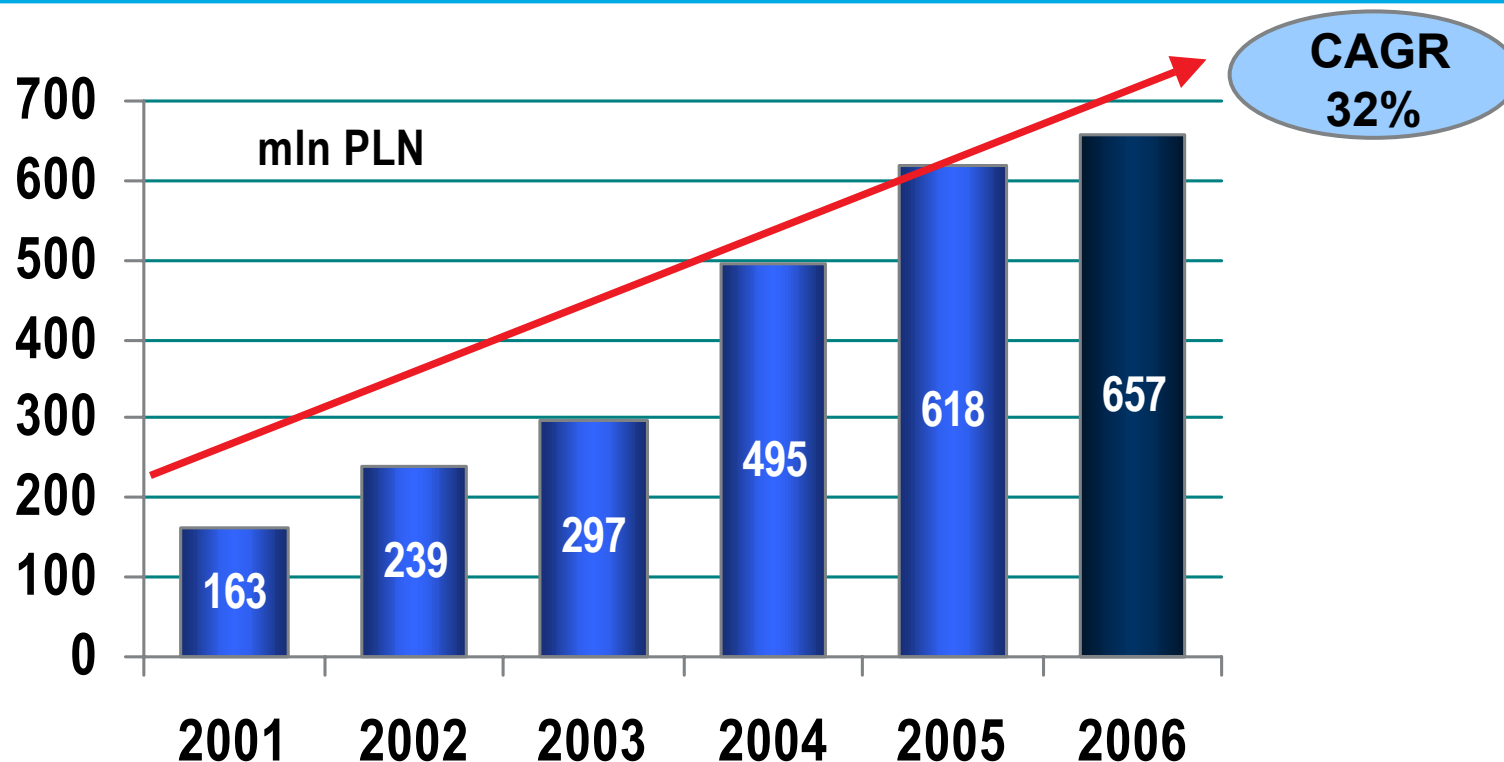


BANK HANDLOWY W WARSZAWIE S.A.
Wyniki skonsolidowane na koniec 4Q 2006
Plany na 2007 rok

Warszawa, 14 lutego 2007

Rekordowy zysk netto



- Wzrost zysku netto po raz piąty z rzędu od momentu fuzji

2006 - Podsumowanie istotnych wydarzeń i osiągnięć

Bankowość przedsiębiorstw

- Rozwój biznesu wsparty celowymi kampaniami marketingowymi
- Sukces platformy internetowej (jedynej tego rodzaju na rynku) w zakresie transakcji wymiany walutowej,

Bankowość detaliczna

- Znaczący wzrost dystrybucji produktów inwestycyjnych i ubezpieczeniowych
- Zwiększony nacisk na wzrost poprzez przyspieszenie wdrożeń nowych produktów oraz nowe kanały dystrybucji
- Wzrost wyniku brutto o 119% w wyniku rozwoju biznesu

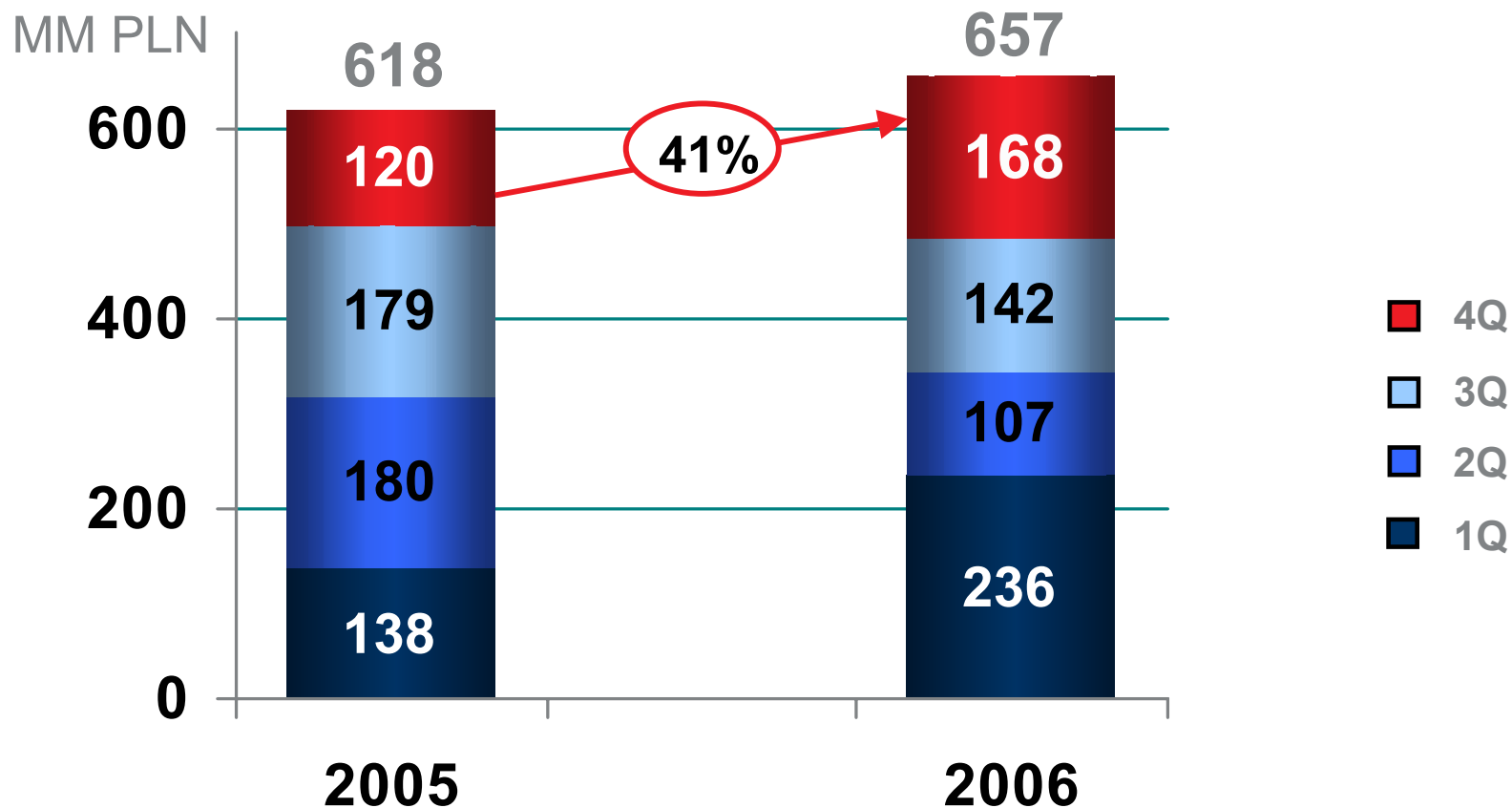
Ekspansja CitiFinancial

- Przyspieszone inwestycje poprzez sieć oddziałów – 38 oddziałów, 12 punktów sprzedaży i 158 nowych pracowników
- Pozytywna dźwignia operacyjna, wynik brutto 9-krotnie wyższy

Koszty pod kontrolą

- Spadek kosztów i amortyzacji o 3%, czyli 44 mln zł
- Wysoka dyscyplina kosztowa w obszarze kosztów technologicznych i telekomunikacyjnych, jak również w obszarach kosztów związanych z wydatkami pracowniczymi
- Efekty akcji restrukturyzacyjnych podjętych w 2005 oraz w 2006 roku

Znaczący wzrost wyniku netto w 4Q 2006 wobec 4Q 2005



Osiągnięcia w 4Q 2006

Bankowość Korporacyjna i Inwestycyjna

- Udział w finansowaniu zorganizowanym dla PKN Orlen na łączną kwotę 1 600 000 000 Euro umożliwiającym przejęcie litewskiej rafinerii AB Mazeikiu Nafta. Było to największe jednorazowe finansowanie zorganizowane na rzecz polskiego przedsiębiorstwa
- Transakcja z Korporacją Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych SA (KUKE) i jednym z rosyjskich armatorów. Jest to ubezpieczone w 90% przez KUKE finansowanie produkcji i dostawy 4 kontenerowców
- Finansowanie zorganizowane dla Ciech S.A. na zakup firmy z branży chemicznej - Organika Sarzyna S.A. Całkowita kwota 8-letniego finansowania to 216 000 000 zł, z czego udział Banku jako wiodącego współorganizatora wynosi 65 000 000 zł
- Emisja II tranzy obligacji przychodowych dla Miejskich Wodociągów i Kanalizacji w Bydgoszczy na kwotę 50 000 000 zł. Obligacje zapadające w 2024 roku są obecnie najdłuższym instrumentem dłużnym w PLN emitowanym w Polsce

Bankowość transakcyjna

- 43% wzrost liczby wydanych kart przedpłaconych 4Q 06 / 4Q 05
- 20% wzrost liczby wydanych kart biznesowych 4Q 06 / 4Q 05
- Umocnienie pozycji lidera w obsłudze gotówkowej hipermarketów i firm produkcyjno-handlowych

Działalność skarbcowa

- Rekordowy kwartał pod względem obrotów na transakcjach wymiany walutowej z klientami niebankowymi
- 130% wzrost wolumenu sprzedaży depozytów powiązanych z rynkiem 4Q 06 / 4Q 05
- Sukces platformy internetowej dla klientów w zakresie transakcji wymiany walutowej



Osiągnięcia w 4Q 2006

Bankowość detaliczna

- Oferta kredytowa poszerzona o kredyt zabezpieczony na nieruchomości - Pożyczkę Hipoteczną
- Alternatywne kanały dystrybucji
 - Stacje BP – 50
 - centra handlowe - 7
- Innowacyjne produkty w zakresie kart kredytowych
 - karta dla studentów
 - karta dla młodzieży jako alternatywa „kieszonkowego”
- Dynamiczny rozwój oferty obligacji strukturyzowanych oraz ofert wiązanych łączących depozyty z produktami inwestycyjnymi
- 4 nowe lokalne fundusze inwestycyjne włączone do oferty

Niebotyczny zysk



Lokata z Portfelem Inwestycyjnym

- 3-miesięczna lokata z oprocentowaniem stałym 11%
- 28 funduszy zarządzanych przez 6 renomowanych TFI
- przenoszenie środków między funduszami bez podatku i opłat
- bezpieczne i szybkie zarządzanie Portfelem przez Internet

www.citibank.pl
© 2006 Citibank

citibank handlowy

CitiFinancial

- Rozszerzona oferta produktowa o kartę kredytową Citibank Visa Silver
- 46% wzrost portfela i 27% wzrost średniej wysokości pożyczki
- Wzrost liczby placówek obsługujących klientów o 38 oddziałów i 12 punktów sprzedaży



Wyniki IV kwartału 2006




PLN MM	4Q 2006	4Q 2005	I/ (D)	I/ (D) %
Wynik odsetkowy	254.3 *	259.1	(4.8)	(1.9%)
Wynik na prowizjach	170.8	157.2	13.6	8.7%
Wynik na działalności skarbcowej	67.4	111.9	(44.5)	(39.8%)
Wynik na kapitałowych instrumentach fin.	84.6	12.7	71.9	568.2%
Wynik z tytułu zbycia aktywów trwałych	1.1	3.3	(2.1)	n.m.
Wynik na pozostałej działalności operacyjnej	27.6	21.5	6.1	28.3%
Przychody	605.8	565.7	40.1	7.1%
Koszty działania i amortyzacja	(387.1)	(400.9)	(13.8)	(3.5%)
Różnica wartości rezerw i aktualizacji	(18.0) *	(5.9)	12.1	n.m.
Udział w zyskach podmiotów met. praw wł	3.7	2.1	1.6	n.m.
Wynik finansowy brutto	204.4	160.9	43.5	27.0%
Podatek dochodowy	(36.6)	(41.8)	(5.2)	(12.5%)
Wynik netto	167.8	119.1	48.7	40.9%

* Korekta odsetek w dół o 16 mln zł oraz odpisy na rezerwy 19 mln zł w w wyniku wprowadzenia zmian do systemu do wyliczania utraty wartości uwzględniającego dodatkowe czynniki w prognozowaniu przepływów finansowych

Wyniki 2006

PLN MM	2006	2005	I/ (D)	I/ (D) %
Wynik odsetkowy	1,026.4	1,028.3	(1.9)	(0.2%)
Wynik na prowizjach	617.9	596.3	21.6	3.6%
Przychody z tytułu dywidend	3.7	2.1	1.6	74.7%
Wynik na działalności skarbcowej	352.5	596.7	(244.3)	(40.9%)
Wynik na kapitałowych instrumentach fin.	95.8	15.5	80.3	516.6%
Wynik z tytułu zbycia aktywów trwałych	118.3	3.3	115.0	n.m.
Wynik na pozostałej działalności operacyjnej	88.8	75.1	13.7	18.2%
Przychody	2,303.3	2,317.4	(14.1)	(0.6%)
Koszty działania i amortyzacja	(1,501.4)	(1,545.6)	(44.2)	(2.9%)
Różnica wartości rezerw i aktualizacji	22.5	30.2	7.7	25.3%
Udział w zyskach podmiotów met. praw wł	7.8	(5.7)	13.5	n.m.
Wynik finansowy brutto	832.3	796.3	36.0	4.5%
Podatek dochodowy	(175.7)	(178.2)	(2.5)	(1.4%)
Wynik netto	656.6	618.1	38.5	6.2%

Wzrost efektywności

	2006	2005	ZMIANA
Przychody operacyjne, mln zł	2,304	2,317	(0.6%)
Wynik brutto, mln zł	832	796	4.5%
Wynik netto, mln zł	657	618	6.2%
Zwrot z kapitału	12.4%	11.6%	
Zwrot z aktywów	1.9%	1.8%	
Koszty / Dochody	66%	68%	
Współczynnik wypłacalności	14.1%	14.8%	

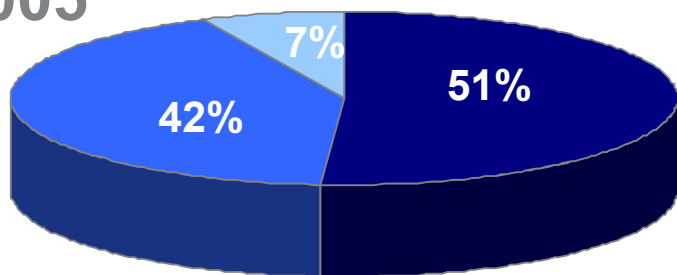
Źródło: Sprawozdanie Finansowe Banku

Global standards. Local solutions.

Silna bankowość korporacyjna z rosnącym udziałem bankowości detalicznej

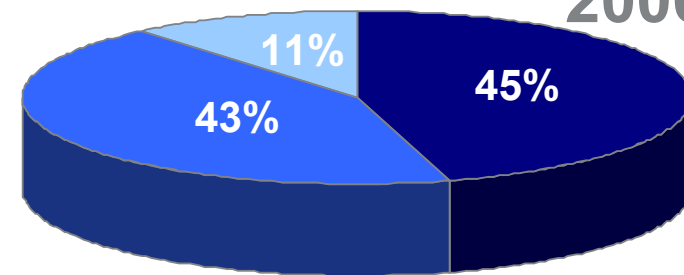
Wynik z tytułu odsetek i prowizji

2005



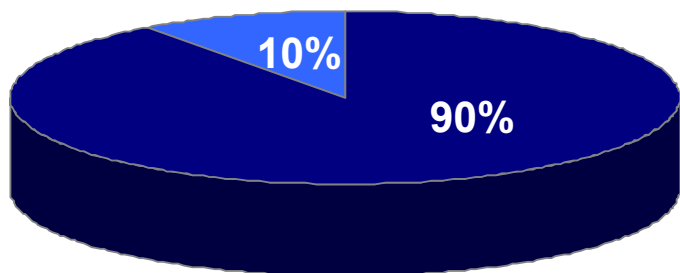
- Bankowość korporacyjna
- Bankowość detaliczna
- CitiFinancial

2006



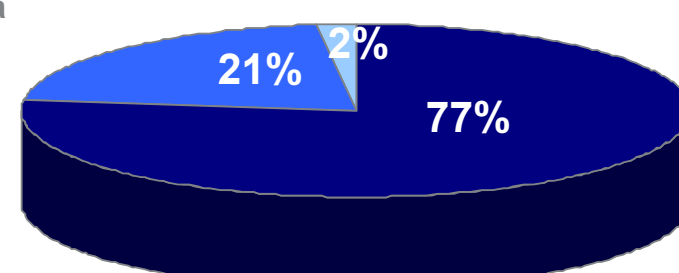
Wynik brutto

2005



- Bankowość korporacyjna
- Bankowość detaliczna
- CitiFinancial

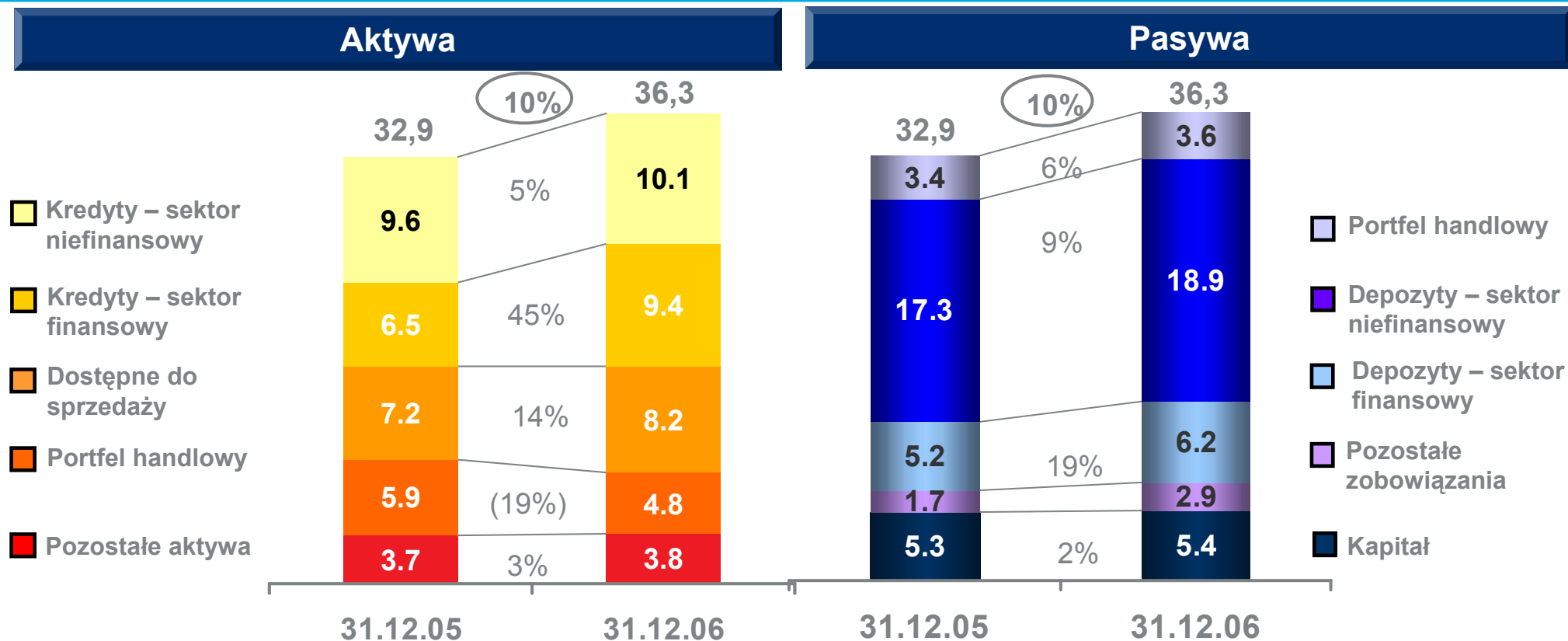
2006



Źródło: Sprawozdanie Finansowe Banku

Global standards. Local solutions.

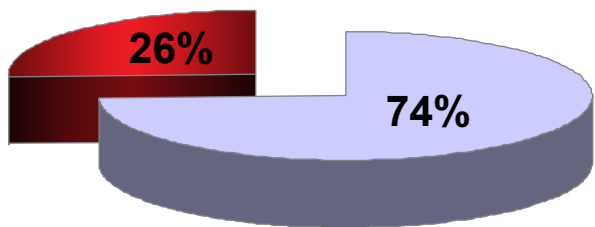
Struktura bilansu



- Wzrost portfela kredytów sektora niefinansowego związany ze wzrostem sprzedaży kredytów dla klientów detalicznych
- Znaczący wzrost kredytów dla banków i innych instytucji finansowych
- Wzrost poziomu depozytów w wyniku wyższych depozytów korporacyjnych

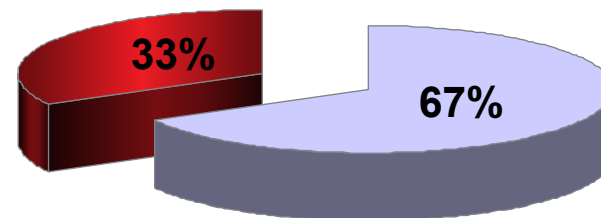
Źródło: Sprawozdanie Finansowe Banku
Global standards. Local solutions.

Kredyty dla sektora niefinansowego



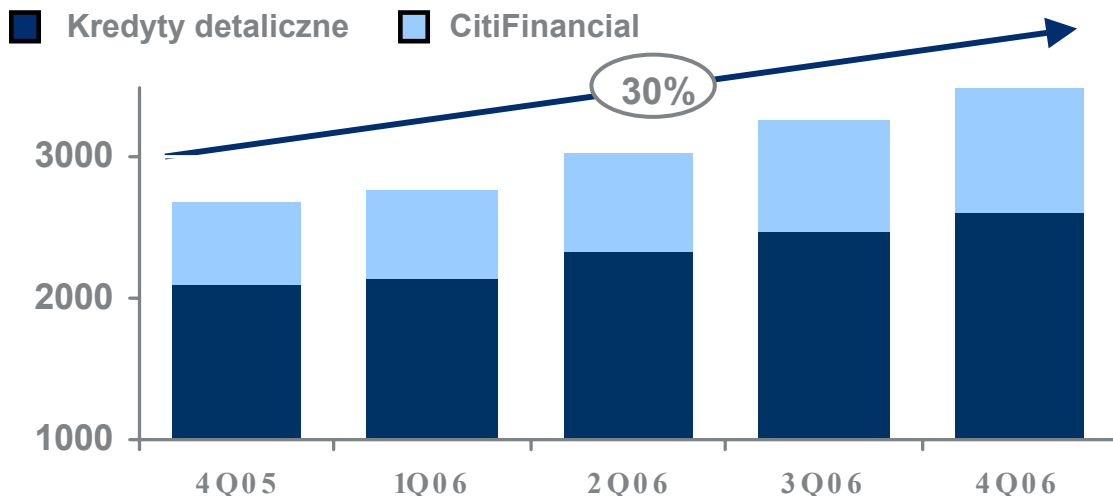
31.12.2005

■ Korporacyjni ■ Detaliczni



31.12.2006

Kredyty i pożyczki detaliczne



Global standards. Local solutions. Źródło: szacunki Banku, dane pro-forma

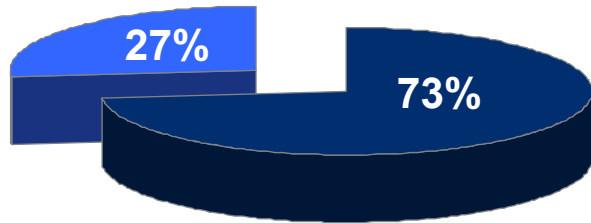
- 49% wzrost portfela pożyczek CitiFinancial
- 24% wzrost kredytów detalicznych

Rynek (bez kred. hipotecznych)



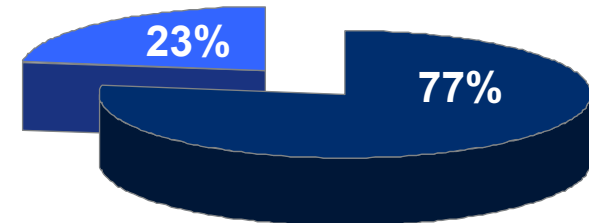
Depozyty

Depozyty sektora niefinansowego



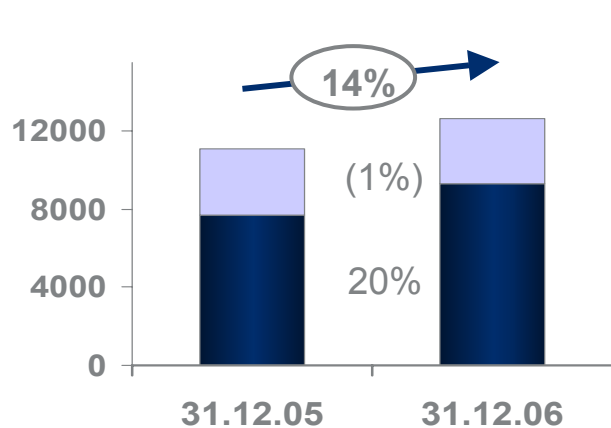
■ Korporacyjni ■ Detaliczni

31.12.2005



31.12.2006

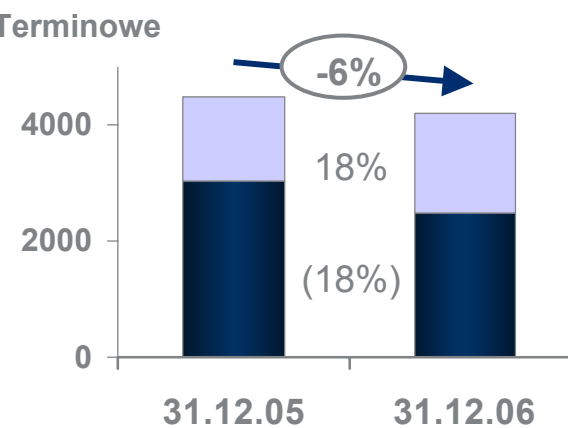
Depozyty niefinansowych klientów korporacyjnych



Rynek

26%

Depozyty detaliczne

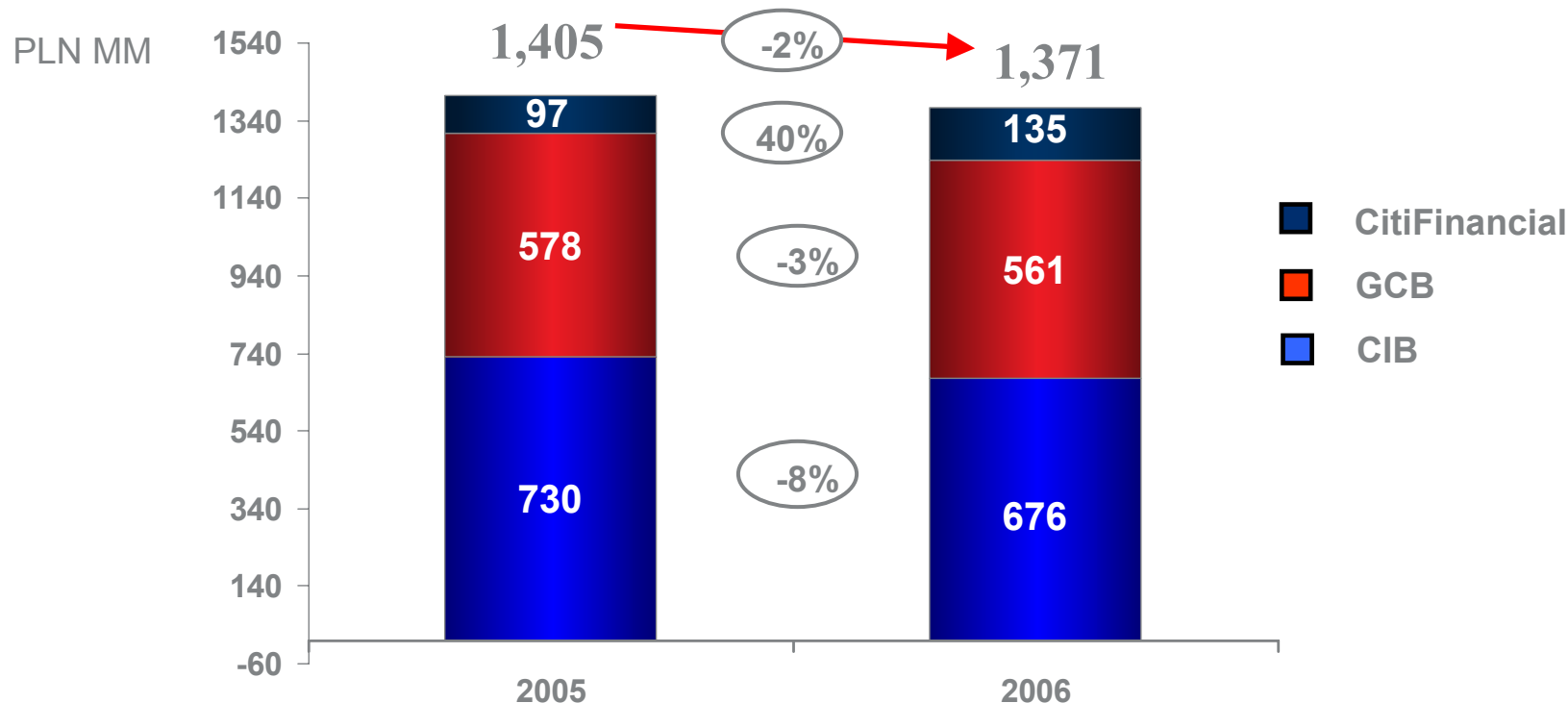


Rynek

6%

W tym samym czasie aktywa funduszy inwestycyjnych zgromadzone za pośrednictwem Banku wzrosły o 27%

Koszty pod kontrolą



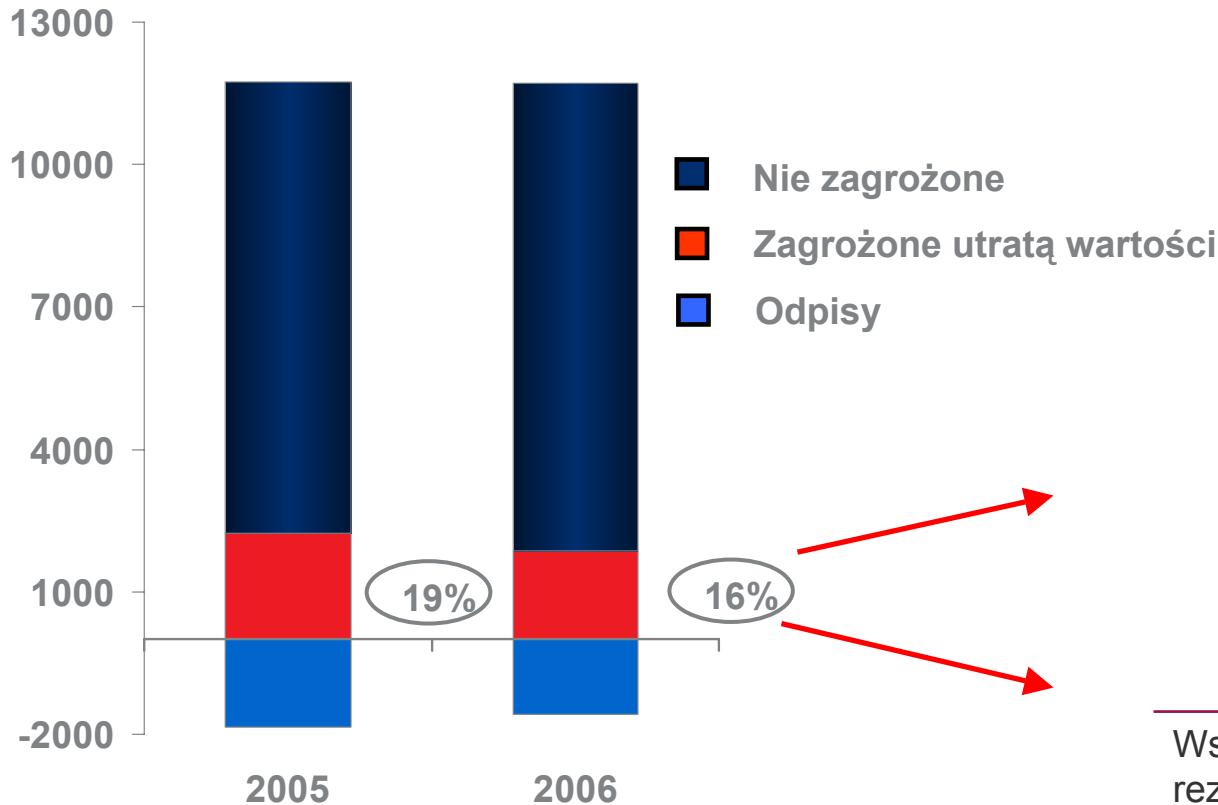
- Niższe koszty w CIB o 8% pomimo podwyżek wynagrodzeń i wyższych kosztów związanych z programami motywacyjnymi
- Pozytywne wyniku restrukturyzacji po stronie kosztowej w GCB pomimo wzrostu liczby pracowników i wynagrodzeń
- Wzrost kosztów w CitiFinancial w wyniku dalszej ekspansji sieci oddziałów

Źródło: Sprawozdanie Finansowe Banku

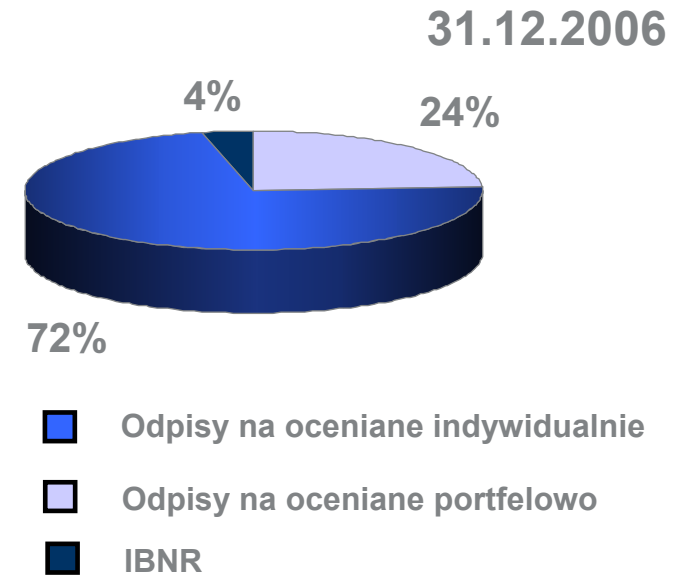
Global standards. Local solutions.

Koszty ryzyka portfela kredytowego

Jakość portfela kredytowego



Struktura odpisów na utratę wartości



	31.12.05	31.12.06
Wskaźnik pokrycia rezerwami	84%	85%

Spadek udziału należności zagrożonych utratą wartości

Źródło: Sprawozdanie Finansowe Banku, dane pro-forma

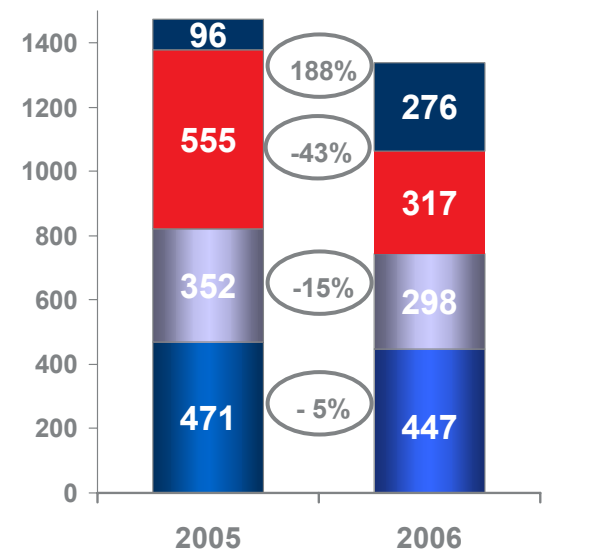
Global standards. Local solutions.

Wyniki 2006

Bankowość Korporacyjna i Inwestycyjna

MM PLN			I/(D)	I (D)
	2006	2005		%
Wynik na działalności	1,346	1,468	(122)	(8%)
Koszty i amortyzacja	(770)	(830)	(60)	(7%)
Rezerwy	61	76	(14)	(19%)
Zysk brutto	637	714	(77)	(11%)
Aktywa, mln zł	32,441	29,877	2,564	9%
Pasywa, mln zł	30,104	26,848	3,256	12%

- Niższe koszty i amortyzacja o 7% pomimo podwyżek wynagrodzeń i wyższych kosztów związanych z programami motywacyjnymi
- Solidny wynik na działalności skarbcowej ale wyjątkowy w 2005 roku
- Niższy wynik na prowizjach jako rezultat braku przychodów generowanych przez sprzedane spółki HanZa / TFI oraz słabszego wyniku z działalności maklerskiej
- Udoskonalenie systemu służącego do wyliczenia utraty wartości uwzględniającego dodatkowe czynniki w prognozowaniu przepływów finansowych spowodowało wzrost odpisów na utratę wartości aktywów finansowych o 19 mln zł oraz korektę odsetek



- Wynik na pozostałej dział.*
- Wynik na operacjach fin.
- Wynik na prowizjach
- Wynik odsetkowy

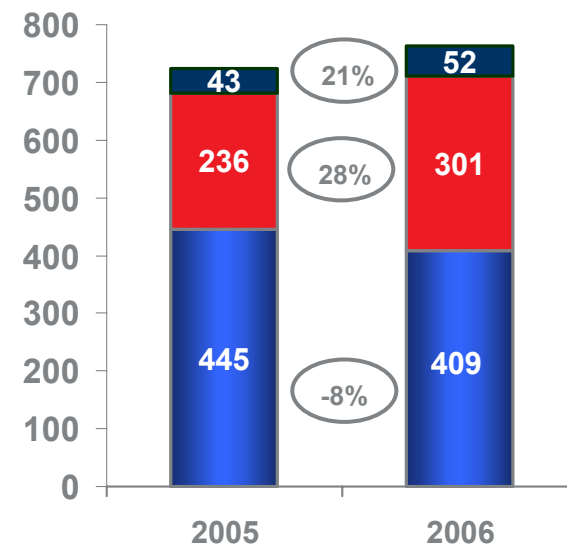
* Zawiera wynik na sprzedaży spółek zarządzania aktywami i inwestycji kapitałowych

Źródło: Sprawozdanie Finansowe Banku, dane w mln zł
Global standards. Local solutions.

Wyniki 2006

Bankowość Detaliczna

MM PLN			I/(D)	I (D)
	2006	2005		%
Wynik na działalności	775	723	53	7%
Koszty i amortyzacja	(594)	(617)	(23)	(4%)
Rezerwy	(4)	(24)	20	n.m.
Zysk brutto	177	81	96	119%
Aktywa, mln zł	2,975	2,369	607	26%
Pasywa, mln zł	5,832	5,910	(78)	(1%)



- Obniżenie oprocentowania karty kredytowej w 2005 roku częściowo zneutralizowane wzrostem aktywów
- Znaczący wzrost wyniku na prowizjach, w szczególności ze sprzedaży produktów inwestycyjno-ubezpieczeniowych
- Pozytywne wyniki działań restrukturyzacyjnych po stronie kosztowej pomimo wzrostu liczby pracowników i wynagrodzeń

- Wynik na operacjach fin.
- Wynik na prowizjach
- Wynik odsetkowy

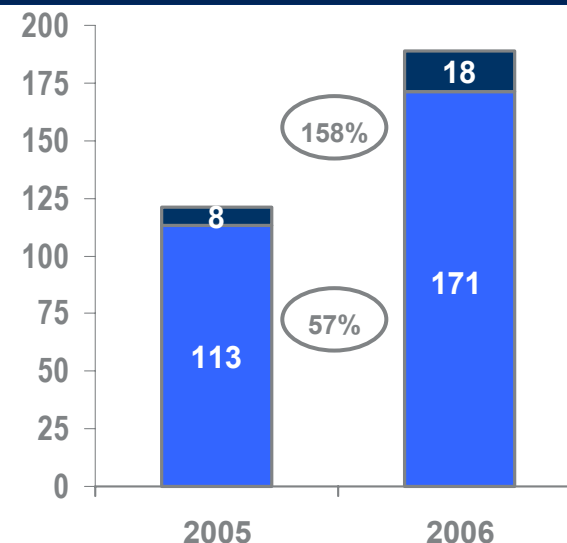
Źródło: Sprawozdanie Finansowe Banku, dane w mln zł

Global standards. Local solutions.

Wyniki 2006

CitiFinancial

MM PLN			I/(D)	I (D)
	2006	2005		%
Wynik na działalności	190	121	69	57%
Koszty i amortyzacja	(137)	(98)	38	39%
Rezerwy	(34)	(21)	(13)	63%
Zysk brutto	18	2	17	n.m.
Aktywa, mln zł	854	632	222	35%
Pasywa, mln zł	334	119	215	181%



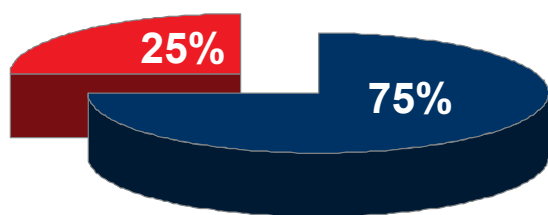
- Znaczący wzrost wyniku odsetkowego przede wszystkim w efekcie wzrostu portfela pożyczek o 47%
- Wzrost kosztów w wyniku dalszej ekspansji sieci oddziałów

- Wynik na prowizjach
- Wynik odsetkowy

Źródło: Sprawozdanie Finansowe Banku, dane w mln zł

Global standards. Local solutions.

Kurs akcji i struktura akcjonariatu



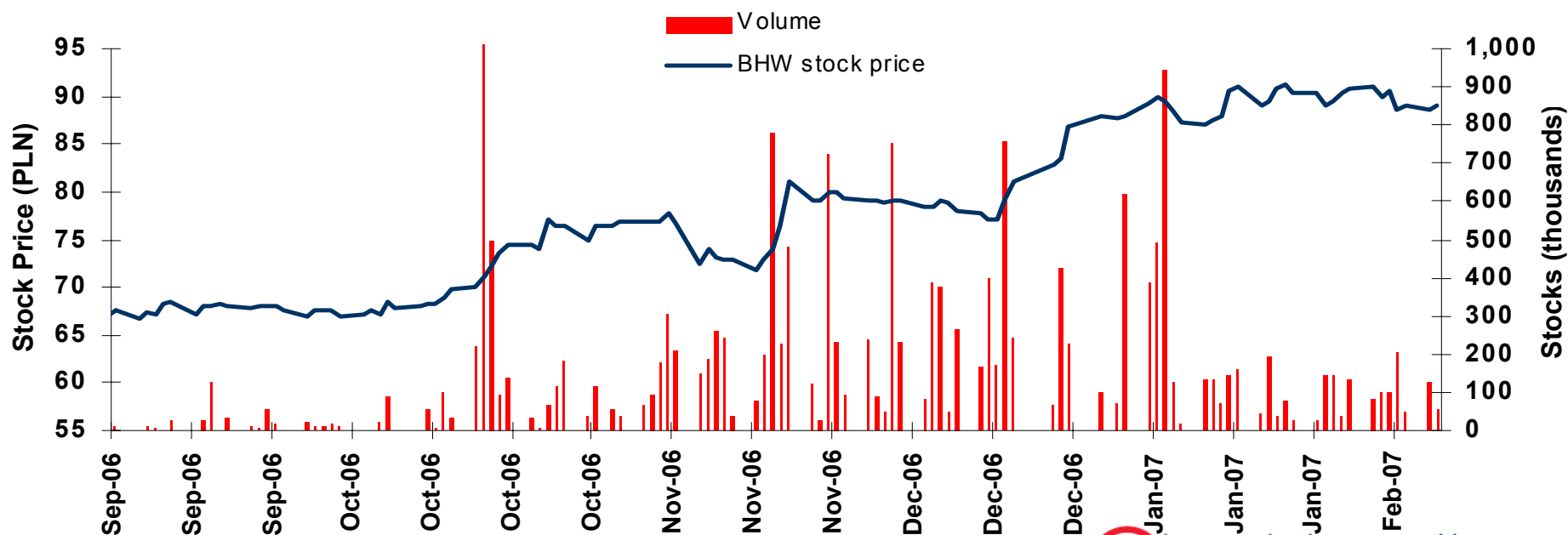
- COIC
- Pozostali akcjonariusze poniżej 5%

13 lutego 2007: 89 zł za akcję

Kapitalizacja: \$ 3.9 mld

Free float : \$ 969 mln

34% stopa zwrotu z akcji BHW w ciągu ostatnich 4 miesięcy



Plany na rok 2007

Global standards. Local solutions.

 **citibank** handlowy

2007 – Główne priorytety – Klient na pierwszym miejscu

Poprawa satysfakcji klientów poprzez...:

- uproszczenie procesów operacyjnych i procedur
- analiza regularnych opinii zwrotnych od klientów
- zarządzanie reklamacjami
- specjalny program zapobiegający utracie klientów
- przegląd modelu obsługi klienta

...prowadząca do dalszego wzrostu przychodów, wspieranego przez:

- inicjatywy produktowe dopasowane do potrzeb poszczególnych segmentów rynku
- lepsze wykorzystanie efektów synergii pomiędzy GCG i CIB
- opracowanie innowacyjnych produktów
- sprzedaż krzyżowa
- lepszy dostęp do klienta poprzez rozszerzenie i unowocześnienie kanałów dystrybucji

Plan na 2007 rok – cele Bankowości Komercyjnej i Inwestycyjnej (CIB)

Bankowość Przedsiębiorstw

- Duży nacisk na **Akwizycję, Aktywację, Aktywa** wspierany przez
 - innowacyjną ofertę produktową CIB – internetowa platforma wymiany walut Online Trading, zmieniony Program Kredytowy, Mikrowpłaty, itp.
 - dopasowana architektura ryzyka
 - sposób wynagradzania uzależniony od wyników sprzedaży
- Duży nacisk na finansowanie inwestycji średnich i dużych firm

Bankowość Korporacyjna i Rynki Kapitałowe

- Pozyskiwanie kluczowych firm prywatnych działających na rynku krajowym
- Corporate Finance/Bankowość inwestycyjna
 - finansowanie projektów inwestycyjnych i finansowanie przejęć
 - finansowanie infrastruktury sektora publicznego
 - nawiązanie współpracy z czołowymi prywatnymi inwestorami w Polsce

Bankowość Transakcyjna (GTS)

- Dalsze wzmocnienie sprzedaży krzyżowej – zwiększenie sprzedaży innych produktów i usług obecnym klientom
- Zdobywanie nowych klientów – głównie z sektora publicznego (produkty gotówkowe dla sądów, MOPS, PUP, mniejszych miast) oraz sektora zarządzania aktywami
- Współpraca z wybranymi instytucjami finansowymi – white labeling

Działalność Skarbcowa

- Kontynuacja kampanii, której celem jest pozyskanie klientów z segmentu MSP
- Wzrost wartości operacji wymiany walut i towarzyszący temu wzrost przychodów
- Internetowa platforma wymiany walut jako źródło stabilnych wolumenów transakcji

Plan na 2007 rok – cele Grupy Detalicznej (GCG)

Bankowość Detaliczna (GCB)

■ Rozwój oferty produktowej

- Dalszy wzrost kluczowych produktów zarówno po stronie aktywów, jak i pasywów
- Wprowadzenie kredytu hipotecznego, jako uzupełnienie oferty produktowej dla klientów detalicznych
- Pierwsze na rynku konto hipoteczne
- Nowe karty partnerskie (co-branded) wydawane z nowymi partnerami
- Wprowadzenie do oferty rachunku oszczędnościowego oraz nowej karty debetowej

■ Pozyskiwanie nowych klientów

- Rozwój alternatywnych kanałów dystrybucji, łącznie z Internetem
- Wzrost sprzedaży kart – nowe kanały, współpraca ze strategicznymi partnerami, oddziały
- Wzmocnienie pozycji CitiGold dzięki wiodącemu na rynku modelowi obsługi klienta
- Skoncentrowanie się na segmencie klientów o średnich dochodach (Blue) łącznie z Bank at Work oraz klientami wykonującymi wolny zawód

CitiFinancial

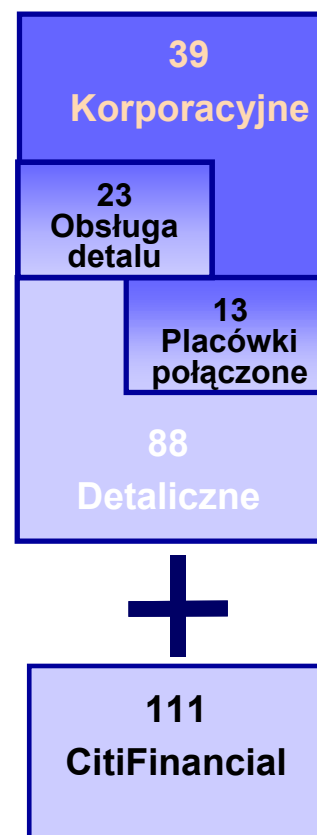
- Wzrost efektywności i dalszy rozwój sieci sprzedaży
- Reaktywacja działalności brokerskiej
- Sprzedaż wybranych produktów oferowanych klientom sektora detalicznego: pożyczki hipoteczne, kredyty hipoteczne, karty kredytowe

Wykorzystanie efektów synergii pomiędzy CIB i GCB

Efekty synergii w obszarze oferty produktowej

- **Citibank at work**
 - Efekty synergii w obszarze oferty produktowej bankowości korporacyjnej i bankowości detalicznej – citibank@work
- **Działalność maklerska**
 - Wprowadzenie usług maklerskich dla klientów detalicznych we współpracy z GCB
- **Specjalna oferta produktów skarbowych dla CitiBusiness**
 - Wykorzystanie wiedzy i doświadczenia bankowości korporacyjnej w opracowaniu kompleksowej oferty produktów skarbowych dostosowanej specjalnie do potrzeb klientów z segmentu Citibusiness
- **Wykorzystanie sieci płatności Unikasa na potrzeby klientów detalicznych**
 - Możliwość wykorzystania sieci płatności UNIKASA do przyjmowania miesięcznych spłat zaciągniętych pożyczek i kredytów

Strategia wspólnej sieci oddziałów



W 2007 roku wszystkie oddziały CIB i GCB będą obsługiwać wszystkich korporacyjnych i detalicznych klientów

Sławomir Sikora

President of the Management Board

Lidia Jabłonowska-Luba

Management Board Member, CFO

Katarzyna Otko-Dąbrowska

Investor Relations

Bank Handlowy w Warszawie S.A.

Ul. Senatorska 16

00-923 Warszawa

Polska

Tel. +48 (22) 657 72 00

www.citibankhandlowy.pl

RelacjeInwestorskie@citigroup.com

Global standards. Local solutions.

 **citibank handlowy**