

### ***Znaczący wzrost przychodów i koszty pod kontrolą***

- **Znaczący wzrost zysku netto!**
- **Wzmocnienie efektu synergii obu części banku (One Bank Strategy)**
- **Pozytywne trendy – konsekwencja w realizacji planu**
- **Polska beneficjentem zmian w strukturze Citigroup**

**Grupa kapitałowa Banku Handlowego w Warszawie S.A. zamknęła I kwartał 2007 roku zyskiem netto na poziomie 197 mln zł. Wzrost zysku brutto w I kwartale 2007 roku w stosunku do I kwartału 2006 roku wyniósł 60 mln zł (tj. 32%) - po wyłączeniu wpływu transakcji jednorazowych**

Po ogłoszeniu zmian dotyczących restrukturyzacji Citigroup – Polska została wyznaczona na kraj, w którym ulokowane zostaną centra usługowe Citi. "Wybór Polski na Centres of Excellence w ramach zmian organizacyjnych w Citigroup, jest efektem 3 lat wysiłków i dokonań zespołów Operacyjno-Technologicznych w Citibank Handlowy. Na dziś można powiedzieć, że w ciągu najbliższych dwóch lat zostaną rozbudowane działające już od kilku lat Centra o kilkaset nowych miejsc pracy. Będą one koncentrować się głównie na usługach finansowo-księgowych, rozliczeniowych i technologicznych" – powiedział Sławomir Sikora, prezes Citibank Handlowy.

Sektor Bankowości Komercyjnej i Inwestycyjnej. W I kwartale 2007 roku segment Bankowości Komercyjnej i Inwestycyjnej odnotował 191 mln zł zysku brutto i był to wynik o 56 mln zł niższy od I kwartału 2006 roku. Wyniki I kwartału 2006 roku zawierały zysk w wysokości 104 mln zł z tytułu sprzedaży akcji spółek Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych Banku Handlowego S.A. i Handlowy Zarządzanie Aktywami S.A. oraz udziałów w jednostce stowarzyszonej Handlowy Heller S.A. Po wyłączeniu wpływu tych transakcji zysk brutto wzrósł o 47 mln zł (tj. 33%) w I kwartale 2007 roku w stosunku do I kwartału 2006.

W I kwartale 2007 roku Bank wprowadził do swojej oferty nowy produkt pod nazwą Mikrowpłaty. Jest to produkt zaprojektowany specjalnie na potrzeby sądów oraz prokuratur i pozwala naliczać odsetki od wpłat, kaucji, depozytów zgodnie z wymaganiami polskiego prawa.

Na dzień 31 marca 2007 roku liczba wydanych przez Bank kart biznes wynosiła ponad 15 tys. Liczba wydanych kart przedpłaconych na koniec I kwartału 2007 roku wyniosła prawie 230 tys (wzrost o 47% w stosunku do I kwartału 2006r.) W I kwartale 2007 roku Bank podpisał pierwszą Umowę z Powiatowym Urzędem Pracy na wydawanie Przedpłaconych Kart Płatniczych dla osób pobierających zasiłki dla bezrobotnych.

W styczniu prowadzono nabór wniosków do działania "Nowe inwestycje w przedsiębiorstwach", przez co Bank prowadził wzmożoną aktywność w obszarze wydawania promes finansujących projekty unijne. W I kwartale 2007 roku Bank wydał 32 promesy na łączną kwotę 30 mln USD.

Najważniejsze transakcje I kwartału to:

- sfinalizowanie umowy kredytowej dotyczącej finansowania budowy bloku energetycznego oraz kompleksowego programu modernizacji Elektrowni Bełchatów S.A. (BOT).

- zorganizowanie emisji 10-letnich obligacji przeznaczonych na finansowanie budowy nowego bloku energetycznego w jednej z polskich elektrowni.

- sfinalizowanie transakcji strukturyzowanej z PKP S.A. Jest to transakcja udzielenia kredytu konsorcjalnego w wysokości 130 mln EUR powiązana z zabezpieczeniem ryzyka stopy procentowej. W konsorcjum kredytowym, którego Bank był wiodącym aranżerem brało udział łącznie 9 banków. Obie transakcje są wynikiem długoletniej owocnej współpracy między Bankiem, a Polskimi Kolejami Państwowymi, a ich przygotowanie było wyjątkowo skomplikowane ze względu na regulacje Unii Europejskiej dotyczące pomocy publicznej dla przedsiębiorstw.

Sektor Bankowości Detalicznej. W I kwartale 2007 roku, Sektor Bankowości Detalicznej zanotował zysk brutto w kwocie 59 mln zł, tj. o 5 mln zł (5%) wyższy od zysku osiągniętego w I kwartale 2006 roku. Wyniki I kwartału 2006 roku zawierały zysk w wysokości 12 mln zł z tytułu sprzedaży zorganizowanej części przedsiębiorstwa Banku obejmującej prowadzenie działalności w zakresie rozliczeń transakcji kartowych w ramach Sektora Bankowości Detalicznej. Po wyłączeniu wpływu tej transakcji wzrost zysku brutto w Sektorze Bankowości Detalicznej w I kwartale 2007 roku w stosunku do I kwartału 2006 roku wyniósł 15 mln zł (tj. 34%). Wynik odsetkowy Sektora w I kwartale 2007 roku wyniósł 146 mln zł i był o 5% wyższy w porównaniu z I kwartałem 2006 roku. Głównym czynnikiem wzrostu było zwiększenie portfela kart kredytowych i kredytów gotówkowych, częściowo skompensowane obniżeniem oprocentowania. W I kwartale 2007 roku Bank pozyskał ponad 51 tysięcy nowych kart i był to najlepszy kwartał w historii Banku pod względem liczby nowo pozyskanych kart kredytowych. Jest to wynik o 16% lepszy od wyniku uzyskanego w IV kwartale 2006 roku. Na koniec marca 2007 roku łączna liczba kart wyniosła ponad 695 tys., co w porównaniu do analogicznego okresu roku ubiegłego stanowi 17% wzrost. W lutym liczba Kart Kredytowych Citibank-BP w naszym portfelu przekroczyła 100 tysięcy. Tym samym, Motokarta umocniła swoją pozycję najlepszej karty partnerskiej na polskim rynku. W marcu Bank podpisał dwie umowy partnerskie o strategicznym znaczeniu - z Polskimi Liniami Lotniczymi LOT i Miles & More International GmbH oraz z firmą Polkomtel, na podstawie, których do końca roku Bank wprowadzi na rynek dwie nowe karty partnerskie. Jako lider na rynku kart kredytowych w Polsce i na świecie, Bank zamierza zaoferować w ramach kart cobrandowych najatrakcyjniejszą paletę produktów tego typu spośród dostępnych na naszym rynku. Bank kontynuował intensywną akwizycję kont osobistych zarówno w segmencie osób zamożnych, jak i średniozamożnych, dzięki czemu liczba klientów w obu segmentach uległa zwiększeniu w stosunku do I kwartału 2006 roku o prawie 11% do 227 tysięcy rachunków.

W I kwartale 2007 roku Bank rozwijał sprzedaż konta internetowego CitiOne Direct, wprowadzonego do oferty w grudniu 2006 roku. Bank promował je między innymi podczas prezentacji produktów bankowych na wyższych uczelniach, w czasie, których kilkuset studentów założyło konto osobiste w Banku. W styczniu 2007 roku została zmodyfikowana oferta produktów hipotecznych poprzez wprowadzenie pożyczki hipotecznej w walutach obcych i Kredytu Mieszkaniowego – na zakup gotowej nieruchomości albo spłatę kredytu mieszkaniowego w innym banku – zarówno w złotych, jak i w EUR i CHF.

I kwartał 2007 roku był okresem dalszej popularyzacji platformy internetowej Citibank Online (CBOL), gdzie odnotowano wzrost liczby użytkowników, którzy przynajmniej raz skorzystali z platformy internetowej do ponad 477 tysięcy, co oznacza 29,7% wzrost w stosunku do końca 1-go kwartału 2006 roku. Liczba transakcji wykonanych poprzez Citibank Online stanowiła ponad 83% ogółu transakcji finansowych inicjowanych przez klientów indywidualnych w Sektorze Bankowości Detalicznej.

**Handlowy-Leasing Sp. z o.o.(spółka zależna).** Jako kontynuacja strategii rozwojowej spółki i działań podjętych w IV kwartale 2006 roku zakończono wprowadzenie nowego produktu „Express Leasing”, przeznaczonego dla klientów już od 400 tys. zł obrotu rocznie. Dzięki tej ofercie spółka jest w stanie bardzo szybko akceptować i realizować zamówienia klientów do kwoty zaangażowania 500 tys. zł. I kwartał 2007 roku to również okres intensywnych działań poszerzenia kanałów dystrybucji. Celem tych działań jest zwiększenie sprzedaży, szczególnie w segmencie mniejszych transakcji zarówno pojazdów jak i maszyn. Wartość podpisanych w I kwartale 2007 roku umów leasingu operacyjnego i finansowego wyniosła 192 mln zł, co w porównaniu z I kwartałem 2006 roku (82 mln) stanowiło wzrost o 133%, w tym wzrost leasingu maszyn wyniósł 300%, a wzrost leasingu pojazdów 107%.

\*\*

**Bank Handlowy w Warszawie SA** to jedna z największych instytucji finansowych w Polsce, oferująca pod marką Citibank Handlowy bogaty i nowoczesny asortyment produktów i usług bankowości korporacyjnej, inwestycyjnej i detalicznej. Bank Handlowy obsługuje 20 tys. klientów korporacyjnych i 800 tys. klientów indywidualnych poprzez nowoczesne kanały dystrybucji oraz sieć ponad 188 oddziałów. W skład grupy kapitałowej Banku wchodzi m.in. 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. Dodatkowe informacje można uzyskać na stronie internetowej.

**Citigroup (NYSE:C)** to największa globalna firma świadcząca usługi finansowe. Obsługuje około 200

milionów klientów indywidualnych, korporacyjnych, rządowych i instytucjonalnych w ponad 100 krajach. Zapewnia bogaty wachlarz produktów i usług finansowych, jak bankowość komercyjna i inwestycyjna, bankowość detaliczna, kredytowanie, ubezpieczenia, usługi na rynków papierów wartościowych i zarządzanie aktywami. Główne marki pod znakiem handlowym Citigroup to Citibank, CitiFinancial, Primerica, Smith Barney i Banamex. Dodatkowe informacje można uzyskać na stronie internetowej.

###

Dodatkowych informacji udziela: Paweł Zegarłowicz, Dyrektor Biura Prasowego, tel. (0-22) 657 72 97