

Warszawa, 14 lutego 2017

Citi Handlowy: zaczynamy 2017 w gotowości na dalszą digitalizację bankowości

Wzrost aktywów klientowskich zgodnie z deklaracjami:

wolumeny kredytowe klientów instytucjonalnych powyżej poziomu rynku (+9% r./r./ vs 5% średnia dla sektora), klienci detaliczni stabilna kontynuacja (+4% r./r.)

Solidne wyniki finansowe:

Skonsolidowany zysk netto w wysokości 602 mln zł w wymagającym otoczeniu rynkowym. Wskaźniki rentowności prawie dwukrotnie wyższe od sektora bankowego: wskaźniki ROTE 12,0% (sektor bankowy** 6,5%) i ROA 132 bps (sektor bankowy** 70 bps).

Rozwój w strategicznych obszarach:

Ewolucja mobilnego modelu *Bankowego Ekosystemu SMART*: +3 nowe Mini Smart. Wzmocnienie pozycji płynnościowej: rachunki bieżące klientów +12% r./r. (sektor bankowy +10% r./r.). Wzrost wolumenów FX +3% 12'16 vs. 12'15.

Konsekwentna polityka dywidendowa:

Niezmienna koncentracja na wartości dla akcjonariuszy. Silna pozycja kapitałowa: Tier 1= 17,4% (sektor bankowy 16,1%). . Spełnienie ogólnych kryteriów umożliwiających wypłatę dywidendy w wysokości do 100% zysku za 2016 rok ogłoszonych przez KNF w dniu 6.12.2016 r.

Nasza akcja kredytowa dla firm, zgodnie z deklaracją sprzed roku wzrosła szybciej niż w całym sektorze, bo o ponad 9%. To było bardzo realne wsparcie dla polskiej gospodarki – ponad 400 nowych kredytów na kwotę ponad 7 miliardów złotych. Mamy ambicje i możliwości aby w bieżącym roku, jeszcze więcej firm skorzystało z tego wsparcia. Stoi za tym nasza stabilna baza kapitałowa oraz wysoka płynność. To będzie również źródło naszego wzrostu. - mówi Sławomir S. Sikora, prezes Citi Handlowy. - W obszarze bankowości detalicznej, rozwijamy Bankowy Ekosystem Smart, który pierwsi na rynku zaczęliśmy budować cztery lata temu. W 2017 roku Citi Handlowy będzie jeszcze bardziej mobilny, jeśli chodzi o podążanie za potencjalnymi klientami dzięki placówkom smart mini oraz nowej odsłonie bankowości internetowej, którą

udostępnimy klientom jeszcze w tym miesiącu, dodaje Prezes. Pozostajemy jednym z najbardziej stabilnych i silnych banków w Polsce. Wskaźnik Tier 1 dla Citi Handlowy wyniósł 17,4% (analogicznie w całym sektorze 16,1%). Dzięki temu spełniamy ogłoszone przez KNF na początku grudnia ubiegłego roku ogólne kryteria umożliwiające wypłatę dywidendy w wysokości 100%.. – podsumowuje Prezes Zarządu Citi Handlowy.

Bankowość detaliczna: model dystrybucji i kanałów zdalnych gotowy do pozyskiwania i obsługi klientów

Citi Handlowy kontynuuje realizację ogłoszonej 3 lata temu strategii budowy Bankowego Ekosystemu Smart, opierającego się na mobilnej sieci dystrybucji i maksymalnym wykorzystaniu kanałów zdalnych w pozyskiwaniu i obsłudze klientów. Model wprowadzony w reakcji na zmieniające się potrzeby klientów oraz ewolucję technologiczną przynosi efekty. W 2016 roku akwizycja kart kredytowych w kanałach internetowych odnotowała wzrost o 47 % w porównaniu do do 2015 roku i stanowi obecnie 33% całej akwizycji kart kredytowych w Banku. Sprzedaż internetowa pożyczek i produktów ratalnych przez Internet wzrosła o 147% rok do roku. Podobnie wyglądają rezultaty mobilnych sprzedawców, czyli Universal Bankers (obecnie ponad 100), Citi Handlowy, gdzie sprzedaż kart kredytowych odnotowała 121 procentowy wzrost rok do roku.

Bank wprowadza dalsze modyfikacje w formacie fizycznej dystrybucji. W listopadzie 2016 roku Citi Handlowy otworzył trzy punkty mobilnej sprzedaży i obsługi Smart Mini. To formaty, które dosłownie mają „podążać” za klientami, wykorzystując krótkoterminowy potencjał sprzedaży różnych lokalizacji. W zlokalizowanym na zaledwie 12 metrach kwadratowych punkcie bank udostępnił w pełni funkcjonalną placówkę. Smart Mini są w pełni mobilne, a ich funkcjonalności i konstrukcja pozwalają przenieść go w ciągu 2-3 dni w dowolne miejsce w Polsce.

Bank kończy prace nad projektem wdrożenia nowej wersji serwisu transakcyjnego Citibank® Online dla klientów detalicznych. Projekt powstaje w ścisłej współpracy z klientami (grupy focusowe, testowanie) i w odpowiedzi na ich potrzeby. Prowadzony jest z wykorzystaniem metodologii „agile” właściwej dla środowiska Doliny Krzemowej, co oznacza, że system wdrażany jest w kilku etapach prowadzonych równolegle, a jego poszczególne funkcjonalności i elementy implementowane były co kwartał. Platformę cechują nowoczesny i intuicyjny design, technologia RWD, możliwość swobodnego korzystania na urządzeniach mobilnych oraz wiele innych innowacyjnych funkcjonalności, które będą udostępnione klientom w I kwartale 2017 roku.

Wiodące obszary specjalizacji Banku, czyli oferta dla wymagających klientów oraz karty kredytowe pozostają niezmiennie mocne. Citi Handlowy mając na uwadze dynamikę wzrostu segmentu private banking w grudniu 2015 jako pierwszy na rynku bankowym wprowadził dla klientów z portfelem 3 mln zł ofertę

Citigold Private Client. W porównaniu z rokiem 2015 Bank odnotował wzrost liczby klientów, którzy mają relację z bankiem z segmentu Citigold Private Client o 38 proc. i Citigold o 17 proc.

Citi Handlowy w 2016 po raz kolejny otrzymał najwyższą ocenę dla swojej bankowości prywatnej w prestiżowym ratingu przygotowywanym przez magazyn "Forbes". Tym razem szczególnie doceniono wprowadzenie nowych rozwiązań technologicznych wspomagających pracę doradców i przyspieszających proces inwestycyjny w obszarze private banking. Aplikacja CitiPlanner na iPada, którą bank wdrożył w drugim kwartale 2016 roku 2016 roku pozwala opiekunom klientów Citigold oraz Citigold Private Client zarówno zaprezentować ofertę, jak i przeprowadzić cały proces sprzedaży inwestycji całkowicie elektronicznie - dokumentacja przesyłana jest w formie mailowej na adres klienta, a potwierdzenie wysyłane SMSem.

W 2016 roku akwizycja kart kredytowych była wyższa niż w 2015. Mogliśmy zaobserwować znaczący wzrost aż o 36%. Tak duży wzrost spowodowany był intensywnymi działaniami Banku w zakresie akwizycji poprzez uatrakcyjnienie oferty kart kredytowych. Przełożyło się to na liczne nagrody w 2016 roku. Karta Citi Simplicity otrzymała nagrodę Złotego Bankiera w kategorii produktowej – najlepsza karta kredytowa. Citi Handlowy zajął także drugie miejsce w rankingu czarnych kart kredytowych przytowywanym przez magazyn Forbes.

Bardzo wysokie oceny klientów Citi Handlowy potwierdzają oceny typu NPS (net promoter score), które wynoszą 30 proc. dla systemu bankowości online (Citibank Online) oraz 56 proc. dla Citiphone. Oba wskaźniki odnotowały wzrost w ujęciu rocznym o 10 pp.

Bankowość korporacyjna: lider w strategicznych obszarach

W zakresie bankowości instytucjonalnej Bank świadczy kompleksowe usługi finansowe największym polskim przedsiębiorstwom oraz strategicznym przedsiębiorstwom z silnym potencjałem wzrostu, jak również dla największych instytucji finansowych oraz spółek z sektora publicznego.

W ramach finansowania klientów z segmentu Klientów Korporacyjnych szczególnym osiągnięciem była rola współorganizatora w dwóch bechmarkowych emisjach obligacji EBI: w kwietniu 2016 roku z sukcesem zostały wyemitowane 5-letnie obligacje w kwocie 1,75 mld zł, a we wrześniu 2016 roku 10-letnie w kwocie 1,1 mld zł. W styczniu 2016 Bank zwyciężył w konkursie Ministerstwa Finansów na pełnienie funkcji Dealera Skarbowych Papierów Wartościowych (DSPW) w 2016 roku. Wyróżnienie to zostało przyznane nam po raz czwarty co potwierdza naszą pozycję lidera w tym segmencie rynku. Bank konsekwentnie, od lat, działa na rzecz promowania polskiego rynku oraz aktywnie wspiera realizację polityki emisyjnej krajowego długu.

W maju 2016 roku Bank otrzymał dwie nagrody przyznawane przez BondSpot S.A. Kolejny rok z rzędu Bank został wyróżniony za największe obroty na rynku kasowym Treasury BondSpot Poland oraz za osiągnięcie pozycji lidera market makingu na Treasury BondSpot Poland w 2015 r.

Platforma Elektroniczna CitiFx Pulse niezmiennie cieszy się nieśląbnącym zainteresowaniem klientów. Prawie 80 % wszystkich transakcji FX zawierane jest poprzez platformę. Jest to narzędzie nieustannie rozwijane i rozszerzane o nowe funkcjonalności. W 2016 roku Citi Handlowy zintegrował Polecenie Zapłaty SEPA z platformą wymiany walut Citi FX Pulse. To jedno z pierwszych tego typu innowacyjnych rozwiązań na polskim rynku dla firm realizujących cykliczne rozliczenia z kontrahentami ze strefy euro (import, logistyka i transport, opłaty administracyjne i podatki lokalne). Rozwiązanie pozwala m.in. na pełną automatyzację płatności oraz ograniczenie ryzyka opóźnień.

Inną godną uwagi innowacją po stronie korporacyjnej jest aplikacja CitiMobilePass, czyli łatwy, szybki i bezpieczny sposób potwierdzania operacji realizowanych w serwisie transakcyjnym CitiDirect. Za pośrednictwem aplikacji użytkownik może wygenerować jednorazowy kod służący do zalogowania do systemu CitiDirect lub reautentykacji transakcji (tzw. OTP „One Time Password”). Wśród klientów posiadających MobilePass po niecałych dwóch miesiącach aktywnie korzysta z niego już ponad 40% i to grono stale rośnie.

Citi Handlowy utrzymał pozycję lidera na rynku banków depozytariuszy w Polsce z 40% udziałem. Bank świadczy usługi powiernicze dla krajowych i zagranicznych inwestorów instytucjonalnych oraz usługi banku depozytariusza dla krajowych funduszy emerytalnych i inwestycyjnych.

Więcej informacji o wynikach Banku za 2016 rok w raporcie na stronie Relacji Inwestorskich: www.citihandlowy.pl

Dodatkowych informacji udziela:

Paweł Zegarłowicz, Dyrektor Departamentu Komunikacji Korporacyjnej i Marketingu, tel. (0-22) 657-7084

E-mail: pawel.zegarlowicz@citi.com

Agata Charuba-Chadryś, kierownik ds. kontaktów z mediami, tel. (0-22) 692 9416

E-mail: agata.charubachadrys@citi.com

Patrycja Długolecka-Wójcik, specjalista ds. kontaktów z mediami, tel. (0-22) 692 9052

E-mail: patrycja.dlugoleckawojcik@citi.com

Bank Handlowy w Warszawie SA to jedna z największych instytucji finansowych w Polsce, oferująca pod marką Citi Handlowy bogaty i nowoczesny asortyment produktów i usług bankowości korporacyjnej, inwestycyjnej i detalicznej. Bank Handlowy obsługuje 6,4 tys. klientów korporacyjnych i ok. 681 tys. klientów indywidualnych poprzez nowoczesne kanały dystrybucji oraz sieć 36 oddziałów. W skład grupy kapitałowej Banku wchodzi takie podmioty jak: Dom Maklerski Banku Handlowego i Handlowy Leasing. Przynależność do Citigroup, największej na świecie instytucji finansowej, zapewnia klientom Banku Handlowego dostęp do usług finansowych w ponad 100 krajach.

Citi (NYSE:C) to wiodąca globalna instytucja finansowa, mająca około 200 milionów klientów w ponad 140 krajach. Poprzez swoje dwie odrębne jednostki operacyjne: Citicorp i Citi Holdings, Citi obsługuje klientów indywidualnych, korporacyjnych, rządowych i instytucjonalnych zapewniając im bogaty wachlarz produktów i usług finansowych w zakresie bankowości detalicznej, bankowości korporacyjnej i inwestycyjnej, usług maklerskich i zarządzania aktywami. Dodatkowe informacje można uzyskać na stronie internetowej www.citigroup.com lub www.citi.com.