

Citi Handlowy z wysokim wynikiem do podziału

- **Zysk do podziału wzrósł do 971 mln zł**
- **Wolumeny kredytowe w górę: 10 proc. r./r., wzrosły też wolumeny depozytowe 12% r./r.**
- **Wskaźniki efektywnościowe ROTE, ROE, ROA powyżej sektora**
- **Dynamiczny rozwój Citigold – liczba klientów wzrosła o 10 proc. rok do roku**
- **13 placówek Smart i ponad 2,5 razy więcej klientów w oddziałach Smart**
- **Udział w kluczowych transakcjach na rynku – KGHM, Orlen, BGŻ i PGNiG**
- **Ponad 450 nowych klientów bankowości przedsiębiorstw**
- **Konsekwentny rozwój programu Emerging Market Champions – 347 firm inwestujących w Polsce i na świecie z Citi Handlowy**

- Jestem zadowolony z osiągnięć 2014 roku - właściwie przygotowaliśmy się na rynkowe wyzwania. Na przestrzeni 4 kwartałów jednostkowy zysk wzrósł o 4 proc. do poziomu 971 mln zł. To kluczowa informacja dla naszych inwestorów, zwłaszcza w kontekście naszej długofalowej polityki dywidendowej. Ubiegłoroczne stress testy potwierdziły zdolność banku do dzielenia się zyskiem z akcjonariuszami, także w warunkach szokowych, powiedział Sławomir S. Sikora, prezes Citi Handlowy. - Ten rok będzie sprawdzianem dla sektora bankowego. Gospodarka przyspieszy nawet do poziomu 3,5 – 4 proc., a bankom będzie zdecydowanie trudniej osiągać porównywalne wyniki jak w latach ubiegłych. Mam poczucie, że Citi Handlowy dobrze przygotował się do wyzwań tego roku, dodaje Sławomir S. Sikora.

Całoroczny skonsolidowany wynik wyniósł 947 mln zł, przy zachowaniu konsekwentnej polityki kosztowej. W jej wyniku koszty uległy obniżeniu znacznie bardziej niż miało to miejsce w sektorze, bo o 7% (90,8 mln zł). Citi Handlowy zachował również silną i bezpieczną pozycję kapitałową. Wskaźniki efektywnościowe utrzymały się na wysokim poziomie przewyższającym wyniki sektora: ROTE uplasowało się na poziomie 18,1 proc., ROA – 2,0 proc. a ROE - 14,6%.

Bankowość detaliczna w fazie wzrostu

Ubiegły rok minął pod znakiem dynamicznego rozwoju Bankowego Ekosystemu Smart. Nowy model dystrybucji zapoczątkowany na jesieni 2013 roku wyznaczył wyzwania na 2014 rok. W ciągu ostatnich 12 miesięcy powstało 10 dodatkowych oddziałów Smart w 6 głównych miastach Polski. Sieć placówek Smart liczy 13 oddziałów, do końca marca powstaną jeszcze kolejne dwie. Nowoczesne placówki charakteryzowały się wysoką efektywnością. Odwiedzało je ponad 2,5 raza więcej klientów, którzy kupowali od 7 do 10 razy więcej produktów niż w tradycyjnych oddziałach. Zmodyfikowana sieć dystrybucji przełożyła się również na zwiększenie wolumenów w grupie produktów kredytowych. Saldo kredytów hipotecznych i pożyczek gotówkowych wzrosło o

odpowiednio 16 i 15 proc. r./r., a sprzedaż pożyczek niezabezpieczonych zwiększyła się o 54 proc. r./r.

Równocześnie Bank systematycznie poszerzał swoją ofertę w segmencie klientów affluent i emerging affluent. Przełożyło się to na 10 proc. rok do roku wzrost liczby klientów Citigold, którzy coraz częściej byli zainteresowani wykorzystaniem produktów inwestycyjnych. W 2014 roku ich sprzedaż wzrosła o 18 proc. r./r., a wartość środków zgromadzonych w produktach inwestycyjnych zwiększyła się o 15 proc. r./r. Na przestrzeni ostatnich 12 miesięcy Bank wprowadził również pierwszą kompleksową usługę dla klientów VIP. CitiPriority obejmuje zindywidualizowaną ofertę pakietów inwestora, kredytową i firmową, z dostępem do benefitów związanych z bankowością globalną. Dzisiaj 80% nowych klientów depozytowych decyduje się na CitiPriority.

Lider bankowości korporacyjnej

Citi Handlowy od lat konsekwentnie pomaga firmom w dążeniach do ekspansji zagranicznej i wdrażania globalnego podejścia do prowadzenia biznesu. Bank rozwija swój program Emerging Market Champions, w ramach którego wspiera dzisiaj 47 polskich firm rozwijających swój biznes na światowych rynkach, obsługuje przy tym 300 globalnych korporacji inwestujących w Polsce. W 2014 roku Citi Handlowy wziął udział w kluczowych transakcjach na rynku. Znalazł się w grupie banków współfinansujących inwestycyjne cele KGHM Polska Miedź, brał udział w międzynarodowym konsorcjum banków przy udzielaniu finansowania dla PKN Orlen, a także we współpracy z Citi odpowiadał za doradztwo (fairness opinion) przy transakcji przejęcia przez Polskie Górnictwo Naftowe i Gazownictwo udziałów w 4 złożach w Norwegii. Potwierdzeniem rozwoju międzynarodowych usług jest również 10 proc. r./r. wzrost płatności walutowych i zapewnienie przedsiębiorstwom dostępu do egzotycznych walut (np. reale brazylijskie, juany chińskie, peso chilijskie czy rupie indyjskie).

Rok 2014 to także okres wzmożonej akwizycji. Bank pozyskał 455 nowych klientów w ramach Bankowości Przedsiębiorstw, ugruntowując przy tym pozycję lidera w obsłudze podmiotów z sektora publicznego. Tylko w ciągu ostatnich 12 miesięcy Bank zawarł umowy m.in. z Polskim Radiem, Telewizją Polską, Miastem Jaworzno czy Uniwersytetem Medycznym w Gdańsku.

Bank zaangażował się również w finansowanie ekoinwestycji. Dzięki współpracy Citi Handlowy z KfW w 2014 roku podpisano 90 umów na ponad 100 mln złotych na inwestycje Małych i Średnich Przedsiębiorstw oraz Jednostek Samorządu Terytorialnego. W ramach tego projektu udało się sfinansować m.in. wymianę 20 autobusów w jednym z Miejskich Przedsiębiorstw Komunikacyjnych.

Prezentacja podsumowująca wstępne wyniki za 2014 rok 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

Marta Zalewska-Naser, Specjalista ds.kontaktów z mediami, tel. (0-22) 692 94 16
E-mail: marta.zalewskanaser@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 7,4 tys. klientów korporacyjnych i ok. 760 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.