontariackiej: tłumaczenia dla organizacji pozarządowych, opieka nad dziećmi, nauka języka angielskiego, prowadzenie szkoleń i prezentacji itp.

W tym roku wolontariusze Banku wzięli udział w następujących przedsięwzięciach koordynowanych przez Fundację:

- W ramach programu „Architekci Nadziei” realizowanego we współpracy z Habitat for Humanity 43 wolontariuszy pracowało na budowie domu dla ubogich rodzin w Józefosławiu;
- W edukację finansową zaangażowało się 37 wolontariuszy. Wprowadzali oni uczniów w tajniki pracy w banku podczas realizacji programu *Banki w akcji – dzień przedsiębiorczości* oraz pomagali merytorycznie i sędziowali w finale podczas konkursu *Moje Finanse – Z klasy do kasy*;
- 35 pracowników Banku wzięło również udział w Festiwalu Zaczarowanej Piosenki im. Marka Grechuty organizowanym przez Fundację Anny Dymnej „Mimo Wszystko”. W trakcie tego wydarzenia wolontariusze opiekowali się niepełnosprawnymi, pracowali przy obsłudze gości, sprzedawali gadzety Fundacji "Mimo Wszystko", rozdawali przechodniom balony, prowadzili zabawy dla dzieci oraz sprząтали teren.

Program wolontariatu w Banku wspierany jest przez wdrożony na początku roku nowoczesny system VMS (Volunteer Management System – System Wspomagania Wolontariatu), dzięki któremu wolontariusze w łatwy sposób – przy pomocy Internetu – mogą skorzystać z bazy projektów wolontariackich, by wyszukać interesujące ich działania, śledzić własne zaangażowanie w pracę w ramach wolontariatu oraz poznawać inicjatywy wspierane przez Fundację. Od stycznia tego roku 319 wolontariuszy zaangażowało się w realizację 42 projektów.

Zaangażowanie wolontariuszy Banku zostało docenione przez Centrum Wolontariatu. Dwoje pracowników Banku – Jędrzej Borowiński w lutym i Edyta Tararuj w maju – zostało uznanych za Osobowość Miesiąca.

Bank i Fundacja Kronenberga były głównymi partnerami trwającego od października 2007 do maja 2008 roku programu **„Biznes Odpowiedzialny”** prowadzonego przez Newsweek Polska. Był to cykl 16 regionalnych konferencji poświęconych Społecznej Odpowiedzialności Biznesu, na które zapraszani byli lokalni przedsiębiorcy. Głównym celem programu było szerzenie idei społecznej odpowiedzialności biznesu wśród lokalnych przedsiębiorców w Polsce, pokazanie im, w jaki sposób sami mogą podjąć taką działalność i co zyskają, angażując się w życie społeczności, w której prowadzą swoją firmę. Podczas regionalnych konferencji propagowana była idea odpowiedzialności społecznej, pokazywane dobre praktyki oraz zachęcanie do aplikowania o fundusze UE przeznaczone na działania społecznie odpowiedzialne. W 10 konferencjach realizowanych w tym roku wzięło udział prawie 700 osób (w całym cyklu - ponad 1000). W ramach programu organizowany był konkurs „Dobry Biznes” na najbardziej zaangażowaną społecznie firmę w regionie. Partnerem merytorycznym projektu jest Akademia Rozwoju Filantropii w Polsce. 27 maja na finałowej konferencji w Warszawie z udziałem Sławomira S. Sikory, Prezesa Zarządu Banku, został m.in. zaprezentowany pierwszy w Polsce, całościowy raport na temat zaangażowania społecznego biznesu na poziomie lokalnym.

Bank i Fundacja Kronenberga wraz z Fundacją Nasza Ziemia, realizowały projekt Więcej drzew dzięki Tobie. W ramach projektu w imieniu każdego klienta, który zdecydował się na elektroniczny wyciąg bankowy, Bank posadził jedno drzewo. W ramach programu, wiosną 2008 roku posadzono 40 tys. drzew

w województwie mazowieckim, które jest dotknięte problemem zaniku „zielonych korytarzy” (szlaków migracji zwierząt i roślin). W akcji sadzenia drzew wzięły udział wytypowane szkoły z województwa mazowieckiego oraz klienci i pracownicy Banku, w tym Prezes i członkowie Zarządu Banku. Zalesienia były realizowane pod nadzorem i zgodnie z planem przyjętym przez Lasy Państwowe. 26 kwietnia, podczas obchodów Dnia Ziemi, w Lasach Młocińskich w Warszawie, odbył się wielki finał pierwszej akcji sadzenia drzew połączony z piknikiem ekologicznym, w którym wzięło udział ponad 300 pracowników i klientów Banku.

Ponadto Fundacja prowadzi Program Dotacji. W pierwszym półroczu 2008 trwały prace nad wdrożeniem innowacyjnego, elektronicznego systemu składania wniosków. Zamiast tradycyjnej formy, wniosku wydrukowanego na papierze i składanego w 5 kopiach, wnioski będą przyjmowane poprzez nowatorski, Elektroniczny System Obsługi Wniosków o Dotację. Za pomocą tego systemu prowadzona będzie cała procedura przyjmowania i oceny wniosku. Usprawni to proces, a zarazem da wymierne korzyści ekologiczne.

W pierwszym półroczu 2008 po raz kolejny została doceniona aktywność Fundacji na polu edukacji ekonomicznej. W czerwcu Bank otrzymał Nagrodę Stowarzyszenia na Rzecz Bezpieczeństwa Finansowego Obywateli RP (STOB), przyznaną za zaangażowanie i działania na rzecz edukacji finansowej.

Mecenat kulturalny

Mecenat nad kulturą i sztuką oraz współpraca z Filharmonią Narodową przyniosły nam po raz kolejny tytuł Sponsora Roku 2008. W marcu 2008 roku Bank sponsorował koncert gwiazdy światowych estrad, wirtuoza skrzypiec, Nigela Kennedy'ego. Koncert odbył się w Filharmonii Narodowej. Artysta wykonał Koncert skrzypcowy h-moll Edwarda Elgara z Orkiestrą Filharmonii im. W. Lutosławskiego z Wrocławia, którą poprowadził jej Dyrektor Artystyczny – Jacek Kasprzyk. Pod jego batutą orkiestra zagrała również I Kwartet fortepianowy g-moll Johannes Brahmsa w opracowaniu na orkiestrę symfoniczną Arnolda Schönberga.

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

1. Istotne czynniki ryzyka i zagrożenia związane z otoczeniem Grupy

1.1 Gospodarka

Według prognoz makroekonomicznych Banku wzrost PKB w Polsce może wyhamować do około 5,1% w 2008 roku oraz 4,3% w 2009 roku, wobec 6,6% w 2007 roku. Spowolnienie gospodarcze będzie najprawdopodobniej efektem pogorszenia salda handlu zagranicznego w związku z dynamicznym wzrostem importu oraz osłabieniem eksportu. Dodatkowo, słabszy wzrost gospodarczy w II połowie 2008 roku oraz w 2009 roku może wynikać z osłabienia popytu inwestycyjnego w obliczu pogarszających się perspektyw globalnego wzrostu.

Pomimo słabnącego wzrostu inflacja może pozostać na podwyższonym poziomie, przede wszystkim ze względu na podwyżki cen energii. Skala spadku inflacji będzie najprawdopodobniej uzależniona od tempa ewentualnego umocnienia polskiej waluty oraz trendów na rynku żywności. W przypadku odwrócenia trendu wzrostowego inflacji władze monetarne mogłyby ograniczyć lub zakończyć cykl podwyżek stóp procentowych w II połowie 2008 roku.

1.2 Ryzyka związane z regulacjami prawnymi

Wszelkie zmiany w polityce gospodarczej i systemie prawnym mogą mieć znaczny wpływ na sytuację finansową Banku. Z punktu widzenia regulacji działalności sektora bankowego, szczególne znaczenie mają ustawy, a także akty wykonawcze do nich, w tym rozporządzenia Ministra Finansów, uchwały

Zarządu Narodowego Banku Polskiego („NBP”) oraz zarządzenia Prezesa NBP i uchwały Komisji Nadzoru Finansowego („KNF”). Od 1 stycznia 2008 roku Komisja Nadzoru Finansowego przejęła kompetencje dotychczas działającej Komisji Nadzoru Bankowego („KNB”).

Wśród wyżej wskazanych regulacji jako najważniejsze można wymienić:

- dopuszczalny stopień koncentracji kredytów i sumy wierzytelności (Prawo Bankowe);
- maksymalny poziom kapitałów własnych, jakie mogą być przeznaczone na inwestycje na rynku kapitałowym (Prawo Bankowe);
- określenie standardów płynności, wypłacalności oraz standardów ryzyka kredytowego (uchwały KNB);
- zarządzanie ryzykiem w banku (Prawo bankowe, Uchwały KNB)
- tworzenie i odprowadzanie rezerw obowiązkowych (Ustawa o NBP, Prawo Bankowe, uchwały KNB oraz uchwały Zarządu NBP);
- podatki i inne świadczenia o podobnym charakterze;
- ustawa z dnia 7 lipca 2005 roku o zmianie ustawy - Kodeks cywilny oraz o zmianie niektórych innych ustaw ograniczających maksymalne oprocentowanie od kredytu konsumenckiego i maksymalne kwoty opłat związanych z tym kredytem;
- ograniczenia w udzielaniu kredytów walutowych zabezpieczanych hipotecznie wynikające z Rekomendacji S Komisji Nadzoru Bankowego
- ustawa z dnia 16 lutego 2007 roku o ochronie konkurencji i konsumentów;
- ustawa z dnia 23 sierpnia 2007 roku o przeciwdziałaniu nieuczciwym praktykom rynkowym.
- ustawa z dnia 16 listopada 2000 roku o przeciwdziałaniu wprowadzaniu do obrotu finansowego wartości majątkowych pochodzących z nielegalnych lub nieujawnionych źródeł oraz o przeciwdziałaniu finansowaniu terroryzmu
- ustawa z dnia 29 lipca 2001 roku o kredycie konsumenckim

Ponadto, w związku z brakiem implementacji do prawa polskiego w wymaganym terminie, tj. do dnia 1 listopada 2007 roku Dyrektywy 2004/39/WE z dnia 21 kwietnia 2004 roku w sprawie rynków instrumentów finansowych (tzw. Dyrektywa MiFID) oraz aktów o charakterze wykonawczym do niej, tj. Rozporządzenia Komisji Nr 1287/2006 i Dyrektywy Komisji Nr 73/2006 (obydwa akty z dnia 10 sierpnia 2006 roku), proces dostosowania działalności instytucji podlegających Dyrektywie MiFID (firm inwestycyjnych oraz instytucji kredytowych prowadzących działalność inwestycyjną) nie został przeprowadzony zgodnie z założeniami wytyczonymi przez Unię Europejską. W 2008 roku są prowadzone dalsze prace legislacyjne, mające na celu transpozycję regulacji europejskich do przepisów krajowych, w szczególności do Ustawy o obrocie instrumentami finansowymi oraz rozporządzeń Ministra Finansów wydawanych na jej podstawie. Planowane na rok 2008 zmiany legislacyjne we wskazanym powyżej zakresie dotyczą również działalności spółki zależnej Banku – Domu Maklerskiego Banku Handlowego S.A.

1.3 Konkurencja w sektorze bankowym

Polski sektor bankowy wciąż pozostaje bardzo atrakcyjnym i szybko rozwijającym się rynkiem we wszystkich segmentach usług, co wzmacnia wzrost konkurencji. To z kolei zwiększa presję na obniżanie opłat i prowizji zarówno w bankowości detalicznej, jak i bankowości przedsiębiorstw. Spodziewamy się dalszego utrzymania tej tendencji w najbliższym okresie, w wyniku rosnącej liczby bankowych i niebankowych instytucji kredytowych funkcjonujących na rynku oraz dużego zainteresowania polskim sektorem bankowym ze strony zagranicznych instytucji finansowych. Dodatkowo presja konkurencyjna jest pogłębianą przez rosnące możliwości alternatywnego finansowania działalności przedsiębiorstw, jak leasing czy faktoring.

Przystąpienie Polski do Unii Europejskiej dało zagranicznym bankom szansę prowadzenia na polskim rynku tzw. działalności transgranicznej. W okresie od 1 maja 2004 roku do 18 czerwca 2008 roku do nadzoru bankowego wpłynęło, od właściwych władz nadzorczych państw należących do Europejskiego Obszaru Gospodarczego, 244 notyfikacji informujących o zamiarze podjęcia przez instytucje kredytowe podlegające ich nadzorowi działalności transgranicznej na terytorium RP. Z pewnością wpływa to na wzrost konkurencji na rynku usług bankowych, jednak nie powinno w najbliższych latach znacząco

zmienić jego struktury. Głównym argumentem przemawiającym za takim scenariuszem rozwoju rynku jest fakt, iż instytucje zainteresowane funkcjonowaniem na atrakcyjnym, polskim rynku bankowym są na nim obecne już od kilku lat i zdążyły osiągnąć pozycję, której trudno będzie zagrozić nowym graczom rozpoczynającym prowadzenie działalności w Polsce w warunkach rosnącej konkurencji. Dążenie do umocnienia pozycji rynkowej odbywać się zatem będzie głównie w sferze jakości świadczonych usług i związanej z tym sprawności i szybkości obsługi klienta. Z drugiej strony na obniżenie konkurencji, mogłyby ewentualnie wpłynąć dalsze procesy konsolidacyjne w sektorze bankowym.

Kolejnym istotnym czynnikiem ryzyka mogącym mieć negatywny wpływ na wysokość marż w sektorze bankowym jest rozwój oferty produktów i usług finansowych dotychczas zarezerwowanych dla banków przez podmioty nie będące bankami, takie jak sieci handlowe, czy też pośrednicy kredytowi.

Bank nadal dostrzega potencjalny niekorzystny wpływ kryzysu na światowych rynkach finansowych zapoczątkowanego w segmencie kredytów hipotecznych „sub-prime” w USA, którego ostateczna skala i zasięg jest trudny do oszacowania. Wydaje się jednak, że Polski sektor bankowy jest stosunkowo odporny na te wydarzenia. Ze względu na brak zaangażowania w tym segmencie, potencjalny wpływ na działalność Grupy będzie znacznie ograniczony. Co więcej sytuacja mająca miejsce w Stanach Zjednoczonych na rynku kredytów hipotecznych „sub-prime” nie powinna mieć miejsca w Polsce, gdzie warunki udzielania kredytów hipotecznych są dużo bardziej restrykcyjne. Pomimo dynamicznie rosnących wolumenów kredytów hipotecznych, ich relacja do PKB jest wciąż dużo niższa, niż w krajach rozwiniętych Europy Zachodniej, czy w Stanach Zjednoczonych.

Korzystnym zjawiskiem dla Grupy może okazać się rosnący popyt ze strony innych banków na finansowanie pozyskiwane na rynku międzybankowym. Może się to przyczynić do wzrostu popytu na oferowane przez Grupę w tym zakresie produkty, a tym samym do wzrostu przychodów Grupy.

Będąc świadomym wielu występujących czynników ryzyka Bank jest dobrze przygotowany do konkurowania w europejskich warunkach, jednak istnieje pewne prawdopodobieństwo, iż nasilająca się konkurencja w sektorze bankowym może mieć negatywny wpływ na osiągnięte przez Bank wyniki.

2. Istotne czynniki ryzyka i zagrożenia związane z Grupą i jej działalnością

2.1 Ryzyko płynności

Niezgodność w terminach zapadalności kredytów i finansujących je depozytów jest typowa dla działalności bankowej i występuje również w Banku. Może ona powodować potencjalne problemy z bieżącą płynnością w przypadku skumulowania się większych wypłat klientów. Za zarządzanie aktywami i pasywami Banku, w tym regulację i kontrolę ryzyka płynności, odpowiada Komitet ds. Zarządzania Aktywami i Pasywami Banku, którego strategię realizuje Pion Skarbu.

Podstawowym zadaniem Komitetu ds. Zarządzania Aktywami i Pasywami Banku jest zarządzanie strukturą bilansu w celu zwiększania jego dochodowości, określanie dopuszczalnych rozmiarów ryzyka finansowego podejmowanego w poszczególnych zakresach działalności, ustalanie zasad polityki cenowej oraz podejmowanie decyzji w sprawie systemu cen transferowych w Banku.

W ramach zarządzania ryzykiem płynności Komitet ds. Zarządzania Aktywami i Pasywami Banku odpowiada za przygotowanie i wdrożenie jednolitej polityki zarządzania ryzykiem płynności w Banku, zatwierdza roczne plany płynnościowe i plany finansowania strony aktywnej Banku oraz limity płynnościowe dla Banku, jak również plan działania w sytuacjach awaryjnych w zakresie płynności. Ustala ponadto wartości progowe (limity) dla poszczególnych źródeł finansowania oraz prowadzi cyklicznie przegląd raportów ryzyka płynności.

Baza depozytowa Banku jest stabilna i zdywersyfikowana. Ponadto Bank posiada dobrą dostępność do środków na rynku międzybankowym oraz wysokie fundusze własne. Poziom ryzyka płynności jest niski.

2.2 Ryzyko walutowe

Bank dokonuje operacji walutowych w imieniu klientów oraz na rachunek własny, utrzymując się w ramach ustalonych limitów na otwarte pozycje walutowe. W związku z tym Bank ponosi ryzyko kursowe i nie ma pewności, że przyszłe zmiany kursów wymiany walut nie będą mieć negatywnego wpływu na jego sytuację finansową. Za kontrolę ryzyka walutowego odpowiedzialny jest Departament Ryzyka Rynkowego, współpracujący z Pionem Skarbu zarządzającym płynnością i pozycją walutową. Poziom ryzyka rynkowego jest umiarkowany, a limit wartości narażonej na ryzyko (VaR) z tytułu otwartych pozycji walutowych ustalony jest na poziomie poniżej 1% kapitałów własnych Banku.

2.3 Ryzyko stopy procentowej

Podobnie jak inne polskie banki, Bank jest narażony na ryzyko wynikające z niedopasowania terminów zmian stóp procentowych aktywów i finansujących je pasywów. Ryzyko stopy procentowej może wystąpić w przypadku braku możliwości zrekompensowania spadku dochodów z tytułu obniżki stóp procentowych naliczanych od udzielonych kredytów poprzez obniżenie poziomu odsetek wypłacanych depozytariuszom. Analogicznie, ryzyko dotyczy także sytuacji, gdy nie jest możliwe rekompensowanie wzrostu oprocentowania naliczanego depozytariuszom poprzez podniesienie stóp oprocentowania naliczanych kredytobiorcom. Zarządzanie ryzykiem stopy procentowej należy do zadań Komitetu ds. Zarządzania Aktywami i Pasywami Banku, który m.in. tworzy politykę cenową Banku w odniesieniu do ryzyka stopy procentowej. Poziom ryzyka stopy procentowej w okresie pierwszego półrocza 2008 roku kształtował się w przedziale średni do wysokiego.

2.4 Ryzyko związane z działalnością kredytową

Prowadzenie działalności polegającej na udzielaniu kredytów i gwarancji jest nierozdzielnie związane z ryzykiem nieterminowej spłaty kredytu (rat kapitałowych i odsetek), a także z ryzykiem nieodzyskania należności z tytułu udzielonego kredytu lub gwarancji. Bank na bieżąco monitoruje aktywa objęte ryzykiem, klasyfikując je zgodnie z odpowiednimi regulacjami i tworzy wymagane przepisami rezerwy na należności. Zdaniem Zarządu, obecny poziom rezerw jest właściwy. W związku z możliwością zmiany warunków zewnętrznych lub zaistnienia innych okoliczności, które mogłyby negatywnie wpłynąć na klientów, nie ma pewności, że w przyszłości konieczność tworzenia rezerw stosownych do istniejącego portfela nie będzie miała negatywnego wpływu na sytuację finansową Banku, oraz że istniejące rezerwy i zabezpieczenia okażą się wystarczające dla pokrycia możliwych strat z działalności kredytowej.

2.5 Ryzyko związane z inwestycjami kapitałowymi

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

2.6 Ryzyko operacyjne

Grupa definiuje ryzyko operacyjne jako ryzyko poniesienia strat, w wyniku niewłaściwych lub zawodnych procesów wewnętrznych, ludzi, systemów technicznych lub zdarzeń zewnętrznych. Ryzyko operacyjne obejmuje ryzyko związane z praktykami biznesowymi, jak również ryzyko prawne, czyli ryzyko niezgodności z obowiązującymi przepisami prawa oraz z regulacjami wewnętrznymi Grupy. Ryzyko operacyjne nie obejmuje ryzyka utraty reputacji, strategicznego i ryzyka potencjalnych strat wynikających

z decyzji związanych z podejmowaniem ryzyka kredytowego, rynkowego, ryzyka płynności lub ryzyka związanego z działalnością ubezpieczeniową.

Zasady zarządzania ryzykiem operacyjnym zostały uregulowane w „Polityce zarządzania ryzykiem operacyjnym”.

Najistotniejsze role i zakresy odpowiedzialności w zakresie ryzyka operacyjnego, na różnych poziomach wyższego kierownictwa:

- Zarząd Banku odpowiada za opracowanie i wdrożenie strategii zarządzania ryzykiem, w tym za zorganizowanie i funkcjonowanie procesu zarządzania ryzykiem operacyjnym, oraz jeśli to konieczne, za wprowadzanie niezbędnych korekt w celu usprawnienia tego procesu. Zasady i procedury zarządzania ryzykiem operacyjnym obejmują pełny zakres działalności Banku. Decyzje strategiczne dotyczące polityki banku, jego organizacji, podziału ról i zakresów odpowiedzialności, reorganizacji procesów, automatyzacji i centralizacji zastrzeżone są dla Zarządu Banku;
- Rada Nadzorcza sprawuje nadzór nad kontrolą systemu zarządzania ryzykiem operacyjnym oraz ocenia jej adekwatność i skuteczność;
- Każdy główny segment biznesu oraz każdy podmiot zależny zobowiązany jest do wdrożenia procesu zarządzania ryzykiem operacyjnym, zgodnego z wymogami polityki. Chociaż identyfikacja ryzyka, samoocena i procesy raportowania są pod wieloma względami uregulowane i ujednolicone w jednostkach biznesowych, procesy ograniczania, monitoringu i pomiaru ryzyka są określane przez każdą jednostkę biznesową i mogą być różne w różnych jednostkach.

Celem procesu zarządzania Ryzykiem Operacyjnym w Grupie jest zapewnienie:

- spójnego i efektywnego podejścia do identyfikacji, kontroli, oceny, monitorowania i pomiaru ryzyka operacyjnego oraz sprawozdawczości w tym zakresie,
- efektywnej redukcji poziomu narażenia na ryzyko operacyjne, a w konsekwencji redukcji ilości zdarzeń ryzyka operacyjnego i dotkliwości ich skutków (polityka niskiego poziomu tolerancji dla strat operacyjnych),
- spełnienia wymogów kapitałowych dla ryzyka operacyjnego,
- zgodności z przepisami dotyczącymi zarządzania ryzykiem operacyjnym.

Grupa zarządza ryzykiem operacyjnym przy użyciu różnych narzędzi i technik (m.in. polityk, procedur, list kontrolnych, limitów, procesu samooceny, narzędzi kontrolowania bezpieczeństwa informacji, planów awaryjnych, ubezpieczeń, audytów). Proces zarządzania ryzykiem operacyjnym wspierany jest jakościowymi i ilościowymi pomiarami ryzyka operacyjnego. Procesy kontrolne stosowane w Grupie służą ograniczaniu przyczyn wystąpienia negatywnych skutków zdarzeń operacyjnych (włącznie ze stratami operacyjnymi), zmniejszaniu prawdopodobieństwa ich wystąpienia oraz minimalizowaniu dotkliwości potencjalnych skutków.

Zarządzanie ryzykiem operacyjnym bazuje na następujących kluczowych elementach:

- identyfikacja ryzyka,
- ograniczanie ryzyka,
- samoocena ryzyka i kontroli,
- monitoring ryzyka,
- pomiar ryzyka,
- sprawozdawczość obszarów narażonych na ryzyko operacyjne.

Wdrożony w Grupie proces samooceny umożliwia bieżącą identyfikację, kontrolę, ocenę, monitorowanie, pomiar i raportowanie oceny jakości procesów kontrolnych i potencjalnych zagrożeń. Dane na temat wpływu zdarzeń wiążących się z ryzykiem operacyjnym (strat) są regularnie zbierane i analizowane.

W ramach analizy strat wyodrębniane są następujące ich kategorie:

- straty spowodowane błędami pracowników,
- straty będące skutkiem oszustw i kradzieży,
- straty spowodowane wadliwością systemów i technologii,
- straty wynikające z wadliwości procesów lub produktów.

Za bieżące monitorowanie ryzyka operacyjnego odpowiada odpowiedni Komitet ds. Ryzyka, Systemu Kontroli i Zgodności. Uchybienia kontrolne, działania naprawcze, zdarzenia operacyjne i wskaźniki związane z ryzykiem operacyjnym są przedmiotem regularnych analiz odpowiednich Komitetów. Jednocześnie jakość procesu zarządzania ryzykiem operacyjnym (w tym proces samooceny) w poszczególnych jednostkach organizacyjnych Banku są przedmiotem kontroli i oceny przez audyt wewnętrzny.

Zdaniem Zarządu ogólny poziom ryzyka operacyjnego oceniany jest jako umiarkowany, typowy dla skali działalności Grupy. Dalsze działania będą się koncentrować na procesach objętych profilem ryzyka Grupy.

Do wyliczania wymogu kapitałowego z tytułu ryzyka operacyjnego Grupa stosuje metodę standardową.

2.7 Wpłaty na rzecz Bankowego Funduszu Gwarancyjnego

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

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

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

1. Ogólne cele rozwoju Grupy

Długoterminowym celem Banku jest konsekwentne podnoszenie wartości dla akcjonariuszy poprzez zapewnienie odpowiedniego zwrotu z kapitału, a także systematyczne zwiększanie udziału Banku w poszczególnych segmentach rynku. Bank zamierza być wiodącą instytucją finansową w Polsce poprzez oferowanie światowej klasy produktów i wysokiej jakości usług klientom krajowym i międzynarodowym, tworzenie atrakcyjnego i satysfakcjonującego środowiska pracy dla pracowników oraz wyznaczanie standardów korporacyjnej odpowiedzialności społecznej. Głównym priorytetem jest efektywne zarządzanie kapitałem, przy utrzymaniu regulacyjnego współczynnika wypłacalności na bezpiecznym poziomie. Dążąc do osiągnięcia dynamicznego wzrostu przychodów, Bank za strategiczny cel przyjął jednocześnie koncentrację na budowie świadomej kultury ponoszenia kosztów, co oznacza optymalną alokację zasobów na uzasadnione rentownością potrzeby związane z prowadzoną działalnością.

Bank zamierza podejmować działania, mające na celu dalszą aktywną akwizycję potencjalnych klientów, zarówno po stronie bankowości detalicznej, jak i bankowości przedsiębiorstw, ze szczególnym nastawieniem na średniozamożnych klientów oraz małe i średnie przedsiębiorstwa. Kluczowym czynnikiem pozyskania klientów jest dla Banku satysfakcja klientów. Bank podejmie szereg inicjatyw mających na celu jej zwiększenie (np. uproszczenie procesów operacyjnych, wspólna sieć oddziałów, zintegrowana platforma obsługi klientów instytucjonalnych).

Bank planuje kontynuować wykorzystanie efektów synergii pomiędzy bankowością korporacyjną i detaliczną, zarówno w obszarze produktowym, jak i wspólnej sieci dystrybucji, poprzez realizację strategii „Jednego Banku”.

W perspektywie średnioterminowej Bank podtrzymuje cel osiągnięcia dwucyfrowego udziału rynkowego, mierzonego udziałem w wyniku na działalności bankowej sektora. Cel powinien zostać osiągnięty, dzięki utrzymaniu wiodącej pozycji Banku w bankowości korporacyjnej oraz dynamicznej poprawie wyników osiąganych w bankowości detalicznej.

1.1 Bankowość przedsiębiorstw

Bank, jako lider bankowości przedsiębiorstw w Polsce, kieruje szeroką i nieustannie dopasowywaną do potrzeb ofertą do wszystkich firm, niezależnie od segmentu rynku, w jakim funkcjonują, z wyłączeniem jedynie tych przedsiębiorstw, które znajdują się na ściśle określonych listach restrykcyjnych ze względu na międzynarodowe lub amerykańskie sankcje oraz takich sektorów, które są trwale wyłączone z potencjalnego portfela z uwagi na ogólną politykę Banku.

Bank dąży do ekspansji w segmencie małych i średnich przedsiębiorstw (MSP), gdyż każda firma z tego segmentu rynku jest dla Banku klientem strategicznym. Bank zamierza w dalszym ciągu aktywnie pozyskiwać klientów z tego rynku i jednocześnie pogłębiać relacje z obecnymi klientami. Planowane jest czynne uczestnictwo w finansowaniu małych i średnich przedsiębiorstw, stałe poszerzanie i ulepszanie oferty dedykowanej klientom z tego segmentu, a także zwiększenie dostępności dla klientów poprzez wzrost liczby oddziałów obsługujących przedsiębiorstwa. Stworzenie zintegrowanej platformy do zarządzania klientami z segmentu Małych i Średnich Przedsiębiorstw pozwoli w pełni wykorzystać wachlarz produktów i doświadczenie sprzedażowe z części korporacyjnej, jak również efektywność i innowacyjność procesów operacyjnych z części detalicznej. Wynikiem podjętych działań będzie dobrze dopasowana i konkurencyjna oferta produktowa dla tego szybko rosnącego segmentu rynku.

Pozycja Banku jest szczególnie silna w obsłudze międzynarodowych korporacji oraz największych polskich przedsiębiorstw. Bank posiada także wiodącą pozycję w obsłudze transakcji na rynku pieniężnym i walutowym. Celem Banku jest utrzymanie pozycji w tych segmentach rynku oraz poprawienie pozycji w pozostałych obszarach.

Istotna część przychodów Banku generowana będzie z produktów Pionu Skarbu, zarządzania środkami finansowymi oraz obsługi handlu. Innowacyjność rozwiązań produktowych oraz wysoka jakość świadczonych usług stanowić będzie jeden z najistotniejszych czynników przewagi konkurencyjnej Banku, szczególnie przy kooperacji z wymagającymi klientami międzynarodowymi oraz wiodącymi krajowymi przedsiębiorstwami. Celem Banku jest miejsce w czołowej trójce pod względem przychodów z działalności bankowej w segmencie bankowości przedsiębiorstw.

1.2 Działalność maklerska

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

Udział rynkowy DMBH, mierzony wartością obrotu akcjami, po I półroczu 2008 roku wyniósł 12,4% w porównaniu z 9,0% po I półroczu 2007 roku. Wynika to przede wszystkim z bardzo silnej pozycji wśród klientów instytucjonalnych.

1.3 Działalność leasingowa

Priorytetami w zakresie działalności leasingowej w kolejnych kwartałach są:

- zwiększenie sprzedaży krzyżowej z Bankiem. Tu istotnym elementem systematyzującym współpracę Banku i Spółki jest wspólna platforma w Pionie Bankowości Przedsiębiorstw obejmująca wszystkich klientów SME. Oczekujemy, iż „One SME” będzie miało pozytywny wpływ na wzrost dwustronnej sprzedaży krzyżowej spółki leasingowej z Bankiem,
- wzrost sprzedaży w segmencie maszyn budowlanych, maszyn poligraficznych, do obróbki metalu oraz wtryskarek,
- zwiększenie sprzedaży w segmencie mniejszych samochodów,
- utrzymanie dużej dyscypliny w zakresie zarządzania portfelem przy wzroście efektywności finansowej i operacyjnej.

W drugiej połowie 2008 roku na rynku spodziewany jest wzrost sprzedaży maszyn wynikający z przyznania dotacji unijnych. Dla klientów korzystających z dotacji unijnych oferowane jest finansowanie leasingiem z zachowaniem procedur unijnych.

Wzrost w leasingu maszyn oraz pojazdów mniejszych jest bardzo istotny ze względu na fakt, iż w pierwszej połowie roku 2008 na rynku polskim odnotowano spadek w obszarze sprzedaży samochodów ciężarowych oraz trudniejszą sytuację w branży transportowej. Utrzymywanie tej sytuacji będzie oznaczało spadek sprzedaży w istotnym dla Handlowy Leasing segmencie.

W zakresie nowych produktów trwają prace nad zarządzaniem flotą pojazdów. We współpracy z partnerem zewnętrznym planuje się zaoferować klientom usługę leasingu operacyjnego połączoną z pełną obsługą floty. Jest to jeden z najdynamiczniej rozwijających się segmentów rynku.

1.4 Bankowość detaliczna

Celem Banku jest stać się najczęściej polecanym bankiem detalicznym w Polsce, który przynosi trwałe korzyści swym klientom, pracownikom oraz udziałowcom.

Oferta produktowa Banku dostosowana jest do potrzeb klientów należących do różnych segmentów rynku. Bank chce umacniać silną pozycję w obsłudze osób zamożnych, oferując najlepsze doradztwo w zakresie produktów inwestycyjnych, wzbogacając ofertę produktową oraz ułatwiając dostęp do globalnych rozwiązań Citi. Bank koncentruje się na pozyskaniu nowych klientów w segmencie klientów średnio zamożnych. Tworząc kompleksową ofertę produktową dostosowaną do potrzeb finansowych, Bank dąży do umacniania relacji z klientem. Obok rozwoju tradycyjnej sieci oddziałów, skupia się na wykorzystaniu pośrednich kanałów dystrybucji.

Jednym z priorytetów Banku jest wprowadzanie kolejnych innowacyjnych rozwiązań w zakresie produktów i usług bankowych. Bank będzie rozwijał ofertę w zakresie rozwiązań skierowanych do najbardziej wymagających klientów.

Szeroka oferta produktów inwestycyjnych i ubezpieczeniowych to odpowiedź na zainteresowanie produktami tego typu. Bank oferuje starannie dobrane produkty najwyższej jakości renomowanych instytucji finansowych, rozszerzając swoją ofertę o nowe usługi uwzględniając zmieniające się potrzeby klientów, w tym o produkty z gwarancją kapitału. Ponadto Bank rozwija konkurencyjną na rynku ofertę produktów strukturyzowanych. W czasach trudnej koniunktury Bank przykładą szczególną uwagę do edukowania klientów w zakresie strategii systematycznego oszczędzania.

Dodatkowo planowane jest rozszerzenie oferty ubezpieczeń o produkty o charakterze emerytalnym, ubezpieczenia oferowane wraz z produktami kredytowymi oraz ubezpieczenia majątkowe.

Celem CitiBusiness pozostaje zwiększenie liczby klientów oraz umocnienie pozycji Banku na rynku Małych i Średnich Przedsiębiorstw. Dysponując już kompletną i atrakcyjną ofertą dla mikro i małych firm CitiBusiness koncentruje się na promowaniu kluczowych produktów takich jak: karta kredytowa dla firm, czy konto Direct. Równocześnie dynamicznie modyfikuje istniejącą ofertę odpowiadając na zmieniające się warunki rynkowe, czego przykładem jest Firmowe Konto Oszczędnościowe czy oferta CitiBusiness na Start zawierająca ofertę finansowania na karcie kredytowej dla przedsiębiorstw od pierwszego dnia prowadzenia działalności gospodarczej.



Bank chce utrzymać pozycję lidera na wysoce konkurencyjnym rynku kart kredytowych. W tym celu Bank skupia się na rozwoju ofert partnerskich, dywersyfikacji kanałów dystrybucji oraz skróceniu czasu podejmowania decyzji kredytowej. Bank chce być również głównym dostawcą kredytów gotówkowych.

Bank wdrożył oferty produktów kredytowych dla klientów detalicznych – pożyczki gotówkowej oraz niezabezpieczonej linii kredytowej – wspierane zaawansowanymi metodami oceny ryzyka oraz segmentacji klientów. Tego typu podejście pozwala na lepsze dopasowanie produktów do potrzeb klienta oraz sprzedaż produktów zgodnie z zasadą odpowiedzialnego kredytodawcy. Bank, wdrażając nowoczesne rozwiązania informatyczne, nieustannie pracuje nad jakością procesów operacyjnych.

Udział rynkowy Banku w depozytach osób prywatnych wzrósł do poziomu 2,1% na koniec I półrocza 2008 roku wobec 2,0% w stosunku do I półrocza 2007 roku.

1.5 Sieć dystrybucji

W pierwszym półroczu 2008 roku Bank działał na rynku wykorzystując dwie marki:

-  - dla dystrybucji bankowości detalicznej i przedsiębiorstw;
-  - dla kanałów dystrybucji CitiFinancial.

Obsługa klientów oparta jest o sieć placówek, doradców bankowych, zewnętrznych agentów sprzedaży bezpośredniej oraz zdalnych kanałów dystrybucji, takich jak bankowość internetowa, centrum obsługi telefonicznej, IVR (automatyczna obsługa telefoniczna) i wielofunkcyjne bankomaty.

Aby sprostać coraz większym oczekiwaniom klientów oraz stawić czoła rosnącej konkurencji Bank podjął decyzję o zintegrowaniu wszystkich placówek. Z dniem 1 stycznia 2008 roku nastąpiło połączenie sieci oddziałów bankowości korporacyjnej, detalicznej i CitiFinancial.

Zgodnie z założeniami, połączona sieć przyniesie szereg korzyści, zarówno dla Banku, jak i klientów, m. in.:

- rozszerzenie zakresu obsługi klientów w wybranych placówkach, a docelowo zapewnienie standardowej obsługi klientów we wszystkich placówkach Banku;
- wprowadzenie szerszej oferty produktowej dla klientów Banku;
- połączenie wybranych placówek oraz ich relokację w bardziej dostępne lokalizacje z punktu widzenia klienta;
- rozbudowę sieci autoryzowanych punktów obsługi klienta (tzw. "lite branch") oferujących obsługę klientów w zakresie produktów kredytowych.

Dzięki połączeniu sieci oddziałów zwiększone będą również korzyści wynikające z synergii, szczególnie w obszarze małych i średnich przedsiębiorstw (MSP) oraz Citibusiness, a także pomiędzy bankowością detaliczną i bankowością przedsiębiorstw. Priorytetem jest zwiększanie funkcjonalności i dostępności zdalnych kanałów dystrybucji oraz dalsze doskonalenie kwalifikacji doradców bankowych, szczególnie obsługujących duże podmioty, które zgłaszają zapotrzebowanie na bardziej skomplikowane produkty. W przypadku bankowości detalicznej duży nacisk zostanie położony na dalszy wzrost wykorzystania Internetu (Citibank Online). Docelowo, Internet ma być podstawowym źródłem realizowania transakcji dla klientów indywidualnych.

Utrzymywana będzie wysoka funkcjonalność i wysokie parametry jakości dostępu do centrum obsługi telefonicznej poprzez centra telefoniczne CitiPhone - dla klientów detalicznych, oraz centra telefoniczne DOK - dla dużych i średnich przedsiębiorstw.

2. Synergie

Bank łączy lata tradycji i doświadczeń zdobytych na polskim rynku z globalnym doświadczeniem Citigroup, oferując kompleksowe rozwiązania i obsługę wszystkim grupom klientów, zależnie od ich potrzeb, wykorzystując przy tym korzyści płynące z synergii występujących między obsługą bankową przedsiębiorstw i klientów detalicznych, jak również między usługami bankowymi, leasingowymi oraz maklerskimi.

Bank w dalszym ciągu będzie korzystał z synergii pomiędzy częścią detaliczną i korporacyjną, między innymi w zakresie oferowania atrakcyjnych produktów detalicznych pracownikom największych przedsiębiorstw, będących klientami Banku, oferowania produktów korporacyjnych (m.in. specjalistycznych produktów pionu skarbu, biura maklerskiego oraz zarządzania aktywami) klientom z segmentu CitiGold, udostępniania dopasowanej oferty produktów Pionu Skarbu mikroprzedsiębiorstwom, jak również korzystania z jednorodnej sieci oddziałów dostępnej dla wszystkich klientów.

VIII. Dobre praktyki oraz zasady zarządzania Bankiem

1. Dobre praktyki w Banku

Na posiedzeniu w dniu 11 marca 2008 roku Zarząd podjął uchwałę w sprawie akceptacji raportu dotyczącego przestrzegania w spółce zasad ładu korporacyjnego w 2007 roku i przedstawienia treści raportu o przestrzeganiu zasad ładu korporacyjnego w 2007 roku do akceptacji Radzie Nadzorczej. Na

posiedzeniu w dniu 20 maja 2008 roku Rada Nadzorcza zaakceptowała również raport dotyczący przestrzegania w spółce zasad ładu korporacyjnego w 2007 roku. Raport ten został również przyjęty uchwałą Walnego Zgromadzenia Banku z dnia 19 czerwca 2008 roku.

Ponadto uchwałą z dnia 13 maja 2008 roku Zarząd Banku zadeklarował wolę przestrzegania przez Bank zasad ładu korporacyjnego zawartych w „Dobrych Praktykach Spółek Notowanych na GPW”, z wyjątkiem:

- (i) zasady II.3 (skierowanej do Zarządu) i zasady III.9 (skierowanej do Rady Nadzorczej), dotyczących aprobowania przez Radę Nadzorczą istotnych transakcji/umów z podmiotami powiązanymi, w odniesieniu do umów zawieranych w ramach bieżącej działalności operacyjnej, w szczególności związanej z zarządzaniem płynnością; oraz
- (ii) zasady IV.8 dotyczącej zapewnienia zmiany podmiotu uprawnionego do badania sprawozdania finansowego przynajmniej raz na siedem lat obrotowych;

W dniu 20 maja 2008 roku również Rada Nadzorcza podjęła uchwałę o akceptacji przestrzegania przez Bank zasad ładu korporacyjnego zawartych w "Dobrych Praktykach Spółek Notowanych na Giełdzie Papierów Wartościowych", z wyjątkiem zasady uprzednio wskazanych w uchwale Zarządu.

Bank pragnie stać się najbardziej szanowaną instytucją finansową w Polsce, o wysokim poczuciu odpowiedzialności biznesowej i społecznej. Od 2003 roku Bank przestrzega zasad ładu korporacyjnego przyjętych przez Warszawską Giełdę Papierów Wartościowych S.A. w formie „Dobrych praktyk w spółkach publicznych 2005” oraz od 1 stycznia 2008 roku w formie „Dobrych Praktyk Spółek Notowanych na GPW”, przy czym w przypadku tego ostatniego dokumentu organy Banku dopuściły, iż trzy zasady mogą nie znaleźć zastosowania w praktyce Spółki. Głównym celem przyjęcia zasad ładu korporacyjnego jako standardu funkcjonowania Banku było i jest zbudowanie przejrzystych relacji pomiędzy wszystkimi organami i podmiotami zaangażowanymi w funkcjonowanie Spółki, a także zapewnienie, aby zarządzanie Spółką oraz jej przedsiębiorstwem było wykonywane w sposób właściwy, staranny oraz lojalny wobec wszystkich akcjonariuszy.

Chęć zapewnienia transparentności działania Banku Handlowego w Warszawie S.A., w tym w szczególności relacji i procesów zachodzących pomiędzy organami statutowymi Spółki, doprowadziła do wprowadzenia poniżej przedstawionych dobrych praktyk korporacyjnych w Banku.

Do jednostkowego raportu rocznego Banku za 2007 rok został załączony raport dotyczący stosowania zasad ładu korporacyjnego w Banku w 2007 roku.

1.1 Relacje inwestorskie

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

- Systematyczne kontakty z analitykami i inwestorami w formie telekonferencji i spotkań, również w siedzibie Banku, w których biorą udział członkowie Zarządu Banku;
- Wsparcie Biura Relacji Publicznych podczas kwartalnych konferencji prasowych dla mediów, organizowanych po publikacji sprawozdań okresowych;
- Publikowanie na stronie internetowej na bieżąco informacji na temat Banku i jego przedsięwzięć, a także wszystkich raportów okresowych i bieżących. Strona internetowa umożliwia również kontakt z zespołem Relacji inwestorskich, który dysponuje szeroką wiedzą na temat Banku i jego grupy kapitałowej;
- Umożliwienie przedstawicielom mediów obecności na Walnych Zgromadzeniach Banku.

1.2 Transparentność

Bank stale podejmuje działania, których celem jest osiągnięcie większej przejrzystości organizacji Banku, podziału kompetencji i funkcjonowania poszczególnych jego organów oraz ich wzajemnych relacji. W tym celu:

- Bank publikuje swoje sprawozdania finansowe zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej (MSSF) od 1 stycznia 2005 roku;
- Połowa składu Rady Nadzorczej składa się z członków niezależnych, w tym niezależnego Przewodniczącego Rady;
- W ramach Rady Nadzorczej Banku funkcjonuje Komitet Audytu, w którego skład wchodzi dwaj członkowie niezależni, w tym jeden jest Przewodniczącym Komitetu ;
- Wynagrodzenia członków organów spółki odpowiadają wielkości spółki i odzwierciedlają zakres obowiązków i odpowiedzialności;
- Wszystkie istotne regulacje wewnętrzne, a także dokumenty i informacje związane z Walnymi Zgromadzeniami Banku, dostępne są w siedzibie Banku oraz na jej stronach internetowych.

1.3 Ochrona akcjonariuszy mniejszościowych

Bank zapewnia należytą ochronę praw mniejszości w granicach, w jakich pozwala na to kapitałowy charakter Banku i związany z nim prymat większości nad mniejszością. W szczególności, dla równego traktowania akcjonariuszy, Bank stosuje m.in. następujące praktyki:

- Walne Zgromadzenia Banku zawsze odbywają się w siedzibie Banku, która mieści się w Warszawie;
- Umożliwia się przedstawicielom mediów obecność na walnych zgromadzeniach;
- Zgodnie z praktyką przyjętą w Banku, wszystkie istotne materiały na Walne Zgromadzenie, w tym projekty uchwał wraz z uzasadnieniem i opinią Rady Nadzorczej, udostępniane są Akcjonariuszom najpóźniej na 14 dni przed terminem odbycia Walnego Zgromadzenia w siedzibie Banku oraz na jej stronie internetowej;
- Walne Zgromadzenie posiada stabilny regulamin określający szczegółowo zasady prowadzenia obrad i podejmowania uchwał;
- W Walnym Zgromadzeniu uczestniczą członkowie Rady Nadzorczej i Zarządu, którzy, w ramach swoich kompetencji, udzielają uczestnikom Zgromadzenia wyjaśnień i informacji o Banku;
- Uczestnikom Walnego Zgromadzenia zgłaszającym sprzeciw wobec uchwały zapewnia się możliwość uzasadnienia sprzeciwu. Dodatkowo, każdy uczestnik Zgromadzenia ma możliwość złożenia swojego pisemnego oświadczenia do protokołu posiedzenia.

2. Władze Banku i zasady zarządzania

W I półroczu 2008 roku nie nastąpiły zmiany zasad zarządzania Bankiem, a zasady te przedstawione zostały w Nocie do Sprawozdania Finansowego Banku.

2.1 Zmiany w składzie Zarządu i Rady Nadzorczej w I półroczu 2008 roku

2.1.1 Zmiany w składzie Zarządu Banku w I półroczu 2008 roku

Sławomir Sikora	Prezes Zarządu Banku
Sonia Wędrychowicz-Horbatowska	Wiceprezes Zarządu Banku
Edward Wess	Wiceprezes Zarządu Banku
Witold Zieliński	Wiceprezes Zarządu Banku
Michał Mrożek	Wiceprezes Zarządu Banku
Lidia Jabłonowska-Luba	Członek Zarządu Banku*

*) W dniu 19 marca 2008 roku Członek Zarządu Banku Pani Lidia Jabłonowska – Luba złożyła rezygnację z funkcji Członka Zarządu Banku – Dyrektora Finansowego Banku z dniem 31 marca 2008 r.

2.1.2 Zmiany w składzie Rady Nadzorczej Banku w I półroczu 2008 roku

Stanisław Sołtysiński	Przewodniczący Rady Nadzorczej
Shirish Apte	Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej
Andrzej Olechowski	Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej
Susan Blaikie (d.Dean)	Członek Rady Nadzorczej
Sanjeeb Chaudhuri	Członek Rady Nadzorczej
Goran Collert	Członek Rady Nadzorczej

Mirosław Gryszka	Członek Rady Nadzorczej
Sabine S.Hansen	Członek Rady Nadzorczej
Krzysztof L. Opolski	Członek Rady Nadzorczej
Aneta Polk (d. Popławska)	Członek Rady Nadzorczej
Michael Schlein	Członek Rady Nadzorczej
Wiesław A. Smulski	Członek Rady Nadzorczej

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

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

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

2.3 Uprawnienia członków Zarządu

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

Zarząd w drodze uchwały:

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

kompetencji Komitetów powołanych w Banku, decyzje są podejmowane po zasięgnięciu opinii właściwego Komitetu.

Zarząd Banku projektuje, wprowadza oraz zapewnia działanie systemu zarządzania w Banku, w tym opracowuje, wprowadza oraz aktualizuje pisemne strategie, procedury oraz podejmuje działania w zakresie systemu zarządzania ryzykiem, kontroli wewnętrznej oraz szacowania kapitału wewnętrznego, jak również dokonywania przeglądów procesu szacowania i utrzymywania kapitału wewnętrznego.

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

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

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

Spośród umów o pracę zawartych między Bankiem, a członkami Zarządu, wyłącznie jedna umowa zawiera postanowienie mówiące o rekompensacie pieniężnej w wypadku jej rozwiązania.

Każdy z członków Zarządu Banku zawarł z Bankiem odrębną umowę o zakazie konkurencji. Odpowiedni paragraf każdej z zawartych umów określa, iż w okresie 12 miesięcy od dnia rozwiązania umowy o pracę z Bankiem, Członek Zarządu jest obowiązany powstrzymać się od zajmowania się działalnością konkurencyjną wobec Banku, i z tytułu powyższego ograniczenia Bank wypłacać mu będzie odszkodowanie.

3. Inne zasady

3.1 Informacje o posiadaczach papierów wartościowych, które dają specjalne uprawnienia kontrolne w stosunku do Banku

Wszystkie wyemitowane przez Bank akcje są akcjami zwykłymi na okaziciela, akcje te nie dają żadnych specjalnych uprawnień kontrolnych w stosunku do Banku.

3.2 Wskazanie wszelkich ograniczeń dotyczących przenoszenia prawa własności papierów wartościowych Banku oraz wszelkich ograniczeń w zakresie wykonywania prawa głosu przypadających na akcje Banku

Poza ograniczeniami wynikającymi z Prawa Bankowego - art.25 – objęcie lub nabycie akcji banku powyżej 10%, 20%, 25% 33% 50% 66% lub 75 % wymaga zezwolenia Komisji Nadzoru Finansowego, zezwolenia wymaga też zbycie akcji, jeśli podmiot uprzednio przekroczył powyżej wskazane progi. Statut Banku nie przewiduje innych ograniczeń dla przenoszenia akcji Banku.

Pozostałe informacje wymagane Rozporządzeniem Ministra Finansów z dnia 19 października 2005 roku w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych (Dz. U. Nr 209 poz.1744), zostały uwzględnione w sprawozdaniu finansowym Banku.

podpisy Członków Zarządu

18.09.2008 roku Data	Sławomir Sikora Imię i nazwisko	Prezes Zarządu Stanowisko/funkcja Podpis
18.09.2008 roku Data	Michał H. Mrożek Imię i nazwisko	Wiceprezes Zarządu Stanowisko/funkcja Podpis
18.09.2008 roku Data	Edward Wess Imię i nazwisko	Wiceprezes Zarządu Stanowisko/funkcja Podpis
18.09.2008 roku Data	Sonia Wędrychowicz- Horbatońska Imię i nazwisko	Wiceprezes Zarządu Stanowisko/funkcja Podpis
18.09.2008 roku Data	Witold Zieliński Imię i nazwisko	Wiceprezes Zarządu Stanowisko/funkcja Podpis