

W III kwartale zysk Citi Handlowy wzrósł o 38 proc.

- **228 mln zł. zysku w III kwartale 2014 r, 38 proc. więcej niż w roku ubiegłym**
- **Jeden z najlepszych banków w wynikach Stress Testów**
- **4 nowe placówki Smart w III kwartale**
- **12 proc. wzrost r./r. liczby klientów Citigold**
- **Wprowadzenie oferty konkurencyjnych kursów walut dla Citigold**
- **Wyraźny wzrost akcji kredytowej dla klientów instytucjonalnych**
- **Rozwój programu Emerging Market Champions i doradztwo (fairness opinion) przy transakcji przejęcia udziałów w złożach w Norwegii przez PGNiG**
- **Przychody w górę o 11 proc. r./r.**
- **Koszty w dół o 3 proc. r./r.**

Wynik III kwartału potwierdza skuteczność realizowanej przez nas strategii. Sprawdza się przy tym nasz nowy model dystrybucji bankowości detalicznej, co bezpośrednio przekłada się na większe zainteresowanie naszymi produktami - mówi Sławomir S. Sikora, prezes Citi Handlowy - To, co na pewno ważne tak dla naszych klientów jak i inwestorów, i to w kontekście nie tylko tego kwartału, to pomyślny wynik Citi Handlowy w stress testach. Wskazuje on na naszą wysoką płynność i stabilność. W stress testach potwierdzona jednocześnie została zdolność Banku do utrzymania polityki dywidendowej, nawet w warunkach skrajnych – dodaje Sikora.

W III kwartale Bank zarobił na czysto 228 mln zł., co oznacza wzrost o 38 proc. r./r. rezultacie po dziewięciu miesiącach tego roku osiągnął zysk w wysokości 742 mln zł. W III kwartale odnotował przy tym 11 proc. wzrost przychodów r./r., które sięgnęły poziomu 577 mln zł. Zachował przy tym dyscyplinę kosztową. Na koniec III kwartału koszty wyniosły 304 mln zł. i były niższe o 3 proc. rok do roku. Zostawały one zmniejszone o 24 mln zł. w stosunku do drugiego kwartału, co oznaczało spadek o 7 proc. Również wskaźniki efektywnościowe Citi Handlowy utrzymały się na wysokim poziomie, przewyższającym wyniki w sektorze. ROTE uplasowało się na poziomie 17,4 proc., a ROA - 1,9 proc.

Efekty transformacji bankowości detalicznej widoczne w liczbach

We wrześniu minął już rok odkąd powstał pierwszy w Polsce i Europie oddział Smart. Teraz działa ich już 10 w 6 głównych miastach Polski, a tylko w III kwartale Citi Handlowy otworzył 4 kolejne takie placówki. Nowoczesne placówki charakteryzuje wysoka efektywność. Klienci Smart kupują 10 razy więcej produktów kredytowych i 6 razy więcej rachunków osobistych, w porównaniu do wyników z tradycyjnych oddziałów. Efekty transformacji modelu dystrybucji bankowości detalicznej widać także w rosnącym wyniku sprzedaży pożyczek niezapieczonych - 94 proc. w ujęciu rocznym.

Równocześnie Bank dynamicznie rośnie w kluczowych segmentach klientów affluent i emerging affluent. O 12 proc. rok do roku wzrosła liczba klientów Citigold, a sprzedaż

produktów inwestycyjnych o 107 proc. rok do roku. Bank rozwija przy tym ofertę produktów dedykowanych dla klientów z grup strategicznych. W październiku rozbudowaną propozycję produktów walutowych, dla klientów Citigold, wzbogacił o ofertę konkurencyjnych kursów walut. Dla tej grupy klientów Bank przygotował też nową kartę kredytową. Zapewnia ona dostęp do programu lojalnościowego, w który zaangażowanych jest 11 linii lotniczych oraz 3 międzynarodowe sieci hoteli. Posiadacze Karty Kredytowej Citibank PremierMiles mogą korzystać ze zniżek na zakupy związane z podróżowaniem oraz wymieniać zebrane na karcie mile na bilety i pobyty w hotelach.

Wsparcie dla inwestycji i ekspansji zagranicznej firm

Z badania Fundacji Kronenberga przy Citi Handlowy, zrealizowanego wśród polskich firm działających na rynkach międzynarodowych wynika, że banki stały się kluczowym partnerem przy wspieraniu ekspansji zagranicznej. Citi Handlowy od lat konsekwentnie rozwija swój program Emerging Market Champions, w ramach którego obsługuje kilkadziesiąt polskich firm rozwijających swój biznes na światowych rynkach. Na koniec III kwartału Bank obsługiwał 286 globalnych klientów inwestujących w Polsce. W ostatnim kwartale Bank we współpracy z Citi odpowiadał za doradztwo (fairness opinion) przy transakcji przejęcia przez Polskie Górnictwo Naftowe i Gazownictwo udziałów w 4 złożach w Norwegii.

Bank aktywnie wspiera także polskie przedsiębiorstwa w realizacji ich planów rozwoju. W III kwartale, podobnie jak w pierwszym półroczu tego roku, odnotowano wyraźny wzrost akcji kredytowej. O 29 proc. rok do roku w segmencie SME/MME i o 7 proc. rok do roku u klientów globalnych.

Trzeci kwartał to także czas akwizycji. Bank pozyskał 77 klientów w Pionie Bankowości Przedsiębiorstw, w tym 9 klientów z segmentu Dużych Przedsiębiorstw, 63 z segmentu Małych i Średnich Przedsiębiorstw oraz 5 podmiotów Sektora Publicznego.

Prezentacja podsumowująca wstępne wyniki III kwartału 2014 roku dostępna jest na stronie 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

Andrzej Kubisiak, Specjalista ds.kontaktów z mediami, tel. (0-22) 692 90 52
E-mail: andrzej.kubisiak@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 7,5 tys. klientów korporacyjnych i 776,5 tys. klientów indywidualnych poprzez nowoczesne kanały dystrybucji oraz sieć 60 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.