

## **Citi Handlowy w wymagającym otoczeniu rynkowym**

- **Wolumeny kredytowe w górę: klienci instytucjonalni (+9% r./r.), klienci detaliczni (+5% r./r.)**
- **Rentowność nieprzerwanie powyżej sektora - wskaźniki ROTE, ROE, ROA na wysokim poziomie wyższym niż sektor**
- **Konsekwentna polityka dywidendowa – deklaracja wypłaty dywidendy za 2015 rok**
- **Kolejne firmy dołączają do Programu Emerging Market Champions: liczba globalnych firm inwestujących zagranicą wzrosła o 13% r./r., polskie firmy inwestujące z Bankiem zagranicą +21% r./r.**
- **Rozwój bankowości prywatnej – wzrost liczby nowych klientów o 12% r./r.**
- **Wynik netto za 2015 rok na poziomie 626 mln zł**

*W tym roku intensywnie rozwijaliśmy biznes klientowski. Postawiliśmy na wzrost wolumenów i zgodnie z przedstawionymi na początku roku deklaracjami odnotowaliśmy tutaj zapowiadane wzrosty. Wspieraliśmy kluczowe inwestycje naszych klientów. Potwierdziliśmy swój status zaufanego partnera w konkursie Ministerstwa Finansów na Dealera Skarbowych Papierów Wartościowych. I wreszcie włączyliśmy do naszego globalnego programu Emerging Market Champions kolejnych narodowych czempionów oraz zagraniczne firmy inwestujące w Polsce, mówi Sławomir S. Sikora, prezes Citi Handlowy, Zainwestowaliśmy też w rozwój mobilnych rozwiązań. Pod koniec roku wprowadziliśmy nową aplikację bankowości mobilnej. Wcześniej wprowadziliśmy tzw. „chmurę” w dystrybucji bankowości detalicznej opartą o mobilnych doradców i mobilne narzędzia sprzedażowe. Rok w bankowości detalicznej zamknęliśmy z kolei rewolucyjną ofertą bankowości prywatnej, która otwiera klientów na*

*inwestycje w rynki zagraniczne, dodaje Prezes, Pomimo trudnych warunków rynkowych i rosnących obciążeń, podtrzymujemy realizację strategii bezpiecznego i stabilnego banku, który rośnie w kluczowych dla siebie obszarach. Takie podejście do bankowości pozwala nam na konsekwencję w realizacji polityki dywidendowej.*

W 2015 rok Bank wypracował zysk na poziomie 626 mln zł. Pomimo wymagających warunków rynkowych, czyli rekordowo niskich stop procentowych, kwestii interchange oraz rosnących opłat ostrożnościowych (dodatkowa wpłata na rzecz wypłaty środków klientom-deponentom SK Banku oraz dodatkowa wpłata na rzecz BFG ) Citi Handlowy zachował silną i bezpieczną pozycję kapitałową z poziomem Tier 1 równym 17,1%, wyższym niż średnia dla sektora (14,3% - dane za trzeci kwartał).

Podobnie na wysokim poziomie utrzymana została efektywność Banku, plasująca Citi Handlowy znacznie powyżej wyników sektora: ROTE na poziomie 12,5 %, ROE -10%, a ROA – 1,3 %. Pozostałe kluczowe wskaźniki takie jak wskaźnik kredytów do depozytów (61%) oraz NPL (3,2%) potwierdzają gotowość Banku na wspieranie planów rozwoju i inwestycji swoich klientów. Zgodnie z deklarowanym na początku roku planem, Bank odnotował wzrost wolumenów kredytowych klientów instytucjonalnych o 9% r./r. oraz detalicznych o 5% r./r.

### **Bankowość detaliczna: rośnie efektywność sprzedażowa „chmury” w dystrybucji. Bank umacniania też pozycję w kluczowym segmencie prywatnej bankowości**

W ciągu ostatnich 12 miesięcy Bank otworzył 5 nowych oddziałów Smart tym samym sieć Smart liczy dzisiaj 16 nowoczesnych placówek zlokalizowanych w 9 największych miastach w Polsce. Wzrosła przy tym atrakcyjność placówek Smart, które przyciągają dzisiaj coraz więcej nowych klientów. W rezultacie o 63% więcej klientów odwiedzających oddziały Smart zdecydowało się na koniec 2015 roku na Kartę Kredytową, 62% więcej klientów Smart wybrało konto CitiPriority. O 161% r./r./ wzrosła z kolei sprzedaż kredytów niezabezpieczonych w sieci Smart.

W 2015 roku Bank zainwestował też w rozwój tzw. „chmury” w dystrybucji . Na początku roku uruchomił pierwszą w Polsce aplikację sprzedażową, która w 100 proc. online pozwala na przeprosowanie wniosku o kartę kredytową wraz z wydaniem wstępnej decyzji kredytowej i podpisaniem elektronicznej umowy w rekordowym czasie kilku minut. Aplikacja oddana została do dyspozycji ponad 70 mobilnych doradców – nie związanych z konkretną placówką; a działających tam, gdzie przebywają aktualnie potencjalni klienci.

Pod koniec roku Bank wprowadził też nową aplikację bankowości mobilnej, której wprowadzone zmiany zostały bardzo pozytywnie przyjęte przez klientów. Aplikację wyróżnia na polskim rynku unikalna funkcjonalność Snapshot (sprawdzanie salda konta i karty oraz ostatnich transakcji widoczne bez logowania), z której korzysta już niemal 70% użytkowników bankowości mobilnej.

Koniec roku był też przełomowym dla oferty bankowości prywatnej. Prestiżowa oferta Citigold Private Client to propozycja dla klientów, których aktywa wynoszą minimum 3 mln złotych. Głównym wyznacznikiem oferty pozostaje doradztwo na rynkach zagranicznych. Dzięki ofercie klient ma możliwość uzyskania „szytych na jego miarę” rekomendacji na akcje z 20 giełd na całym świecie. Oferta Citigold Private Client zdążyła już zyskać uznanie rynku i 5 gwiazdek w prestiżowym rankingu bankowości prywatnej magazynu Forbes.

### **Bankowość korporacyjna: lider w strategicznych obszarach**

Citi Handlowy od lat konsekwentnie pomaga firmom w dążeniach do ekspansji zagranicznej. Bank rozwija swój program Emerging Market Champions, w ramach którego wspiera dzisiaj 57 polskich firm rozwijających swój biznes na światowych rynkach oraz 339 globalnych klientów korporacyjnych inwestujących w Polsce. Bank obsługuje przy tym 70% inwestorów zagranicznych z listy 100 największych firm w Polsce miesięcznika „Forbes” (2014).

W 2015 roku Citi Handlowy aktywnie działał też na rzecz klientów i wziął udział w kluczowych transakcjach na rynku. Wykorzystując wysoką płynność znalazł się w grupie banków kredytujących polskie spółki blue-chip, w tym Ciech (kredyt konsorcjalny z udziałem banku na poziomie 350 mln zł), a także odegrał kluczową rolę na rynku nieskarbowych dłużnych papierów wartościowych, emitując obligacje na kwotę 6,3 mld zł dla Tauronu. Globalne doświadczenie grupy Citi pomogło w sekurytyzacji portfela leasingowego, gdzie Citi był współorganizatorem wraz z Citigroup Global Markets Ltd.

W 2015 roku Bank kontynuował swoją strategię wzmocnienia bankowości relacyjnej. Rachunki operacyjne odnotowały przyrost sald o 21% r./r. Budowa długoterminowych relacji z klientem widoczna jest także w Programie Finansowania Dostawców gdzie aktywa klientowskie przyrosły o 25% r./r. Kolejny rok z rzędu klienci Citi Handlowy docenili też współpracę z bankiem w zakresie *cash management* co potwierdzone zostało w niezależnym badaniu Euromoney, które przyznało Bankowi pozycję nr 1 na polskim rynku.

To był też kolejny rok, w którym Bank utrzymał pozycję numer 1 w konkursie Ministerstwa Finansów na pełnienie funkcji Delaera Skarbowych Papierów Wartościowych. Potwierdzając swoją pozycję zaufanego i doświadczonego partnera instytucji publicznych.

Dom Maklerski Citi Handlowy z kolei z sukcesem zrealizował historyczną transakcję wykupu akcji TVN S.A. dla Southbank Media Limited oraz wziął udział w kluczowych transakcjach rynku kapitałowego (Alior Bank S.A., BZ WBK S.A., Bogdanka S.A.)

Prezentacja podsumowująca wstępne wyniki za 2015 rok dostępna jest na stronie [www.citihandlowy.pl](http://www.citihandlowy.pl) w sekcji Relacje Inwestorskie.

\*\*\*

**Dodatkowych informacji udziela:**

Dorota Szostek-Rustecka, dyrektor Biura Prasowego, tel. (0-22) 692 10 49

E-mail: [dorota.szostekrustecka@citi.com](mailto:dorota.szostekrustecka@citi.com)

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

E-mail: [agata.charubachadrys@citi.com](mailto:agata.charubachadrys@citi.com)

Marta Wiszniewska, specjalista ds.kontaktów z mediami, tel. (0-22) 692 90 52

E-mail: [marta.wiszniewska@citi.com](mailto:marta.wiszniewska@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 6,8 tys. klientów korporacyjnych i ok. 709 tys. klientów indywidualnych poprzez nowoczesne kanały dystrybucji oraz sieć 46 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](http://www.citigroup.com) lub [www.citi.com](http://www.citi.com).