

 **citi** handlowy

27 maja 2025 r.

Wyjście z Bankowości Detalicznej

Bank Globalnego Biznesu



Zastrzeżenia

Niniejsza prezentacja („Prezentacja”) została przygotowana przez Bank Handlowy w Warszawie S.A. (“Citi Handlowy”) wyłącznie w celach informacyjnych i jest skierowana do inwestorów i analityków. Prezentacja nie powinna być traktowana jako oferta lub zaproszenie do sprzedaży jakichkolwiek papierów wartościowych, inwestowania lub obrotu nimi, ani też jako zachęta do złożenia oferty zakupu jakichkolwiek papierów wartościowych, ani też jako rekomendacja do zawarcia jakiejkolwiek transakcji lub jakakolwiek kampania promocyjna, w szczególności w odniesieniu do papierów wartościowych Citi Handlowy.

Prezentacja zawiera stwierdzenia dotyczące przyszłości, w tym, bez ograniczeń, stwierdzenia dotyczące przyszłego rozwoju naszej działalności i wyników finansowych. Podczas gdy te stwierdzenia dotyczące przyszłości wyrażają naszą ocenę i przyszłe oczekiwania dotyczące rozwoju naszej działalności, szereg ryzyk, niepewności i innych ważnych czynników może spowodować, że rzeczywiste wydarzenia i wyniki będą się istotnie różnić od naszych oczekiwań. Stwierdzenia dotyczące przyszłości odnoszą się wyłącznie do daty ich sporządzenia i opierają się na wiedzy, dostępnych informacjach i poglądach wyrażonych w dniu ich sporządzenia; taka wiedza, informacje i spostrzeżenia mogą ulec zmianie w dowolnym momencie.

Informacje zamieszczone w niniejszej Prezentacji zostały zawarte w bieżących lub okresowych raportach opublikowanych przez Citi Handlowy lub stanowią dodatkowe informacje, które nie podlegają obowiązkom informacyjnym Citi Handlowy jako spółki publicznej. Informacje zawarte w niniejszej Prezentacji podlegają i muszą być czytane łącznie ze wszystkimi innymi publicznie dostępnymi informacjami.

Wszystkie stwierdzenia dotyczące przyszłych wyników Citi Handlowy, w tym, bez ograniczeń, te dotyczące sytuacji finansowej, strategii biznesowej, planów i celów dotyczących przyszłych operacji tego podmiotu, nie są i nie mogą być odczytywane jako projekcje finansowe lub prognozy tego podmiotu. Takie stwierdzenia zależą od licznych założeń dotyczących obecnych i przyszłych strategii biznesowych tego podmiotu oraz otoczenia, w którym będzie on działał w przyszłości, i obejmują znane i nieznane ryzyka, niepewności i inne ważne czynniki, które mogą spowodować, że rzeczywiste wyniki, rezultaty lub osiągnięcia Citi Handlowy będą istotnie różnić się od przyszłych wyników, rezultatów lub osiągnięć wyrażonych lub dorozumianych w tych stwierdzeniach.

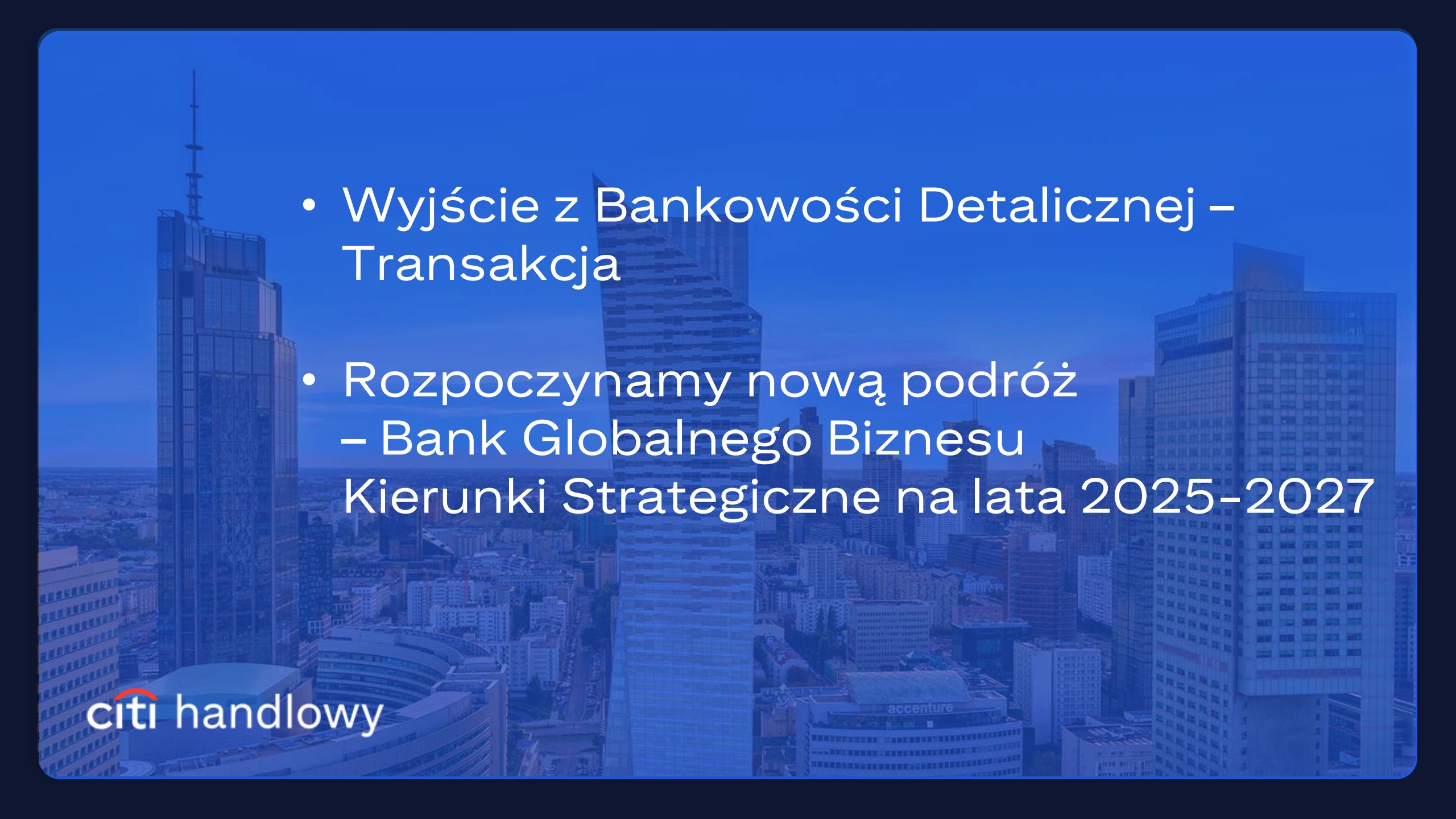
Transakcja opisana w niniejszej Prezentacji zostanie przeprowadzona w pełni zgodnie z odpowiednimi przepisami obowiązującego prawa, w tym przepisami obowiązującymi w Rzeczypospolitej Polskiej.

O ile obowiązujące prawo nie stanowi inaczej, ani Citi Handlowy, ani żaden z jego przedstawicieli nie ponosi odpowiedzialności w żadnym zakresie (czy to z tytułu zaniedbania, czy z innego powodu) za jakiegokolwiek straty lub szkody, które mogą wyniknąć z wykorzystania niniejszej Prezentacji lub jakichkolwiek informacji w niej zawartych lub w inny sposób powstałych w związku z niniejszą Prezentacją.

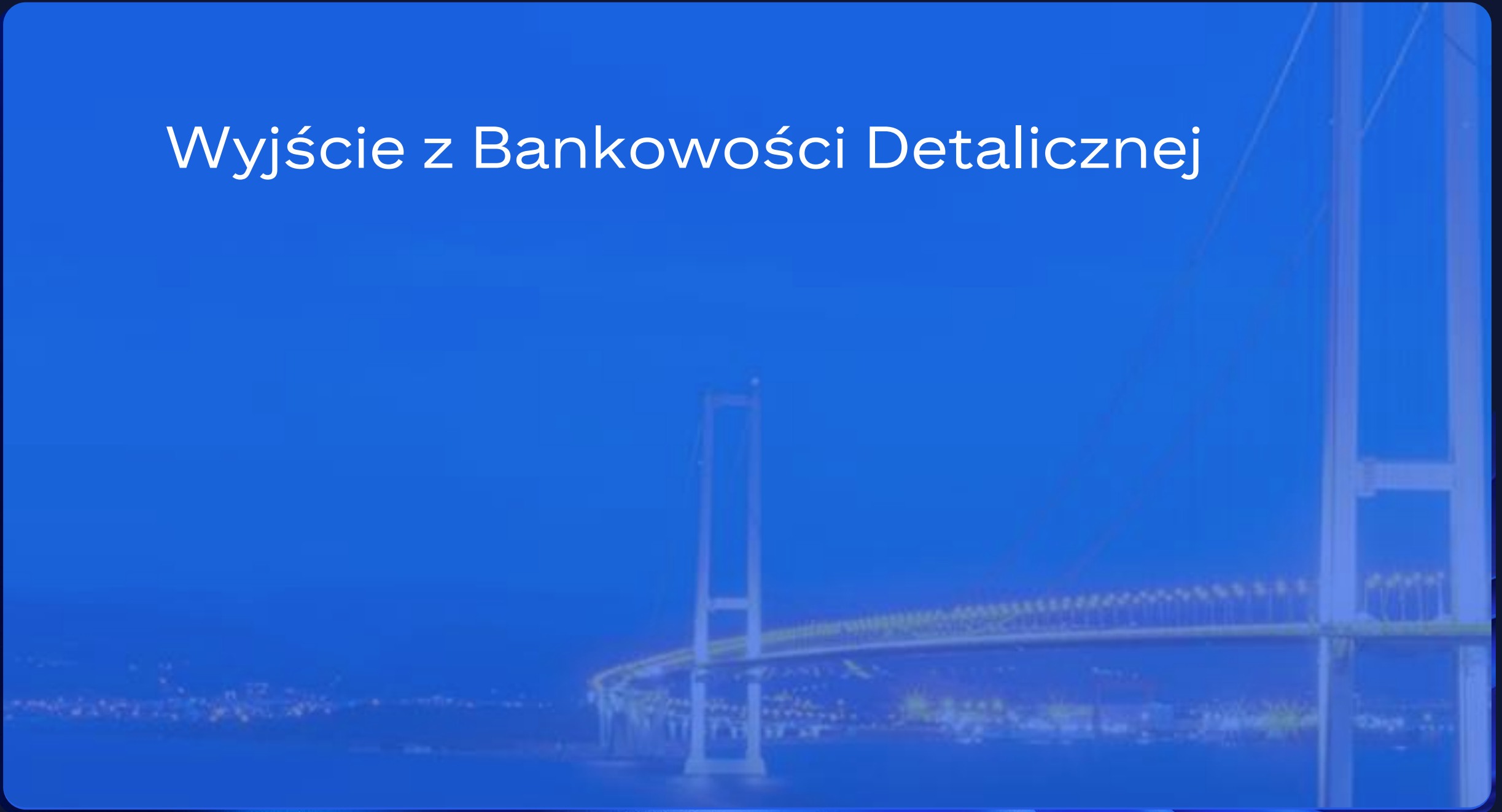
Citi Handlowy nie zobowiązuje się do publikowania żadnych aktualizacji, modyfikacji ani rewizji informacji, danych lub stwierdzeń zawartych w niniejszej Prezentacji w przypadku jakiejkolwiek zmiany strategii lub zamiarów Citi Handlowy, chyba że takie obowiązki informacyjne wynikają z obowiązujących przepisów prawa i regulacji.

Niniejsza Prezentacja nie jest przeznaczona do rozpowszechniania ani wykorzystywania przez żadną osobę lub podmiot w jakiegokolwiek jurysdykcji lub kraju, w którym taka dystrybucja lub wykorzystywanie byłoby sprzeczne z lokalnym prawem lub przepisami, lub w którym taka dystrybucja lub wykorzystywanie wymagałyby złożenia jakiegokolwiek wniosku lub rejestracji.

Uwaga: Stwierdzenia dotyczące historycznych wyników lub wzrostów nie mają na celu obrazowania przyszłych wyników, ze względu na fakt, że rzeczywiste przyszłe wyniki, cena akcji lub przyszłe zyski (w tym zysk na akcję) mogą być wyższe lub niższe od tych osiągniętych lub dorozumianych w niniejszej Prezentacji.

- 
- Wyjście z Bankowości Detalicznej – Transakcja
 - Rozpoczynamy nową podróż – Bank Globalnego Biznesu
- Kierunki Strategiczne na lata 2025-2027

Wyjście z Bankowości Detalicznej



Uzasadnienie strategiczne dla transakcji

Wyjście z Segmentu Detalicznego – główne przesłanki

- Strategiczna koncentracja na segmencie Klientów Instytucjonalnych
- Przekierowanie zasobów do obszaru, w którym Citi Handlowy posiada przewagę konkurencyjną i skalę biznesu
- Wysoka wrażliwość Segmentu Detalicznego na poziom stóp procentowych wynikająca ze struktury bilansu
- Rozwój banku zgodny ze strategią Citi zakładającą wyjście z segmentu detalicznego w 15 krajach

Korzyści dla klientów i pracowników

- Klienci zostaną automatycznie przeniesieni do VeloBanku („Kupujący”), bez potrzeby podejmowania działań z ich strony
- Strony transakcji zakładają, że oferowane obecnie produkty i usługi zostaną odtworzone przez Kupującego, co ma na celu zapewnienie kontynuacji świadczenia usług
- Pracownicy Citi Handlowy zostaną przeniesieni do Kupującego w celu utrzymania relacji z klientami i uzupełnienia oferty produktowej

Nowe możliwości rozwoju Bankowości Instytucjonalnej

- Wyjście z Segmentu Detalicznego pozwoli Citi Handlowy na przyspieszenie wzrostu i osiągnięcie wyższej zyskowności
- Uwolniony w wyniku transakcji kapitał zostanie przekierowany do segmentu Bankowości Instytucjonalnej, co umożliwi bardziej dynamiczny wzrost wolumenów biznesowych przy sprzyjających warunkach makroekonomicznych
- W efekcie, w długiej perspektywie akcjonariusze będą mogli liczyć na wyższe zwroty, z zakładanym ROE na poziomie ok. 19% do 2027 r.
- Pomimo oczekiwanego cyklu spadających stóp procentowych, bank planuje maksymalizować wartość dla akcjonariuszy w postaci wypłaty dywidendy na poziomie 75% -100%

Podsumowanie transakcji

Przedmiot transakcji

- Przedmiotem transakcji sprzedaży jest Bankowość Detaliczna włącznie z portfelem kart kredytowych, pożyczek niezabezpieczonych, kredytów hipotecznych w polskich złotych, a także depozytami klientów detalicznych i aktywami w zarządzaniu, zarządzaniem majątkiem, detaliczną działalnością maklerską, portfelem mikroprzedsiębiorców, jak również ok. 1 650 pracownikami i oddziałami obsługującymi klientów indywidualnych
- Przedmiot transakcji obejmuje ok. 6,0 mld zł kredytów, ok. 22,1 mld zł depozytów oraz ok. 8,9 mld zł aktywów pod zarządzaniem, z przypisanym kapitałem własnym w wysokości ok. 0,9 mld zł
- Portfel kredytów w walutach obcych (równowartość ok. 24 mln zł) oraz wybrane ryzyka ogólnosektorowe pozostaną w Citi Handlowy z wyznaczonym ograniczeniem kwotowym

Struktura transakcji

- Sprzedaż do Velobank S.A. będzie realizowana poprzez wydzielenie zorganizowanej części przedsiębiorstwa, gdzie Citi Handlowy otrzyma akcje VeloBank w zamian za przeniesienie przedmiotu transakcji. Udziałowcy VeloBank dokonają natychmiastowego odkupu akcji VeloBank przekazanych na rzecz Citi Handlowy, za uzgodnioną kwotę.
- Przeniesienie odbędzie się w dniu wydzielenia

Warunki finansowe transakcji

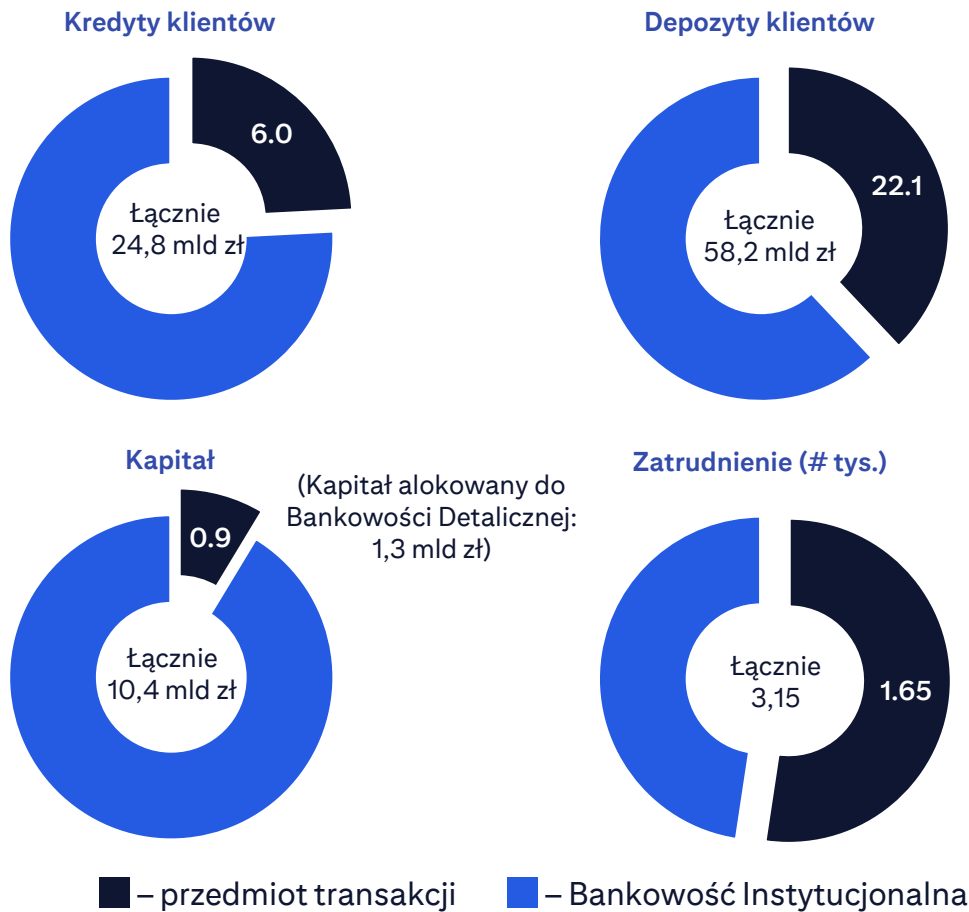
- Szacowana wartość transakcji dla akcjonariuszy wynosi około 1,1 mld zł i składa się z następujących komponentów:
 1. Stały komponent ceny, którego wysokość jest szacowana na 432 mln zł
 2. Zmienny komponent ceny, wynoszący nie więcej niż 100 mln zł wypłacany w dniu zamknięcia transakcji - uzależniony od wolumenów biznesowych
 3. Uwolnienie nadwyżki kapitałowej, przypisanej dotychczasowo do Bankowości Detalicznej oraz zyski wypracowane przez przedmiot transakcji do dnia zamknięcia w łącznej kwocie około 570 mln zł*
- Citi Handlowy rozpozna stratę netto z transakcji w kwocie około 380 mln zł w 2 kwartale 2025 r. (wyłączając zmienny komponent ceny)
- Citi Handlowy otrzymał opinie 2 niezależnych doradców finansowych (EY i inna renomowana firma doradztwa finansowego) potwierdzające, że proponowane warunki cenowe są godziwe z punktu widzenia ogółu obecnych akcjonariuszy banku
- Citi Handlowy wystąpi o zgodę KNF na wypłatę otrzymanej ceny oraz niepodzielonego zysku w formie dywidendy w latach 2025 i 2026

Zgody i harmonogram

- Realizacja transakcji jest uzależniona od ziszczenia się warunków zawieszających wskazanych w umowie oraz uzyskania właściwych zgód regulacyjnych i powinna zostać zrealizowana w połowie 2026 roku

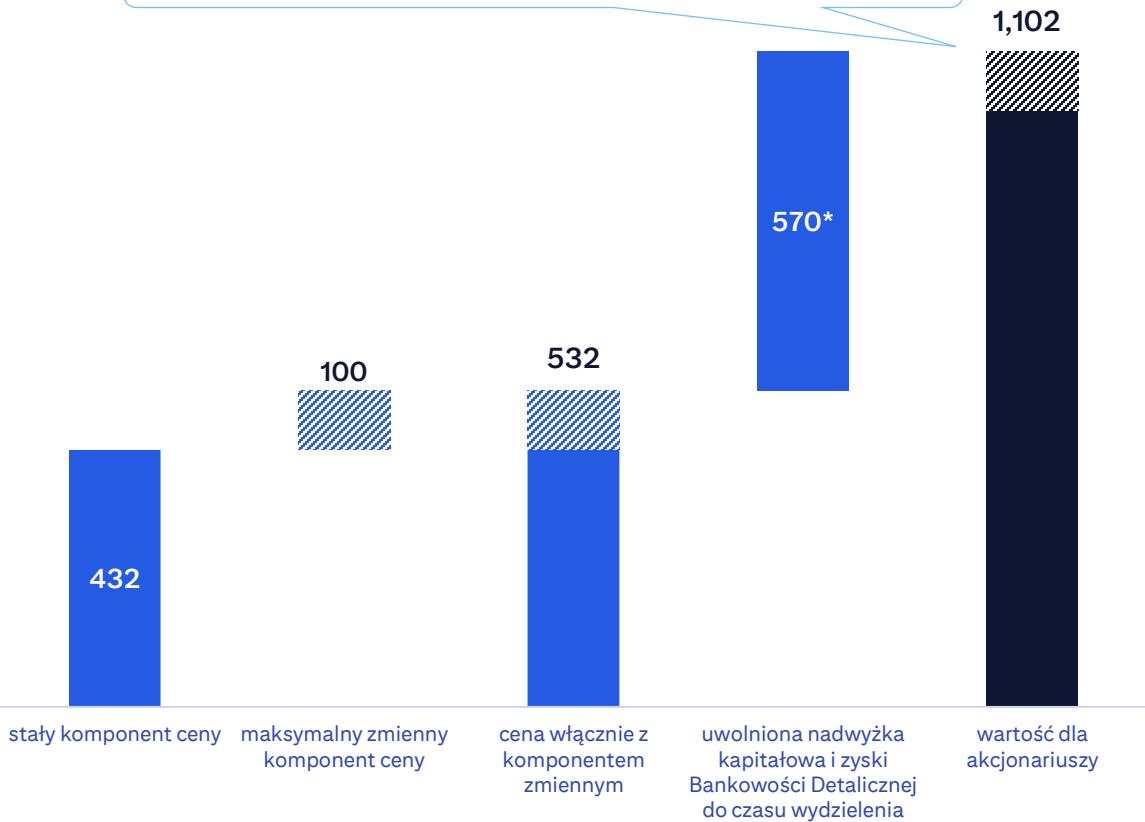
Podsumownie warunków finansowych transakcji

Przedmiot transakcji (mld zł, 1 kw. 2025)



Wartość dla akcjonariuszy (mln zł)

Wskaźnik C/WK na poziomie 0,85x uwzględniając uwolnienie kapitału i zyski
Wskaźnik C/WK na poziomie 0,77x z wyłączeniem zmiennego komponentu ceny



Citi Handlowy po transakcji (pro forma)

Kredyty (mld zł, 1 kw. 2025)



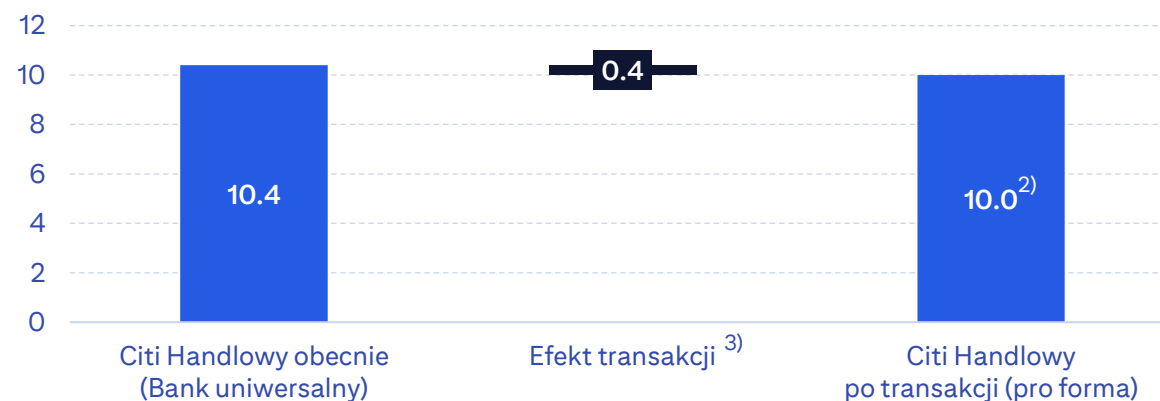
Depozyty (mld zł, 1 kw. 2025)



Aktywa (mld zł, 1 kw. 2025)



Kapitał własny (mld zł, 1 kw. 2025)



1) Pozostała część aktywów poza kredytami będzie składać się głównie z gotówki i aktywów płynnych

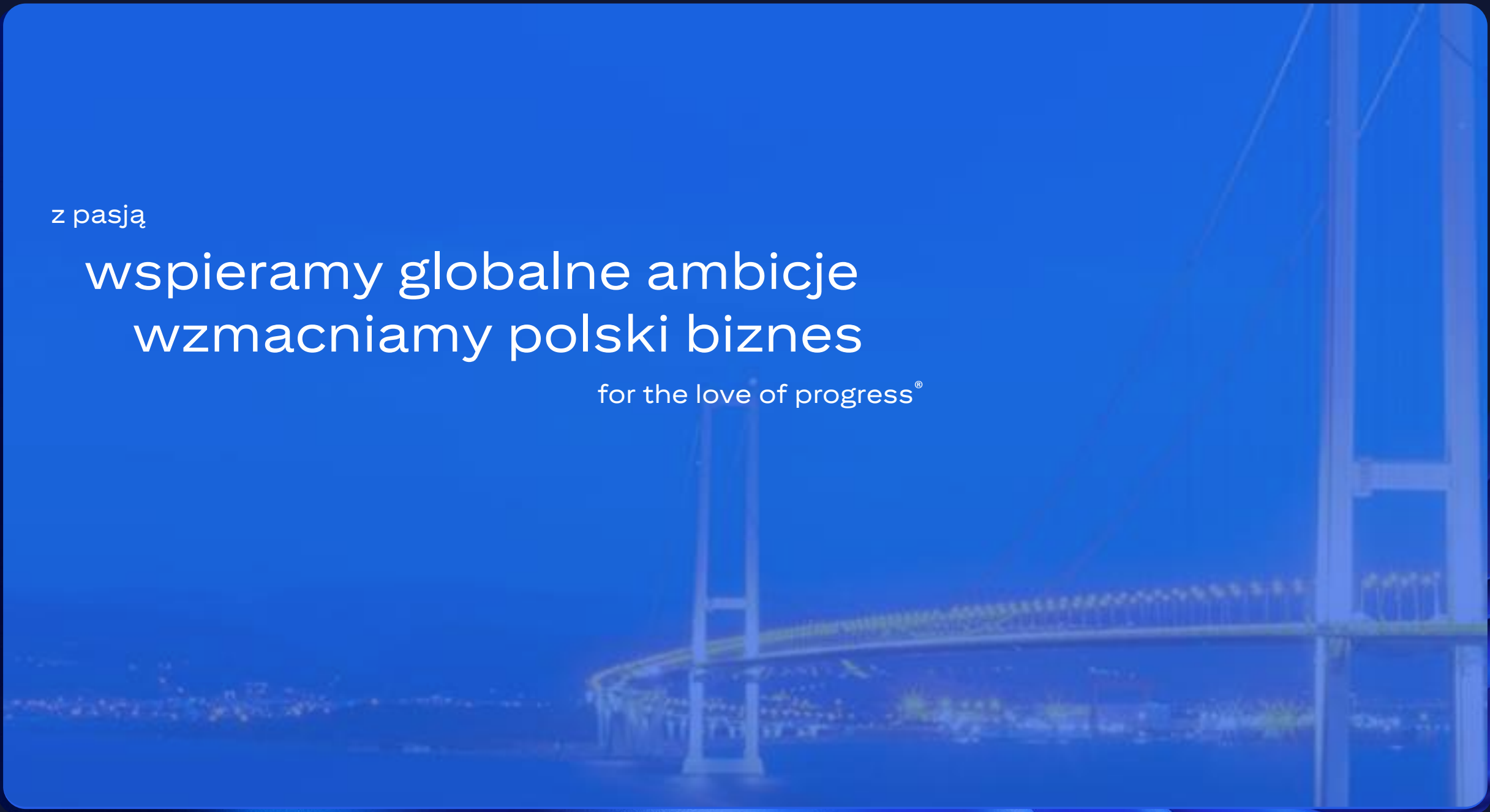
2) Zakładając wypłatę ceny transakcji w wysokości 432 mln zł

3) Do wypłaty w formie dywidendy po uzyskaniu zgody regulatora

z pasją

wspieramy globalne ambicje
wzmacniamy polski biznes

for the love of progress®

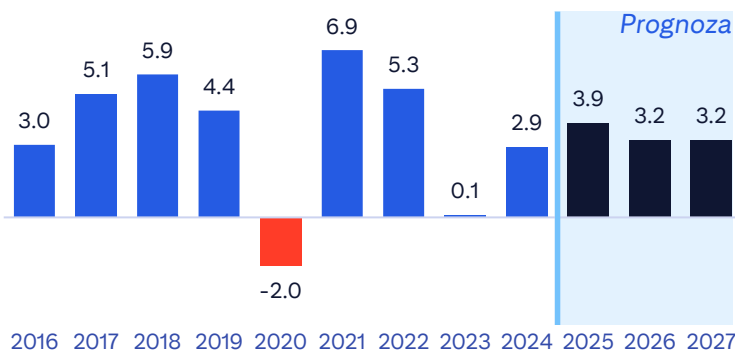


Otoczenie operacyjne – prognozy ekonomiczne

Stabilny wzrost z pozytywnymi prognozami napędzanymi przez inwestycje

Wzrost PKB Polski

Dynamika PKB (% r./r.)



Stopy procentowe będą spadać

Stopa referencyjna NBP

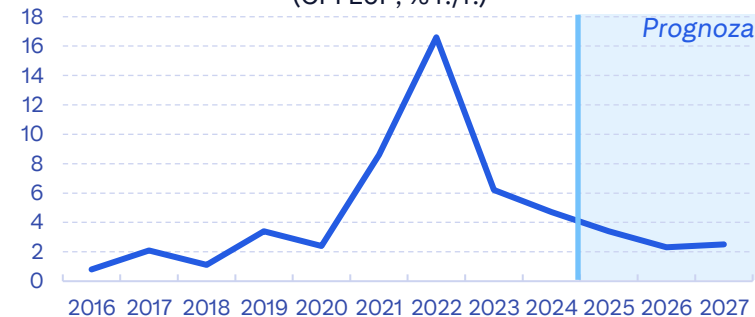
(EoP, %)



Inflacja zmierza w kierunku celu NBP

Inflacja

(CPI EoP, % r./r.)



Inwestycje wspierane funduszami UE

Dynamika inwestycji

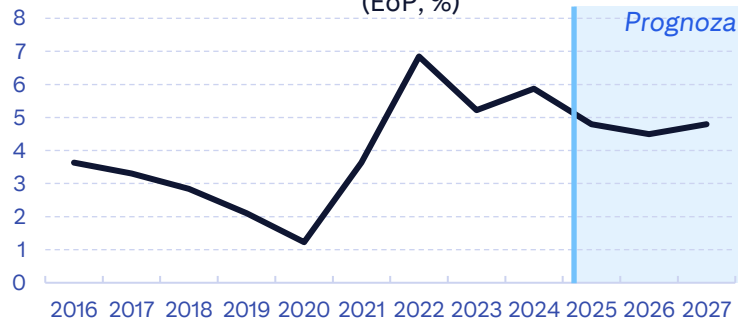
(% r./r.)



Stabilna rentowność (10-letnie obligacje w zł)

Rentowność obligacji 10-letnich

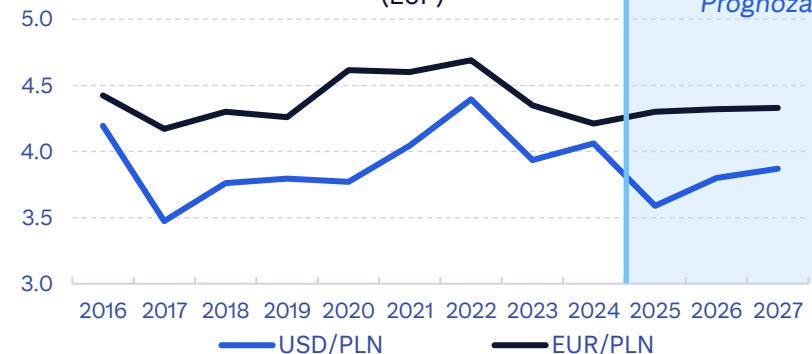
(EoP, %)



Stabilny kurs walutowy

Kurs wymiany

(EoP)



Trendy rynkowe w Bankowości Instytucjonalnej

Wspieramy rozwój klientów w zmieniającym się otoczeniu biznesowym



Korytarze handlowe

- Nowa mapa korytarzy handlowych
- Nowi partnerzy poszukujący rynków dla swoich inwestycji (FDI)



Nearshoring / friendshoring

- Polska jako lokalizacja konkurencyjna cenowo dla nowych inwestorów zagranicznych
- Przesunięcie łańcuchów dostaw z Azji do naszego regionu



Bezpieczeństwo narodowe / Obronność

- Polska liderem wydatków na obronność wśród krajów członkowskich NATO (4-5% PKB)
- Większość kontraktów zbrojeniowych realizowanych przez inwestorów zagranicznych



Bankowość Inwestycyjna

- Wyższa aktywność klientów w obszarze fuzji i przejęć
- Rosnące zainteresowanie rynkami dłużnym oraz kapitałowym
- Transakcje transformacyjne wspierające przychody pozaodsetkowe banków



Transformacja energetyczna

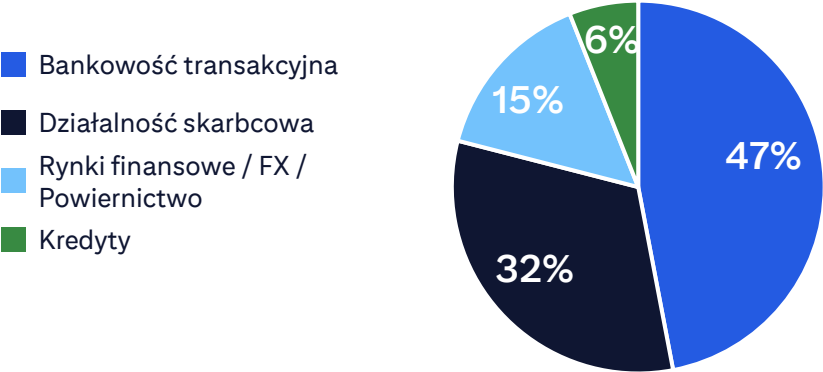
- Polska jako kraj oparty o energetykę węglową
- Nowe inwestycje w obszarze produkcji komponentów dla farm wiatrowych
- Krajowe plany w zakresie rozwoju energetyki nuklearnej ogłoszone w 2023 r.

Segment Bankowości Instytucjonalnej w Citi Handlowy dzisiaj

Bankowość Instytucjonalna (FY 2024)	3,2 mld zł Przychody	25% Koszty/przychody	32,1 mld zł Depozyty	15,3 mld zł Kredyty	377 mld zł aktywa w ramach działalności powierniczej	12 bln zł Wartość wychodzących transakcji płatniczych
-------------------------------------	-------------------------	-------------------------	-------------------------	------------------------	---	--

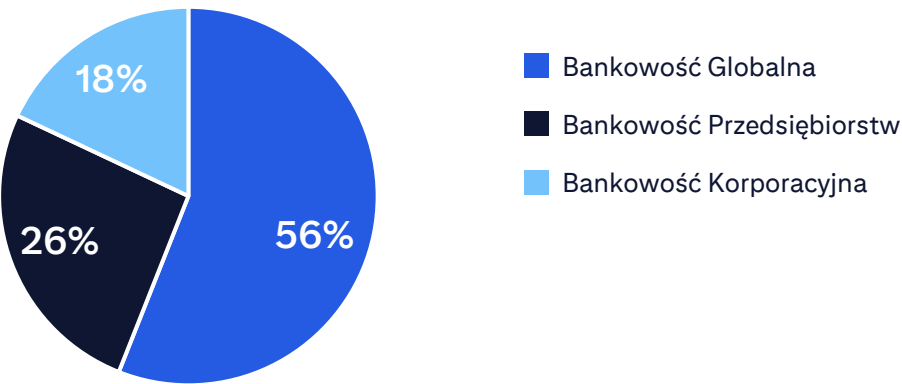
Struktura produktowa

Przychody w 2024



Struktura klientów

Przychody klientów w 2024



Dostęp do globalnej sieci Citi

Globalny zasięg Citi wspiera rozwój klientów Citi Handlowy na całym świecie. Ponad 200 lat doświadczenia Citi na świecie i 155 lat świadczenia usług dla firm w Polsce daje nam unikatową przewagę w bankowości instytucjonalnej



90+ krajów
obecność Citi

90%
ze 100 największych banków na świecie jest klientami Citi

77 krajów
gdzie Citi posiada trading floors

24 bilionów \$
aktywa w ramach działalności powierniczej

Rozwiązania dla Klientów Instytucjonalnych

- **Zarządzanie płynnością**

Wsparcie w efektywnym zarządzaniu środkami finansowymi zgromadzonymi na rachunkach klientów

- **Płatności**

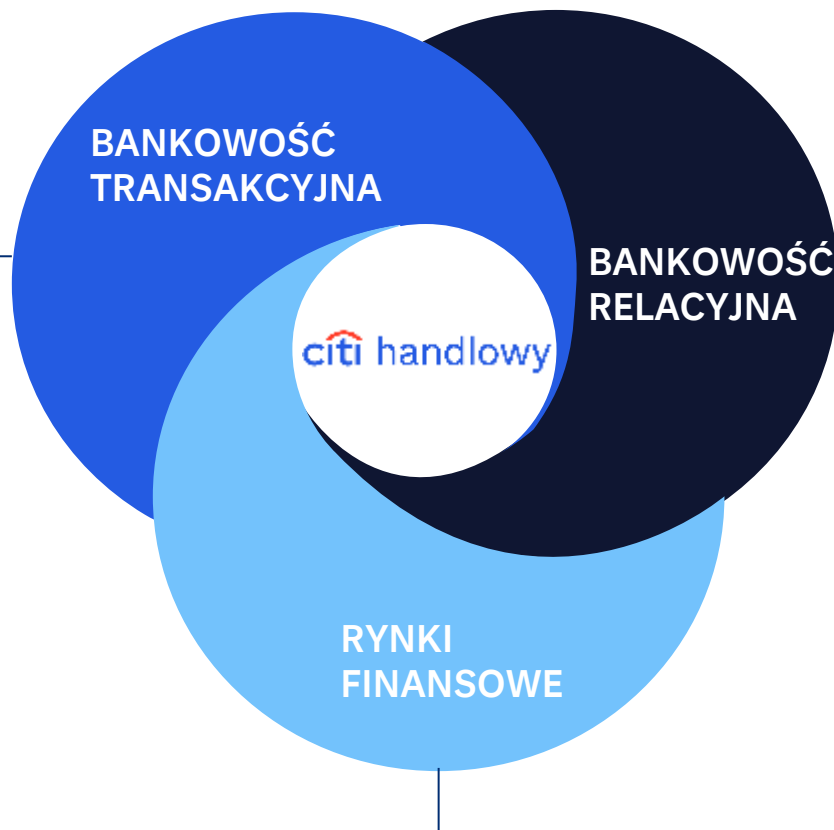
Dostęp do skalowalnych, globalnych rozwiązań

- **Finansowanie handlu & kapitał obrotowy**

Rozwiązania ułatwiające w zarządzaniu łańcuchem dostaw

- **Platformy i zarządzanie danymi**

Opcje umożliwiające integrację systemów klientów z Bankiem



- **Pełen zakres usług finansowania**
- **Bankowość inwestycyjna**

Bankowość zorganizowana wokół 3 segmentów klientów:

- Bankowość Globalna
- Bankowość Przedsiębiorstw
- Bankowość Korporacyjna

- **FX**
- **Derywaty**
- **Rynki kapitałowe**
- **Działalność powiernicza**

Główne osiągnięcia

Wsparcie klientów w realizacji strategicznych transakcji



3,2 mld EUR

Debiut na Giełdzie w
Amsterdamie
Lokalny menedżer
oferty



1.77 mld zł
101 mln EUR

Kredyt konsorcyjny



1,25 mld zł
Obligacje Climate
Awareness

Współorganizator



European Bank
for Reconstruction and Development

Finansowanie
strategicznych inwestycji w
Polsce: transformacja
sektora energetycznego,
dekarbonizacja gospodarki i
promowanie rozwoju
gospodarczego



300 mln EUR

820 mln zł
Finansowanie
konsorcyjne
Underwriter i
Original Lender



elemental

252 mln USD

Kredyt konsorcyjny



863,5 mln EUR

Kredyt konsorcyjny



1.2 mld PLN

Joint - Structurer



Zakup akcji
amerykańskiej
innovacyjnej spółki
technologicznej -
Pilot44



Umowa finansowa
uwzględniająca
realizację celów
zrównoważonego
rozwoju firmy



10,5 mld zł

Joint Book Runner



Nagroda im. Adama
Smitha 2022 za
program
finansowania
strategicznych
dostawców



1,5 mld zł

Emisja nowej serii
akcji



400 mln EUR
Dealer emisji
euroobligacji na rzecz
funduszy Anti-Covid-
19 i Pomocy Ukrainie



1,7 mld zł

Debiut na Giełdzie
Papierów
Wartościowych

Bank Globalnego Biznesu

Kierunki Strategiczne na lata 2025–2027



KIERUNEK NA PRZYSZŁOŚĆ:

Nasze doświadczenie na polskim rynku w połączeniu z globalną siecią Citi pozwala nam w sposób unikatowy wspierać naszych klientów. Sprzedaż biznesu detalicznego otwiera nam drogę do przyspieszonego wzrostu. Będziemy rosnać wraz z naszymi klientami bankowości instytucjonalnej.

Strategia Bankowości Instytucjonalnej

Bankowość Instytucjonalna jako solidny fundament dla wzrostu

Wizja

Chcemy, by Citi Handlowy był partnerem numer 1 dla firm z międzynarodowymi potrzebami i aspiracjami. Jako najbardziej globalny bank w Polsce, ze 155-letnim doświadczeniem na polskim rynku, wspieramy wzrost i rozwój gospodarczy Polski.

Filary strategii



Dostarczanie unikatowych rozwiązań wykorzystując dostęp Banku do globalnych rynków finansowych oraz doświadczenie przy pomocy w rozwoju biznesu klientów za granicą



Bank nr. 1 dla międzynarodowych przedsiębiorstw inwestujących w Polsce (korytarze handlowe, bezpośrednie inwestycje zagraniczne - BIZ)



Wsparcie działań w strategicznych projektach kraju – transformacji energetycznej i bezpieczeństwie narodowym/obronności



Pomoc klientom w procesie transformacji modeli biznesowych poprzez dostarczanie dedykowanych produktów i rozwiązań z zakresu ESG

Etapy rozwoju

Etap 1

(2025)

Zawarcie transakcji dotyczącej wyjścia z Segmentu Detalicznego i budowa fundamentów nowej strategii

Etap 2

(2026)

Zamknięcie transakcji i migracja biznesu. Przyspieszenie wzrostu w obszarze Bankowości Instytucjonalnej

Etap 3

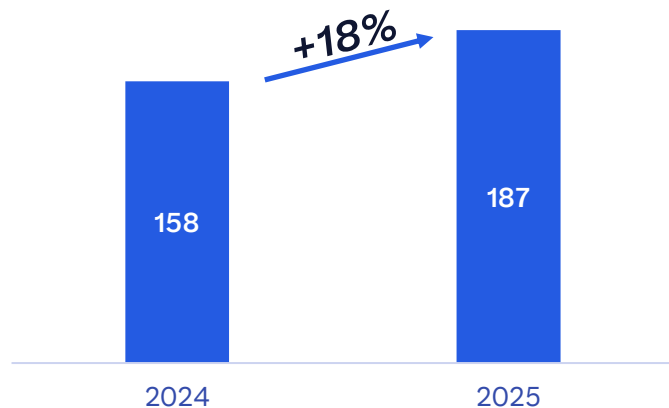
(od 2027)

Nowy model biznesowy Banku opierający się na Bankowości Instytucjonalnej

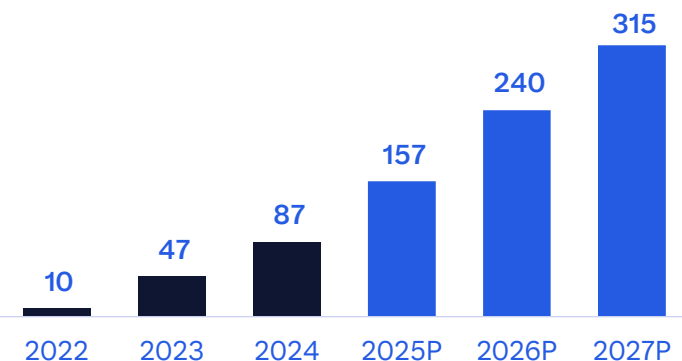
Inicjatywy wzrostu – Zwiększone wydatki na obronność

Obrona narodowa pozostaje najwyższym priorytetem kraju mając na uwadze sytuację geopolityczną

Wydatki na obronę narodową (mld zł)



Planowane zadłużenie Funduszu Wsparcia Sił Zbrojnych (mld zł)



5%
PKB w 2025

300 mld zł
do 2027

Nasze rozwiązania dla klientów



Dedykowane rozwiązania dla długoterminowego finansowania kontraktów zbrojeniowych we współpracy z agencjami wsparcia eksportu



Strukturyzacja finansowania dopasowana do sytuacji kapitałowej klientów



Wsparcie w obszarze zarządzania ryzykiem finansowym związanego z wydatkami zbrojeniowymi



Współpraca z międzynarodowymi instytucjami finansowymi przy wspieraniu Polskiego Rządu i publicznych instytucji w emisji długu



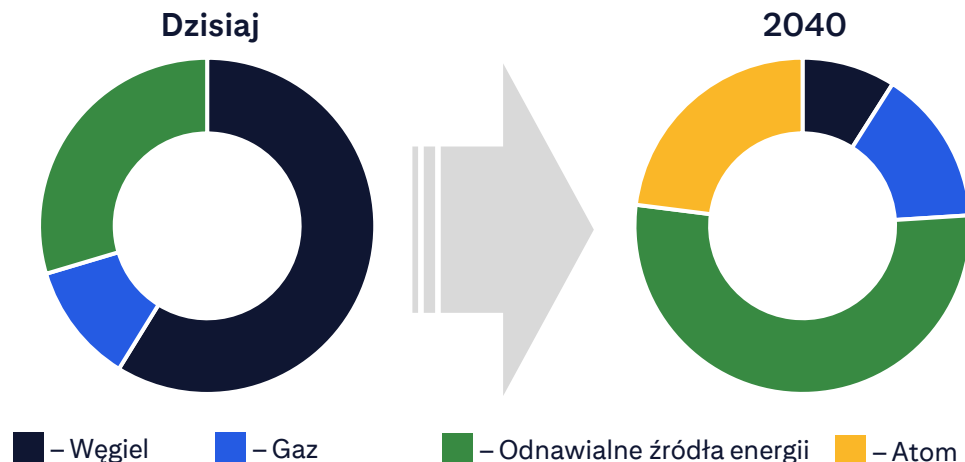
Wiodące na rynku rozwiązania w obszarze Finansowania Handlu

Inicjatywy wzrostu – Transformacja energetyczna

Globalna ekspertyza branżowa i dotychczasowe zaangażowanie banku w Polsce pozwolą na aktywny udział w transformacji energetycznej

Transformacja w kierunku niskoemisyjnych źródeł energii

Nasze rozwiązania dla klientów



- Wykorzystanie węgla w energetyce będzie stopniowo zastępowane źródłami odnawialnymi, gazem i energetyką jądrową, aż do zamknięcia ostatniej kopalni w 2049 r.
- Koncentracja na rozwoju infrastruktury dystrybucyjnej i magazynach energii

Nawet 900 mld zł

potrzeb inwestycyjnych Polski związanych z transformacją energetyczną



Globalna ekspertyza w sektorze energetycznym



Zarządzenie ryzykiem finansowym i realizacja transakcji walutowych



Dostarczanie różnych form finansowania (finansowanie z zabezpieczeniem przez agencje eksportowe, wykorzystanie rynków kapitałowych) dla realizacji kapitałochłonnych projektów realizowanych przez spółki sektora energetycznego



Szanse dla rynku kapitałowego związane z dalszą konsolidacją w Polskim sektorze energetycznym



Struktury zabezpieczające ryzyko (hedging) związane z energetyką wiatrową i jądrową (w tym m.in. ryzyka związane z inflacją i zmianami stóp procentowych w długim okresie)

Inicjatywy wzrostu – Klienci z branży nowej ekonomii

Rozwiązania dedykowane dla szybko rosnących firm z branży technologicznej

	Prognozy rynkowe – wzrost w perspektywie 3 lat (CAGR)	Potencjał wzrostu portfela Citi Handlowy	Nasze rozwiązania dla klientów
 Globalne fintechy & Pośrednicy płatności	22%	5x	 Płatności natychmiastowe 24/7, zarządzanie płynnością i autoryzacja w czasie rzeczywistym
 eCommerce & usługi online	9%	2x	 Zapewnienie szczegółowych danych dla przelewów wykonywanych przez kontrahentów naszych klientów
 Oprogramowanie & usługi IT	6%	3x	 Procesowanie wysoko wolumenowych transakcji)
 Branża gier komputerowych	9%	5x	 Elastyczne rozwiązania dopasowane do potrzeb klientów (np. numer telefonu zamiast numeru IBAN)
			 Bezpieczeństwo & transparentność oferowanych rozwiązań
			 Model agile przy wdrażaniu i obsłudze nowych Klientów

Nowoczesne platformy i infrastruktura

Nowoczesny, cyfrowy Bank pierwszego wyboru dla międzynarodowych klientów i klientów *digital native*

Bankowość internetowa

CitiDIRECT 



Komputer



Smartphone



Tablet

Globalna platforma bankowości internetowej do zarządzania gotówką i płatnościami

Integracja

CitiConnect®



SWIFT



API



Pliki

Integracja systemów Klientów i Banku poprzez API, przesyłanie plików i adresy SWIFT wspierające automatyzację transakcji

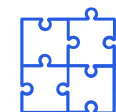
Finansowanie i obsługa handlu

Citi Trade Portal



Pełna kontrola

- Świadomość kosztów
- Ustawianie limitów
- Statusy transakcji
- Dostosowywanie raportów



Wygoda

- Dostęp do wszystkich produktów
- Intuicyjna nawigacja
- Szkolenia
- Biblioteka kontraktorów



Bezpieczeństwo

- 100% bezpieczeństwa danych

#1 Korporacyjny FX z najlepszą w swojej klasie platformą – dającą dostęp do globalnych rynków finansowych

CENTRUM POWIADOMIEŃ **MATERIAŁY ANALITYCZNE**
MONITORING ZLECEŃ

Szybsze księgowanie
Szybsza responsywność

NOWY POZIOM DOŚWIADCZEŃ **HISTORIA TRANSAKCJI FX**
KALENDARZ EKONOMICZNY

ANALITYKA

INFINITY CABLE

citi handlowy



Strategia technologiczna

Technologia umożliwiająca realizację międzynarodowych aspiracji klientów

01

GO TO COMMON – PODEJŚCIE GLOBALNE

Dostarczenie Klientom i doradcom
dostępu do zintegrowanych
cyfrowych platform Citi



02

DOSKONAŁOŚĆ PROCESÓW I INFRASTRUKTURY

Ujednolicenie infrastruktury IT w
celu podniesienia jakości procesów
back & middle end



03

STRATEGIA CYFROWA DLA PRACOWNIKÓW

Udoskonalenie cyfrowych doświadczeń
pracowników, dzięki tworzeniu
innowacyjnego i zautomatyzowanego
środowiska pracy (wraz z narzędziami
generatywnej AI)



04

AI I ARCHITEKTURA DANYCH

Budowa banku opartego na analizie danych z wykorzystaniem AI, wspartego
na dobrze zaprojektowanej lokalnej i globalnej architekturze danych



05

STRATEGIA INNOWACYJNEGO DNA

Stworzenie innowacyjnego banku poprzez innowacyjną kulturę
organizacyjną



06

USŁUGI TECHNOLOGICZNE

Budowa wydajnych usług technologicznych z wykorzystaniem
globalnych standardów Citi



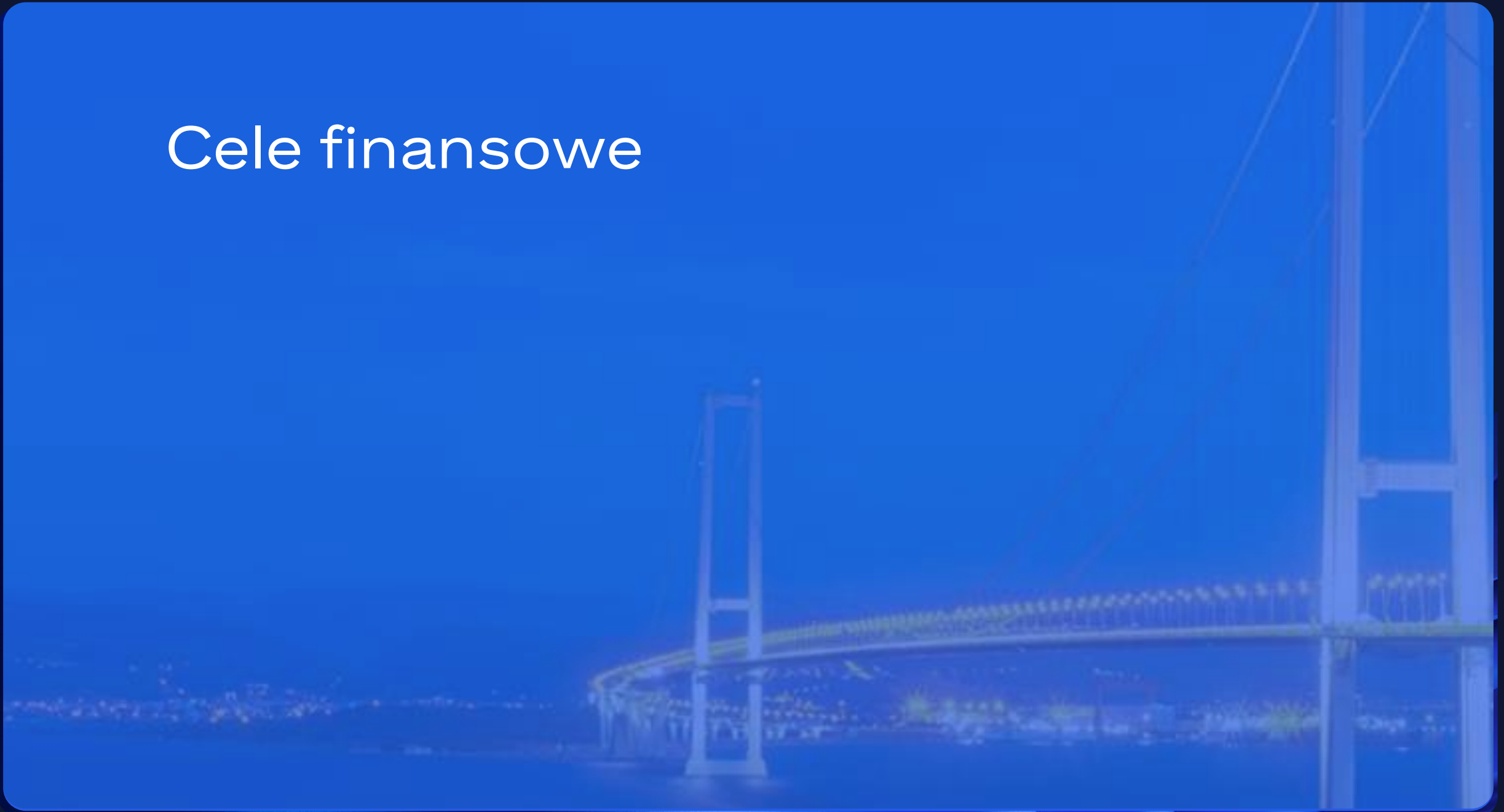
07

CYBERBEZPIECZEŃSTWO, ODPORNOŚĆ CYFROWA & IT

Bezpieczny klient, bezpieczny bank.
Zwiększenie odporności cyfrowej,
zarządzanie ryzykiem i kontrolami w IT



Cele finansowe



Droga do wysokiej rentowności

Koncentracja na pogłębianiu relacji z klientami, oferowaniu unikalnych rozwiązań oraz lepszej alokacji zasobów i kapitału



Lider wśród
banków pod
względem
rentowności

Cele na 2027 r.

ROE
~19%

ROA
~2,6%

C/I
< 30%

KLIENCI

- Koncentracja na przewagach konkurencyjnych – Bankowości Instytucjonalnej
- Wyższa efektywność
- Dynamiczny wzrost akcji kredytowej

PRODUKTY

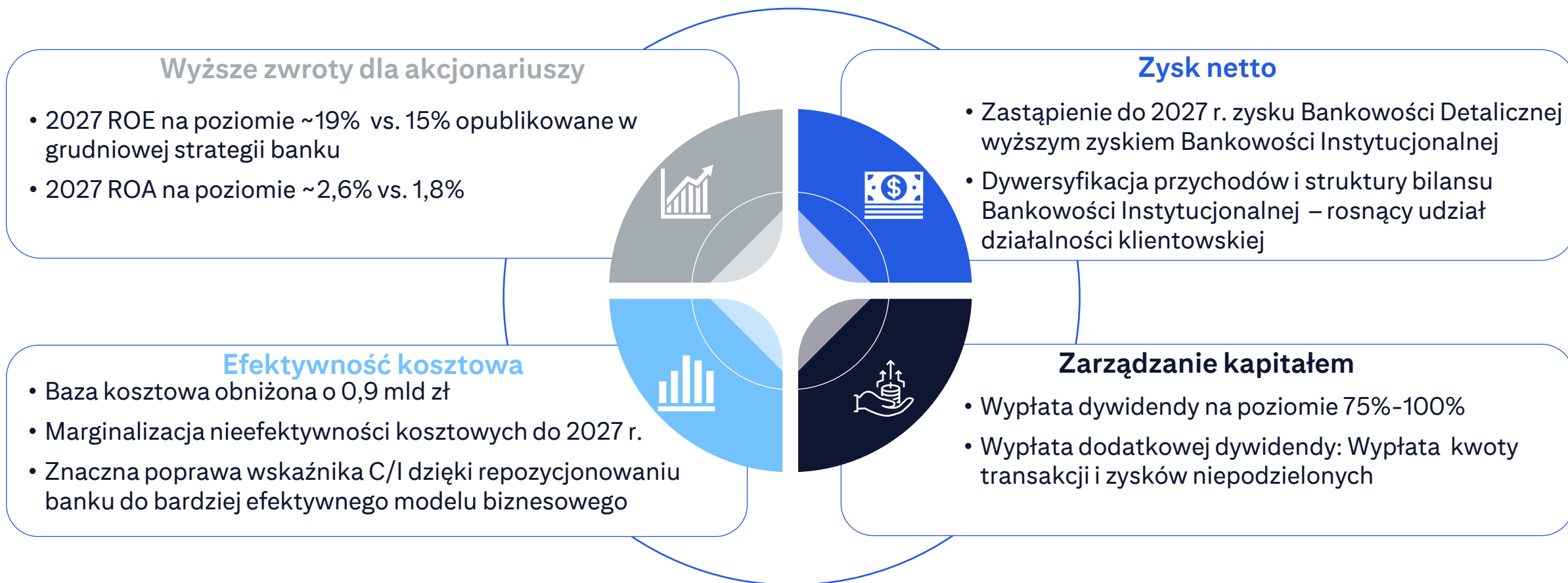
- Globalność i wiedza branżowa jako czynniki wyróżniające
- Oferta oparta o najlepsze w swojej klasie globalne rozwiązania technologiczne

KAPITAŁ

- Maksymalizacja zwrotów
- Wyższe dywidendy

Najważniejsze informacje finansowe

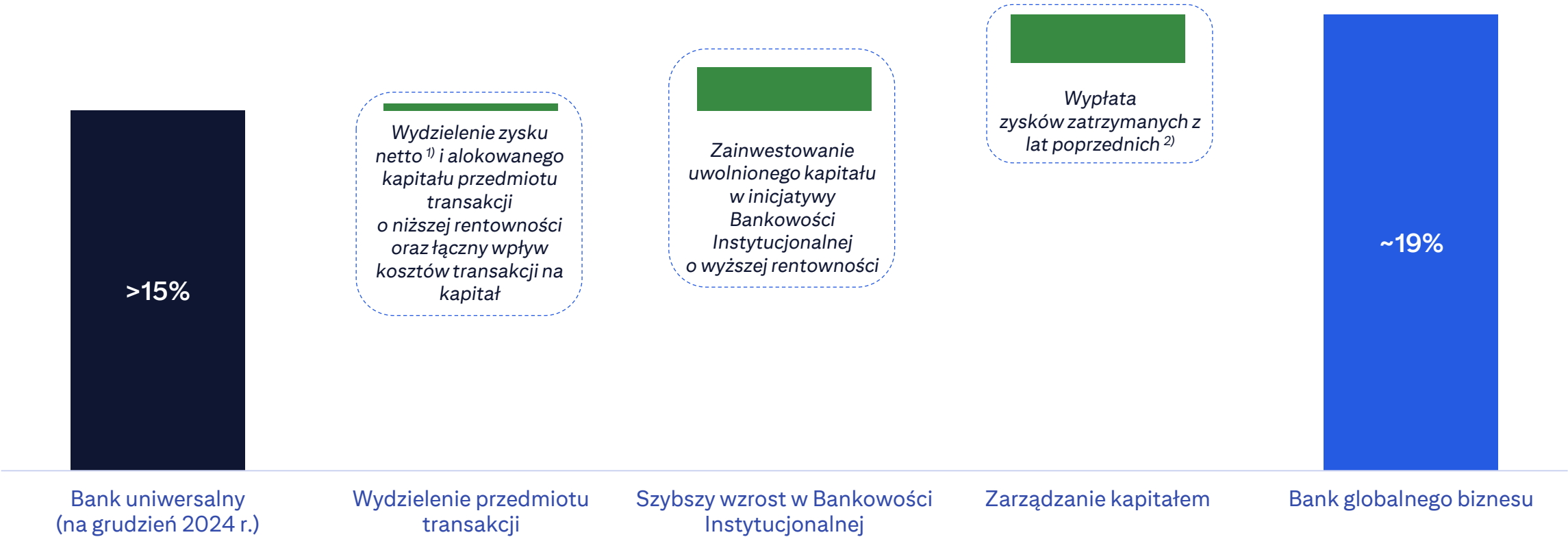
Wyższa rentowność i atrakcyjna dywidenda



Uwolnienie potencjału wzrostu

Wyższe ROE dzięki szybszemu wzrostowi, efektywnemu modelowi biznesowemu i zarządzaniu kapitałem

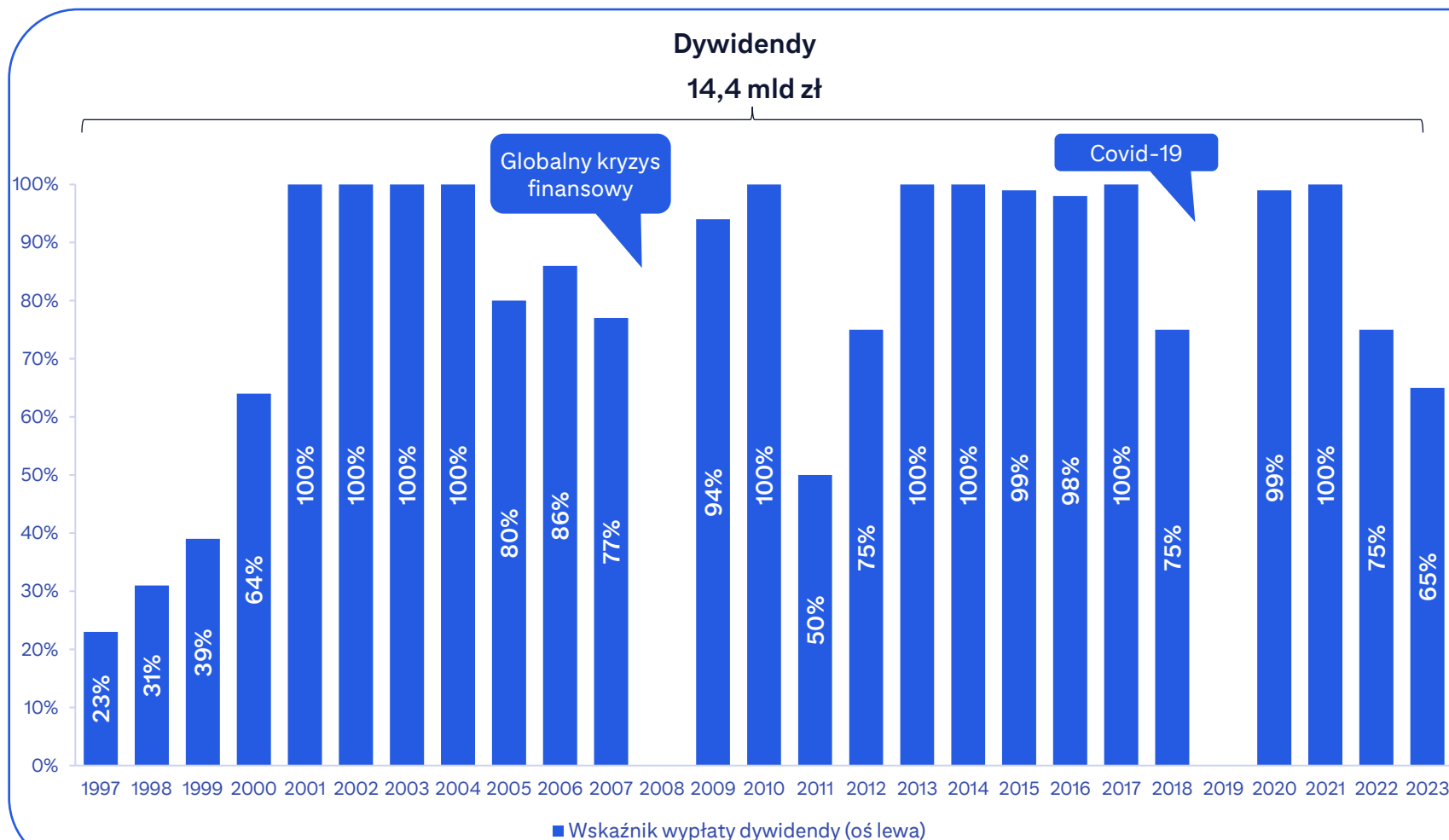
Zwrot na kapitale (ROE) w 2027 r. (%)



1) Na podstawie ostatnich prognoz Citi Handlowy dotyczących stóp procentowych oraz wrażliwości wyniku odsetkowego na zmianę stóp procentowych
2) Pod warunkiem uzyskania zgody regulatora

Wysokie wypłaty dla akcjonariuszy

Stabilna i powtarzalna historia wypłat dywidendy

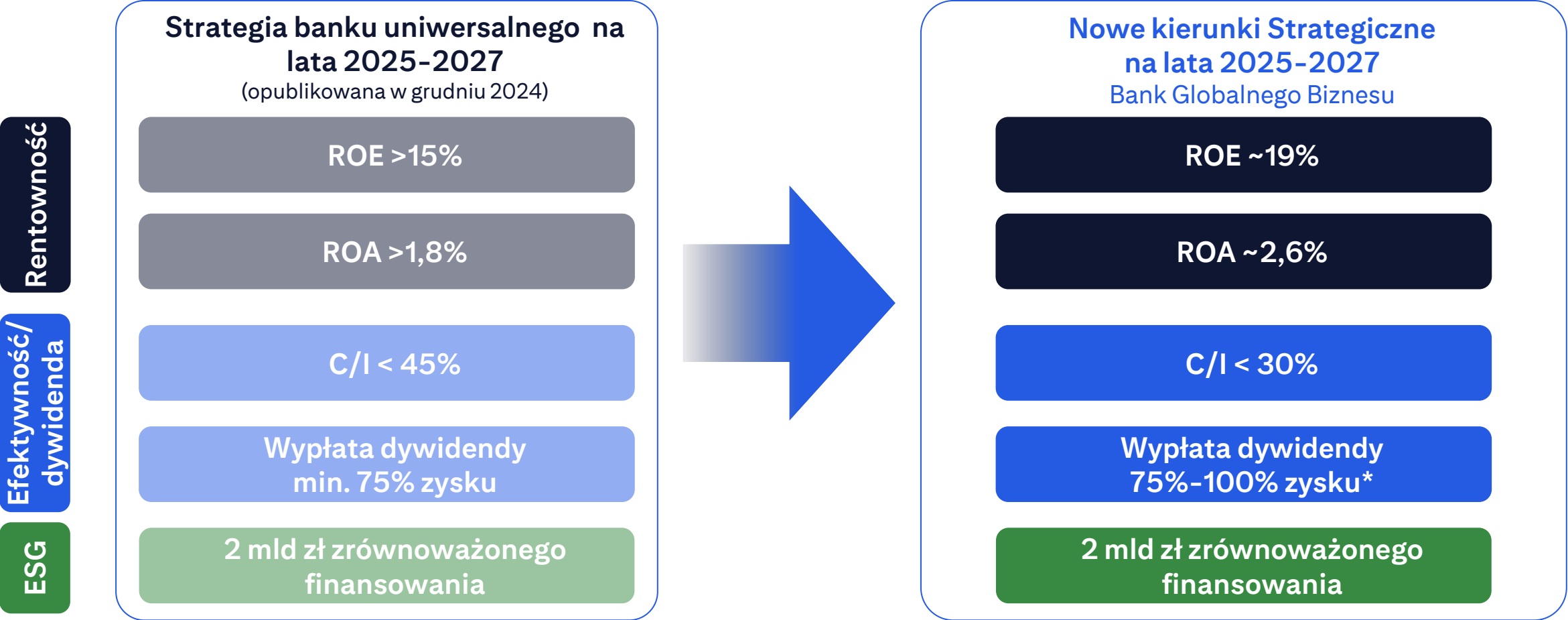


Wartość dla akcjonariuszy

75-100%
planowana stopa wypłaty
regularnej dywidendy w
okresie 3 lat

Nowe cele na 2027 r.

Przebudowa naszego modelu biznesowego pozwoli wygenerować wyższą wartość dla akcjonariuszy



* Pod warunkiem uzyskania zgody Regulatora

 citi handlowy