



kontakt

biuletyn informacyjny dla Klientów NUMER 4{8} ISSN 1641-2036

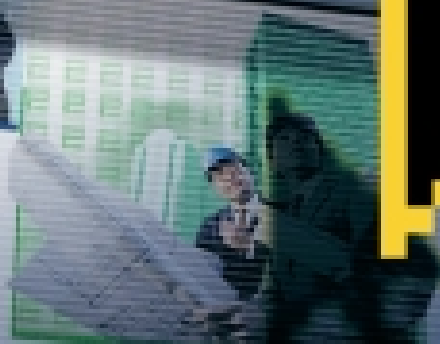


W stronę bankowości internetowej

OK



Interbiznes
Oferta dla małych i średnich przedsiębiorstw



CitiDirect

Fundusz dolarowy TFI BH

UniKasa - czyli wygoda dla Klientów



Z okazji Nowego Roku życzymy Państwu sukcesów w pracy oraz w życiu prywatnym. Życzymy również, żeby klimat gospodarczy w 2003 roku sprzyjał rozwojowi Państwa firm.

Redakcja biuletynu
Kontakt.

Wydawca:

Bank Handlowy w Warszawie SA
Biuro Relacji Publicznych
00-923 Warszawa, ul. Senatorska 16

Redakcja:

Krzysztof Litwinek
tel. (0 22) 657 75 48; fax: (0 22) 657 74 80

Szanowni Państwo,

Bank Handlowy ma nowe logo – wspólny znak dla bankowości korporacyjnej i detalicznej.

citibank handlowy
Bank Handlowy w Warszawie SA

Od momentu fuzji Bank Handlowy w Warszawie SA działał na rynku pod dwiema różnymi markami dla bankowości korporacyjnej i detalicznej.

Przez ostatni rok oczywistą stała się potrzeba ustalenia jednej i powszechnej nazwy dla obu części Banku. W rezultacie, po badaniu opinii zarówno Klientów, jak i pracowników wybrany został znak towarowy „citibank handlowy” jako wspólny dla obu obszarów działalności Banku. Bank Handlowy w Warszawie SA pozostaje statutową nazwą spółki.

Połączenie obu marek jest uzasadnione korzyściami biznesowymi i marketingowymi. Odzwierciedla jednocześnie strategię Banku, jako instytucji

oferującej pod jednym dachem produkty finansowe zarówno dla klientów korporacyjnych, jak i indywidualnych.

Nowe logo podkreśla wszechstronny charakter oferty Banku, który jest silną lokalną instytucją finansową, wzmocnioną przez fakt bycia częścią potężnej międzynarodowej korporacji finansowej.

Nowy znak zostanie wprowadzony do wszelkich materiałów reklamowych i informacyjnych w obu obszarach działalności Banku. Cała sieć oddziałów, zarówno korporacyjnych jak i detalicznych, będzie oznaczona jednym znakiem uzupełnionym o statutową nazwę Banku. ▀

Aktualności

> Bank Handlowy w III kwartale

W III kwartale 2002 roku Bank Handlowy wyprowadził zysk netto w wysokości 83,3 mln PLN, co oznacza wzrost o 24,9 mln PLN czyli 42,6% w porównaniu z analogicznym okresem roku ubiegłego. Zysk brutto za III kwartał 2002 roku wyniósł 112,8 mln PLN i wzrósł o 13,5 mln PLN w stosunku do III kwartału roku poprzedniego, co stanowiło ponad 13 proc. wzrost.

Zwiększenie zysku Banku w stosunku do analogicznego okresu roku ubiegłego było następstwem przede wszystkim wzrostu wyniku na działalności bankowej o 16,4 mln PLN oraz spadku kosztów działania o 25,1 mln PLN (tj. 8,9%), głównie w wyniku niższych kosztów dotyczących m. in. reklamy i marketingu, usług doradczych, konsultingowych i audytorskich.

> Świetne wyniki Citigroup

W trzecim kwartale tego roku Citigroup, do której należy Bank Handlowy w Warszawie SA, uzyskała

23 proc. wzrost zysku netto w porównaniu do porównywalnego okresu 2001 roku. Wynik finansowy netto grupy wyniósł 3,92 mld USD. Przychody Citigroup w trzecim kwartale wzrosły o 10 proc.

Od początku roku do końca września 2002 zysk netto Citigroup wyniósł 12,85 mld USD i wzrósł o 25 proc. w porównaniu do tego samego okresu ubiegłego roku. Przychody za dziewięć miesięcy wzrosły o 10 proc. do 56,8 mld USD.

> Handlowy sponsorem płyty Nahornego

Bank Handlowy w Warszawie SA już po raz trzeci jest sponsorem albumu z muzyką w wykonaniu Włodzimierza Nahornego. Płyta „Nahorny/ Karłowicz Koncert” jest zbiorem utworów autorstwa znanego kompozytora muzyki klasycznej Mieczysława Karłowicza wykonanych w jazzowej aranżacji Włodzimierza Nahornego. W listopadzie w Studiu Radiowym im. Agnieszki Osieckiej odbył się koncert promujący nową płytę. Album „Nahorny/Karłowicz Koncert” będzie dostępny w sprzedaży w grudniu. ▀

Krajowe zlecenia płatnicze od 1 mln zł

- po 1 stycznia inaczej



Informujemy, że zgodnie z Zarządzeniem nr 6/2000 Prezesa Narodowego Banku Polskiego z dnia 6 kwietnia 2000 r. „W sprawie sposobu przeprowadzania rozrachunków międzybankowych”, od dnia 1.01.2003 r. zlecenia płatnicze dokonywane przez klientów banków na kwotę równą lub przekraczającą 1 mln złotych będą realizowane za pośrednictwem systemu Sorbnet.

System Sorbnet to system obsługi rachunków bankowych, prowadzonych w Centrali NBP, w którym dokonywane są rozrachunki międzybankowe.

Najważniejsze cechy rozrachunku międzybankowego w systemie Sorbnet to:

- > zlecenia płatnicze złożone do systemu Sorbnet nie mogą być odwołane po ich zrealizowaniu,
- > rozrachunek międzybankowy w systemie Sorbnet jest dokonywany poprzez

jednoczesne obciążenie i uznanie rachunków banków lub kont własnych NBP obsługiwanych w tym systemie.

Zlecenia płatnicze w systemie Sorbnet są realizowane:

- > zgodnie z zasadą rozrachunku brutto, tj. w drodze odrębnej realizacji każdego zlecenia płatniczego,
- > zgodnie z zasadą rozrachunku w czasie rzeczywistym, tj. na bieżąco w ciągu dnia operacyjnego, niezwłocznie po ich złożeniu w Centrali NBP.

Jednocześnie pragniemy Państwa zapewnić, iż już obecnie rozliczamy płatności niektórych naszych Klientów przez system Sorbnet, stąd wdrożenie tego systemu jako nowego standardu dla płatności o wysokiej wartości jednostkowej nie spowoduje zakłóceń w przetwarzaniu płatności przez Bank.

Cena za zlecenie zrealizowane za pośrednictwem systemu Sorbnet jest regulowana przez Taryfę Prowizji i Opłat Bankowych. ▶

Nagroda JP Morgan dla Banku Handlowego

Bank Handlowy w Warszawie SA zdobył nagrodę JP Morgan Quality Recognition Award za 2001 rok za bardzo wysoki procent bezbłędnie przekazanych płatności za pomocą systemu SWIFT.

Bank Handlowy znalazł się w prestiżowym gronie instytucji finansowych, które spełniły surowe kryterium: wskaźnik bezbłędnie przekazanych płatności na poziomie 98 proc. przy wolumenie 1000 płatności miesięcznie.



Piotr Karwiński

Dyrektor Departamentu
Wdrożeń Produktów Bankowości
Transakcyjnej w Banku Handlowym
w Warszawie SA

W stronę bankowości internetowej

O innowacyjnych rozwiązaniach bankowości transakcyjnej rozmawiamy z Piotrem Karwińskim, dyrektorem Departamentu Wdrożeń Produktów Bankowości Transakcyjnej w Banku Handlowym w Warszawie SA.

Na jakim etapie rozwoju znajduje się bankowość tradycyjna w Polsce?

Tradycyjne kanały bankowości transakcyjnej są zastępowane przez kanały elektroniczne. Tendencja ta jest widoczna już od kilku lat. Coraz częściej banki, w tym Bank Handlowy,

kładą duży nacisk na automatyzację procesów. Banki obecnie odchodzą od tradycyjnych metod dostarczania zleceń drogą papierową. Przechodzą na rozwiązania elektroniczne, a od niedawna internetowe. Dzięki temu zmniejszają swoje koszty i mogą zaoferować bardziej konkurencyjne ceny. W Banku Handlowym ta tendencja jest wyraźnie widoczna, ponieważ położyliśmy duży nacisk na zwiększenie elektronicznych zleceń w stosunku do zleceń papierowych. W tej chwili ponad 85 proc. zleceń przychodzi do Banku drogą elektroniczną. Pozwala to zaoferować Klientom niższe ceny.

Jakie rozwiązania w tym względzie proponuje Bank Handlowy?

> Już od kilku lat Bank Handlowy proponuje tradycyjne rozwiązania bankowości elektronicznej. Są to systemy instalowane u Klienta, zapewniające bezpośrednie połączenie przez modem z Bankiem. Obecnie Bank Handlowy odchodzi od takich rozwiązań i przechodzi na platformę internetową, na której jest w stanie zaoferować lepszą funkcjonalność oraz szybszy i łatwiejszy dostęp Klienta do produktów bankowych.

W 2000 roku wprowadziliśmy system CitiDirect dla małych i średnich firm oraz dużych instytucji. Jest to produkt oparty na internecie. Nie wymaga on instalacji ani wizyt u Klienta. W przypadku wzbogacania systemu

o nową funkcjonalność Klienci mają do dyspozycji zaktualizowany system praktycznie od ręki. W przypadku bankowości elektronicznej każda zmiana funkcjonalności systemu wiązała się z wizytą u Klienta.

Czy Bank Handlowy zamierza odejść od rozwiązań tradycyjnych?

> To, że mamy produkt internetowy nie oznacza całkowitego odejścia od tradycyjnej bankowości transakcyjnej.

Część Klientów wciąż ma obawy przed korzystaniem z internetu, zresztą zupełnie niesłuszne, gdyż Bank poświęcił bardzo wiele uwagi bezpieczeństwu systemu.

Drugim powodem jest brak odpowiedniej infrastruktury do używania internetu. Tym Klientom nadal oferujemy tradycyjne kanały elektroniczne polegające na przesyłaniu zleceń bezpośrednio do Banku.

Nie zmienia to faktu, że tendencją na rynku jest odchodzenie od bankowości tradycyjnej w kierunku bankowości internetowej.

Jakie możliwości oferuje CitiDirect dla firm?

> CitiDirect nie przywiązuje Klienta do biura, umożliwia mu dużo większą mobilność. Klient może połączyć się z internetem

„ CitiDirect jest systemem on-line co oznacza, że pracuje w czasie rzeczywistym. W tym samym momencie, gdy zaksięgujemy w banku transakcję na konto Klienta, ten widzi ją u siebie w systemie. „



za pomocą telefonu komórkowego podłączonego do komputera przenośnego praktycznie z każdego miejsca i dokonać transakcji.

CitiDirect oferuje praktycznie wszystkie produkty tradycyjnej bankowości począwszy od składania zleceń przelewów krajowych, zagranicznych czy poleceń zapłaty. System jest wyposażony w wiele możliwości raportowania. Klient może sam stworzyć raport uwzględniając tylko interesujące go dane, gdyż system może być dopasowany do indywidualnych potrzeb. CitiDirect posiada silnie rozbudowane mechanizmy „eksportu” i „importu” co umożliwia Klientowi bezpośrednio zaimportować dane do systemu CitiDirect ze swojego systemu finansowo-księgowego. Klient może też ściągnąć informacje z systemu CitiDirect i wczytać je automatycznie do swojego systemu finansowo-księgowego.

Kolejną zaletą systemu CitiDirect jest to, że Klient ma dostęp do wszystkich najnowszych informacji takich jak np. kursy walut.

CitiDirect jest systemem on-line co oznacza, że pracuje w czasie rzeczywistym. W tym samym momencie, gdy zaksięgujemy w Banku transakcję na konto Klienta, ten widzi ją u siebie w systemie. Jest to element odróżniający bankowość internetową od tradycyjnej bankowości elektronicznej.

O jakie nowe funkcje będzie rozwijany CitiDirect w przyszłości?

> System jest rozwijany cały czas. Na początku przyszłego roku będziemy do niego wprowadzać możliwości realizowania tzw. transakcji finansowania handlu czyli akredytywy, gwarancje i faktoring. Pod koniec 2003 roku zamierzamy udostępnić Klientom moduł inwestowania w produkty płynnościowe.

Mając takie narzędzie jak CitiDirect firmy, szczególnie małe, praktycznie nie muszą załatwiać swoich spraw w oddziale Banku. Jak to wygląda z firmami o bardzo wyrafinowanych potrzebach finansowych?

> Wprowadzając nowoczesne systemy transakcyjne dążymy do tego, żeby Klient nie musiał chodzić do Banku i mógł skoncentrować się na prowadzeniu swojej działalności. System CitiDirect ma wiele funkcji, które pozwalają zminimalizować bezpośredni kontakt z Bankiem.

Wprawdzie są pewne niestandardowe działania, które trzeba przeprowadzać z pomocą doradcy, system jednak jest tak skonstruowany, że duże korporacje, które są naszymi Klientami mogą zrealizować ok. 90 proc. swoich potrzeb dzięki CitiDirect.

Mamy takich Klientów, gdzie jedna osoba używa systemu, ale również takich, gdzie CitiDirect jest wykorzystywany

przez 50 użytkowników. Duże i średnie firmy bardzo często mają swoje oddziały rozrzucone po całym kraju. Nie posiadając wewnętrznej sieci korporacyjnej system CitiDirect zastępuje ją umożliwiając kontrolę oddziałów regionalnych na poziomie centrali.

W jakim stopniu Klienci Banku Handlowego akceptują i wykorzystują nowe rozwiązania bankowości transakcyjnej?

> Klienci bardzo szybko docenili korzyści płynące z wykorzystania internetowych rozwiązań bankowości transakcyjnej. Obawy przed używaniem internetu schodzą na dalszy plan. Instytucje, które dotychczas nie korzystały nawet z bankowości elektronicznej składają się ku bankowości internetowej.

Sytuacja już od kilku lat się zmienia. Składanie papierowych zleceń w oddziale nie jest wygodne. Klienci wiedzą, że bankowość internetowa zapewnia szybki dostęp do informacji i oszczędność czasu.

Chociaż rozpoczęliśmy oferowanie systemu CitiDirect dopiero w 2000 roku to obecnie z bankowości internetowej korzysta aż 25 proc. tych Klientów, którzy korzystali do tej pory z tradycyjnej bankowości elektronicznej. To jest bardzo szybki wzrost. Miesięcznie od 300 do 400 nowych Klientów decyduje się na korzystanie z CitiDirect.

W jakim kierunku będzie się rozwijać bankowość transakcyjna na świecie?

> W tej chwili na całym świecie istnieje tendencja do przenoszenia bankowości transakcyjnej na platformę internetową, ponieważ ułatwia to Klientowi dostęp do tej samej aplikacji w różnych krajach. Internet daje nam poza tym możliwość kontroli systemów i ich udoskonalania w jednym miejscu.

Ze względu na to, że Klienci oczekują szybkiej reakcji ze strony banku, bankowość tradycyjna będzie nadal wypierana przez najnowocześniejsze rozwiązania z wykorzystaniem technologii internetowych.

Dziękujemy za rozmowę. ▶

Więcej o systemie CitiDirect na stronie

www.citibank.com/poland/corporate/polish/products/cmat-cd.htm**CitiDirect
umożliwia****wykonywanie
i autoryzację
transakcji:**

■	przelewów krajowych, w tym przelewów do ZUS,
■	przelewów zagranicznych,
■	przelewów wewnętrznych,
■	poleceń pobrania,
■	czeków paylink,
■	zakładanie depozytów.

**Klienci mogą
ponadto:**

■	uzyskać informacje o saldzie na rachunkach i historii operacji dokonywanych na nich,
■	tworzyć raporty z operacji na rachunkach oraz raporty kontrolne,
■	pobierać wyciągi z rachunków w postaci plików,
■	dokonywać importu/eksportu danych do/z systemu finansowo-księgowego firmy.

CitiDirect bankowość internetowa

CitiDirect to nowoczesny system bankowości elektronicznej zapewniający Klientom Banku Handlowego łatwy i szybki dostęp do usług bankowych.

Jest oparty na bezpiecznym połączeniu internetowym. System łączy w sobie funkcję inicjowania transakcji oraz zaawansowane funkcje podglądu rachunków bankowych firmy. Korzystając z dowolnego komputera na świecie mającego dostęp do internetu, poprzez CitiDirect możliwe jest wykonywanie i autoryzowanie wielu rodzajów transakcji.

Dostęp do systemu może mieć każdy upoważniony pracownik firmy. CitiDirect umożliwia kilkustopniowy proces autoryzacji transakcji, a użytkownicy mogą mieć indywidualnie zdefiniowany zakres dostępu do poszczególnych opcji, w tym możliwość nadania limitu autoryzacji oraz wyłączenie dostępu do wybranych rachunków.

> Szybki, efektywny i łatwy w użyciu

Instalacja i korzystanie z systemu CitiDirect, są bardzo proste.

System posiada specjalne funkcje do nauki, dzięki którym można szybko opanować jego obsługę. W razie potrzeby, firma może uzyskać pomoc techniczną i merytoryczną kontaktując się telefonicznie z konsultantem Banku.

> Elastyczność, zdalna autoryzacja

Istotną zaletą systemu CitiDirect jest jego elastyczność oraz możliwość wykonywania przelewów i zdalnej autoryzacji z dowolnego miejsca. Wszelkie zmiany, takie jak dodawanie nowych funkcji, produktów bankowych i dostosowywanie systemu do wymagań Klientów odbywają się po stronie Banku i nie wymagają udziału Użytkownika.

> Pełna ochrona

Dzięki zastosowaniu najnowszych technik kodowania danych, system zapewnia najwyższy poziom bezpieczeństwa przeprowadzanych transakcji. CitiDirect posiada kilka poziomów zabezpieczeń, które umożliwiają dostęp do systemu tylko autoryzowanym Użytkownikom:

- ▶ protokół szyfrowania SSL 3 z kluczem o długości 128 bitów,
- ▶ kartę SafeWord Platinum, generującą każdorazowo unikalne hasła wejściowe, zabezpieczoną osobistym kodem PIN.
- ▶ możliwość rozdzielania dostępu do rachunków finansowych i płacowych dla upoważnionych pracowników firmy.

Aby móc korzystać z usługi CitiDirect należy posiadać rachunek w Banku Handlowym.

Bliższe informacje o systemie i jego funkcjonalności można również uzyskać na internetowej stronie poświęconej systemowi www.citibank.com/poland/corporate/polish/products/cmat-cd.htm lub dzwoniąc do Działu Pomocy Technicznej. ▶

Nasz telefon/Dział Pomocy Technicznej: (022) **690 15 21** lub na numer infolinii **0801 343 978**



Istotną **zaletą systemu CitiDirect jest jego elastyczność** oraz możliwość wykonywania przelewów i zdalnej autoryzacji z dowolnego miejsca.

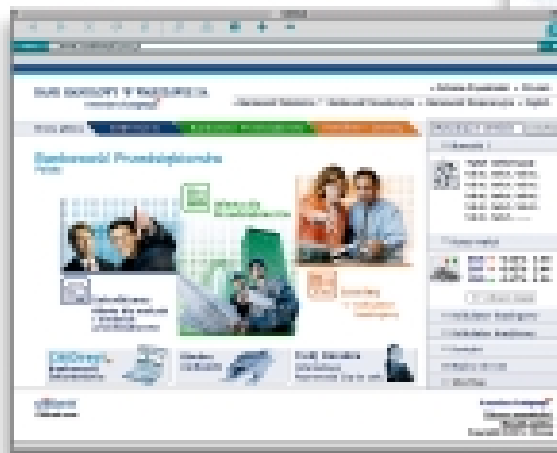
Nowa witryna internetowa dla małych i średnich firm

Serdecznie zapraszamy do odwiedzenia naszych nowych stron www.handlowybiznes.pl przygotowanych specjalnie dla małych i średnich firm. Jest to dopiero początek zmian, jakie zaplanowaliśmy.

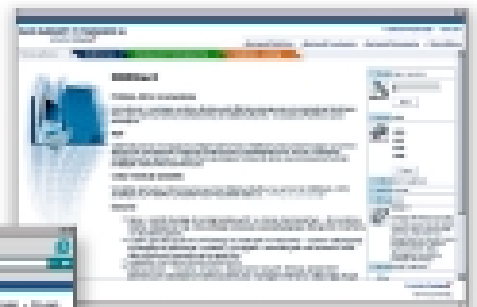
Naszym celem było stworzenie serwisu, który umożliwi w prosty i szybki sposób uzyskanie potrzebnych informacji o naszych produktach i usługach, notowaniach kursów walut, pozwala skorzystać z kalkulatorów produktowych oraz ułatwia kontakt z pracownikami Banku.

Nowa Witryna www.handlowybiznes.pl jest podzielona na trzy części, tak aby każdy Klient z łatwością znalazł produkty i usługi dopasowane do potrzeb jego segmentu. Zarówno elementy graficzne jak i nawigacja pomagają szybciej i łatwiej dotrzeć do właściwych informacji. Polecamy korzystanie z narzędzi interaktywnych takich jak kalkulatory, pozwalające na wyliczenie zdolności kredytowej lub wysokości rat, oraz formularze, które pozwalają na szybki kontakt z naszymi specjalistami.

Interbiznes (www.interbiznesbh.pl) – na naszych stronach można znaleźć pełną ofertę produktową skierowaną do małych i średnich firm, osiągających przychody nie przekraczające 4 mln zł.



Przygotowana przez nas propozycja usług dla małych firm, w szczególności zaś pakiet Interkonto pozwala w sposób nowoczesny i wygodny zarządzać firmą oraz ułatwia prowadzenie bieżącej działalności.



Leasing (www.handlowy-leasing.pl) - to kompleksowa oferta leasingu dla przedsiębiorstw oferowana przez spółkę Handlowy-Leasing Sp. z o. o.. W szczególności polecamy programy leasingowe (leasing maszyn budowlanych, leasing sprzętu drukarskiego i leasing sprzętu transportowego). Stworzyliśmy kalkulator leasingowy, umożli-

wiający wyliczenie rat leasingowych po uprzednim określeniu rodzaju leasingowanego sprzętu, wartości wykupu, pierwszej wpłaty i okresu leasingu. Zapraszamy! ▶



UniKasa

czyli wygoda dla Klientów

Jak sieć sklepów lub stacji benzynowych może wzbogacić swoją ofertę? W jaki sposób wystawcy faktur mogą ułatwić swoim Klientom płatności? Zapraszamy do UniKasy!

Większość cyklicznych płatności w naszym kraju jest realizowana w tradycyjny sposób – za pośrednictwem

lokalnych banków, w placówkach pocztowych lub w Biurach Obsługi Klienta wierzycieli. Każda osoba fizyczna w naszym kraju ma co miesiąc kilka lub kilkanaście rachunków, których uregulowanie wiąże się ze stratą czasu oraz ponoszeniem wysokich opłat pocztowych i bankowych. Coraz więcej osób traktuje więc opłacanie rachunków jako nieprzyjemny obowiązek.

Bank Handlowy w Warszawie SA zawsze przywiązywał szczególną uwagę do optymalizacji obsługi płatności masowych zarówno z punktu widzenia wystawcy rachunków, jak i osoby dokonującej płatności.

UniKasa 
Bank Handlowy w Warszawie SA

Najnowszym projektem, który Bank uruchomił w tym roku jest Sieć Obsługi Płatności UniKasa — alternatywa dla długich kolejek pocztowych i szansa wzbogacenia swojej oferty dla firm dysponujących siecią placówek handlowych. Nowa usługa jest wprowadzana na rynek pod nazwą „UniKasa - Tu zapłacisz rachunki”.

Marka podkreśla uniwersalny charakter sieci – możliwość dokonywania płatności dla różnych firm.

Podstawową cechą nowego rozwiązania jest maksymalne skrócenie czasu obsługi Klienta oraz przepływu informacji i środków z UniKasy na rachunek bankowy wierzyciela. Będzie to możliwe dzięki zainstalowaniu w sklepach nowoczesnych terminali lub na dostosowaniu zwykłych kas sklepowych do przyjmowania płatności. Dzięki temu opłacenie rachunku w sklepie lub na stacji benzynowej trwa równie krótko jak dokonanie zakupu pojedynczego produktu.

Uruchomienie nowego systemu opłacania rachunków niesie korzyści zarówno dla wierzycieli, którzy chcą ułatwić tę czynność swoim Klientom, jak i sieci handlowych, które chcą przyciągnąć konsumentów do swoich placówek. Zgodnie z powyższym strategia rozwoju sieci UniKasa w najbliższych miesiącach opiera się na następujących filarach:

> Udostępnienie sieci możliwie największej liczbie Klientów w całej Polsce


Naszym zamiarem jest współpraca z partnerami, którzy dysponują najpopularniejszymi sieciami placówek detalicznych




w Polsce. Bank Handlowy podpisał porozumienie z Grupą Casino, która zgodziła się na wdrożenie systemu we wszystkich hipermarketach Geant (15 sklepów w całej Polsce; 1000 UniKas) oraz wszystkich supermarketach Leader Price (100 sklepów w całej Polsce; 500 UniKas). Negocjujemy również warunki współpracy z innymi sieciami sklepów i stacjami benzynowych w kraju.

> Zwiększenie atrakcyjności systemu

dzięki dystrybucji innych usług, np:

 sprzedaż usług pre-paid telefonii komórkowych

 obsługa kart, bonów sieci handlowej oraz programów lojalnościowych.

> Promocja Sieci Obsługi Płatności

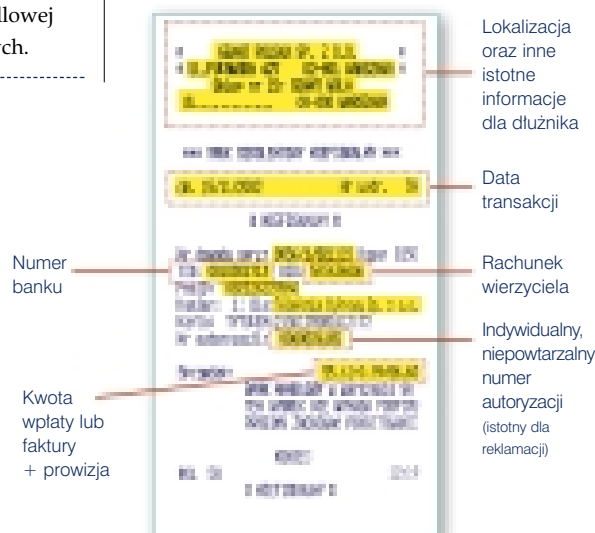
Każdy punkt Sieci Obsługi Płatności będzie oznaczony marką, której właścicielem jest Bank Handlowy. Zastosowanie jednolitego systemu wizualizacji sieci umożliwi nam

utrzymywanie ciągłego kontaktu z Klientami oraz pozwoli podejmować wspólne działania promocyjne, np: sieci handlowych i wierzycieli.

Firmy zainteresowane tym produktem prosimy o kontakt;

Robert Głowacki, specjalista ds. Produktu, tel. (022) 657 74 47; **Wojciech Sokół**, kierownik Zespołu Należności, tel. (022) 657 73 23; **Robert Bielak**, dyrektor Biura Należności, tel. (022) 657 72 87

Przykład wydruku kasowego, zastępującego tradycyjne bankowe potwierdzenie dokonania wpłaty



UniKasa

Bank Handlowy w Warszawie SA

Tu zapłacisz rachunki

Obecnie w Sieci

UniKasa - Tu zapłacisz rachunki można realizować płatności następujących wystawców:

→ TELEKOMUNIKACJA

Dialog Telefonía Lokalna S.A.,
Polska Telefonía Cyfrowa Sp. z o.o.,
Netia Telekom S.A.,
Polkomtel S.A.,
Telekomunikacja Polska S.A.

→ MEDIA

Canal+ Cyfrowy Sp. z o.o.,
UPC Telewizja Kablowa Sp. z o.o.

→ UBEZPIECZENIA

Commercial Union, Compensa,
FinLife, Generali, Nordea,
Prumerica, Royal PBK SA,
Sampo, Skandia, Zurich

→ WYDAWNICTWA

De Agostini Polska Sp. z o.o.,
Egmont Polska, Helion Sp. z o.o.,
Reader`s Digest
Przegląd Sp. z o.o.,
Wydawnictwo Wiedza
i Praktyka Sp. z o.o.

→ POZOSTALI:

Fiat Bank Polska S.A.,
CEAC Polonia Sp. z o.o.,
Naukowa i Akademicka Sieć
Komputerowa,
Uniwersytet Jagielloński,
Nature Gift Distribution Sp. z o.o.,
PK-Distribution Sp. z o.o.,
Avon Cosmetics Polska

Kredyt Citibank poręczony przez pracodawcę



W ostatnich
miesiącach
w ofercie Banku
pojawiła się nowa
oferta kredytowa dla
osób indywidualnych

– **Kredyt
Poręczony Przez
Pracodawcę**,
oferowany
w ramach programu
Citibank at Work¹

W marcu br. oferta ta, adresowana do pracowników firmy, została zaprezentowana jednemu z klientów korporacyjnych Banku Handlowego, jednej z największych na rynku firm sektora FMCG, zatrudniającej ponad 2000 pracowników.

„Podstawą tej specyficznej oferty kredytowej jest relacja między bankiem a firmą, która jest poręczycielem kredytów udzielanych jej pracownikom. Dzięki poręczeniu firmy możliwe było przygotowanie oferty kredytowej o niezwykle atrakcyjnym oprocentowaniu i uproszczonych procedurach kredytowych”, wyjaśnia Joanna Krombholz-Zabielska, kierująca programem Citibank at Work.

„Bazując na dotychczasowej relacji z firmą, znając jej potrzeby, Bank był w stanie przygotować atrakcyjną ofertę kredytową dopasowaną do specyfiki i wymagań firmy. Uproszczony został proces sprzedaży kredytów, a dokumenty

i formalności zminimalizowane. Specjalnie przeszkoleni przedstawiciele Banku oraz koordynatorzy programu w firmie udzielają wszelkich informacji o programie w miejscu pracy” – dodaje Beata Bałachowicz, dyrektor ds. Kredytów w Sektorze Bankowości Detalicznej.

Program Kredytu Poręczonego Przez Pracodawcę został zaakceptowany i udostępniony pracownikom pierwszej firmy w sierpniu 2002.

Oferta Kredytu Poręczonego Przez Pracodawcę spotkała się od razu z ogromnym zainteresowaniem. W pierwszych trzech miesiącach Citibank udzielił kredytów na łączną kwotę ponad 1,6 mln PLN.

> Jak działa Program Kredytów Poręczonych przez Pracodawcę?

Oferta skierowana jest do Klientów korporacyjnych Banku Handlowego, którym

zależy na poszerzeniu wewnętrznego pakietu socjalnego, i którzy w szczególny sposób dbają o swoich pracowników. Firmy, które pragną umożliwić swoim pracownikom zaciągnięcie kredytu na preferencyjnych warunkach, podpisują z Bankiem Handlowym umowę poręczenia. Umowa precyzuje warunki programu m. in. wartość programu, wysokość indywidualnych kredytów i zasady ich udzielania.

> Korzyści dla kredytobiorcy

Oferowany produkt dzięki poręczeniu pracodawcy, może być oferowany na szczególnie korzystnych warunkach. Kredyt udzielany jest szybko dzięki skróconemu procesowi weryfikacji, a wymagane dokumenty zostały ograniczone do minimum. Nie jest wymagane określenie przeznaczenia kredytu – może być to dowolny cel konsumpcyjny. Kredyt jest wyjątkowo atrakcyjnie oprocentowany, a opłaty i prowizje są niższe niż w ofercie standardowej. Minimalna wysokość kredytu to 3 000 zł, zaś maksymalna kwota jest nieograniczona i zależna od tego, jak wysoki kredyt firma jest skłonna poręczyć pracownikowi. Kredytobiorca nie musi martwić się o terminowe spłacanie rat – mogą one być potrącane z jego pensji i przesyłane przez pracodawcę na wskazany przez Bank rachunek. Istnieje możliwość wcześniejszej spłaty kredytu.

Kredytobiorca posiada całodobowy dostęp do informacji o saldzie swojego kredytu dzięki CitiPhone (**0 801 32 2484**) oraz serwisowi internetowemu Citibank Online (www.online.citibank.pl).

> Korzyści dla firmy

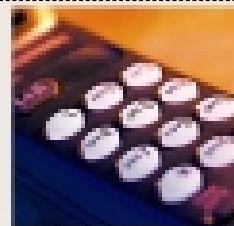
„Uruchomienie programu kredytów pracowniczych to dla firmy sposób na zwiększenie atrakcyjności pakietu socjalnego oferowanego pracownikom. Ryzyko kredytowe jest zniwelowane, ponieważ kredyt jest spłacany bezpośrednio z pensji pracownika”, tłumaczy Zbigniew Ręgorowicz, dyrektor Citibank at Work. *„Pracodawca, który gwarantuje kredyt pracowniczy zyskuje jeszcze jedną korzyść – silniejszą więź swoich pracowników z firmą”.*

Wszystkich zainteresowanych prosimy o kontakt z:
Joanna Krombholz-Zabielska, tel.: (022) 657 71 84, e-mail: joanna.krombholz@citicorp.com,
Grzegorz Wydmański tel. (022) 657 70 36, e-mail: grzegorz.wydmancki@citicorp.com

¹ Citibank at Work to specjalny program obsługi pracowników dużych firm w miejscu ich pracy w zakresie produktów detalicznych Banku.

Lokaty terminowe - również na telefon...

Lokaty terminowe są jednym z najpopularniejszych produktów oferowanych przez Bank Handlowy. Stanowią znakomitą platformę współpracy pomiędzy Bankiem a Klientem i otwierają możliwość rozpoczęcia korzystania z wielu innych produktów i usług świadczonych przez Bank.



Lokaty terminowe mogą być tworzone w następujących walutach: złoty polski, euro, dolar amerykański, frank szwajcarski, funt brytyjski, korona duńska, dolar australijski, dolar kanadyjski, korona norweska i korona szwedzka. Lokaty terminowe są oferowane na standardowe okresy: lokaty jednodniowe, Tomorrow Next, Spot Next, 7-dni, 14-dni, 21-dni, 1-miesiąc, 2-miesiące, 3-miesiące, 6-miesiące, 9-miesiące, 12-miesiące. Minimalna kwota lokaty terminowej wynosi 10 tys. PLN, a w przypadku lokat w walutach wymiennalnych 5 tys. USD (lokaty na okres poniżej jednego miesiąca) i 2,5 tys. USD (lokaty na okres powyżej jednego miesiąca) lub równoważność tej kwoty w odpowiedniej walucie wymiennalnej. Bank oferuje Klientom możliwość negocjowania lokat na kwoty powyżej 100 tys. PLN (lub równoważność tej kwoty w walucie wymiennalnej). W odniesieniu do lokat na kwoty powyżej 100 tys. PLN istnieje możliwość negocjowania niestandardowych okresów trwania lokat. Lokaty terminowe mogą być oprocentowane według stałej lub zmiennej stopy procentowej.

> Zlecenia otwarcia lokat terminowych mogą być składane na podstawie oryginału wniosku dostarczonego do Banku, systemów bankowości elektronicznej oraz zleceń telefonicznych. Do korzystania z tej ostatniej opcji zapraszamy wszystkich Klientów, którzy zamierzają dokonywać lokat terminowych z dużą częstotliwością na kwotę przekraczającą 200 tys. PLN.

> Bank oferuje również możliwość korzystania z produktu „Automatyczne Lokaty Overnight”. Lokaty takie są tworzone automatycznie na koniec każdego dnia roboczego ze środków dostępnych na rachunku bieżącym Klienta. Rozwiązanie to umożliwia podniesienie efektywności zarządzania wolnymi zasobami środków finansowych Klienta. Warto podkreślić, iż tworzenie Automatycznych Lokat Overnight nie wymaga każdorazowego składania zleceń przez Klientów.

Zainteresowanych lokowaniem wolnych środków finansowych na lokatach terminowych w Banku Handlowym prosimy o kontakt z **Departamentem Obsługi Klienta** oddziału banku lub **Opiekunem Rachunku**.



Jeśli handel, to ty z Handlowym...

W dobie obecnych tendencji rynkowych dla każdej firmy priorytetem jest pozyskanie nowych zamówień czy kontraktów oraz ich realizacja przynosząca w efekcie środki finansowe pozwalające na rozwój i dalszą działalność firmy.



Wyróżniony raport roczny

Bank Handlowy zajął III miejsce w konkursie

na najlepsze sprawozdanie finansowe za rok 2001, w kategorii Banki i Instytucje Finansowe. Dodatkowo, raport roczny Banku Handlowego został wyróżniony w kategorii „Wartość sprawozdania finansowego jako materiału informacyjnego i marketingowego”.

Konkurs organizowała już po raz czwarty Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce, przy patronacie Komisji Papierów Wartościowych i Giełd, Giełdy Papierów Wartościowych oraz Ministerstwa Skarbu Państwa. W konkursie wzięło udział 27 spółek.

Bank Handlowy w Warszawie SA opracował dwa kolejne produkty wspierające polską produkcję i handel, umożliwiające realizację zamówień (kontraktów) nawet przy niewystarczających funduszach własnych firmy.

Finansowanie eksportu do krajów OECD

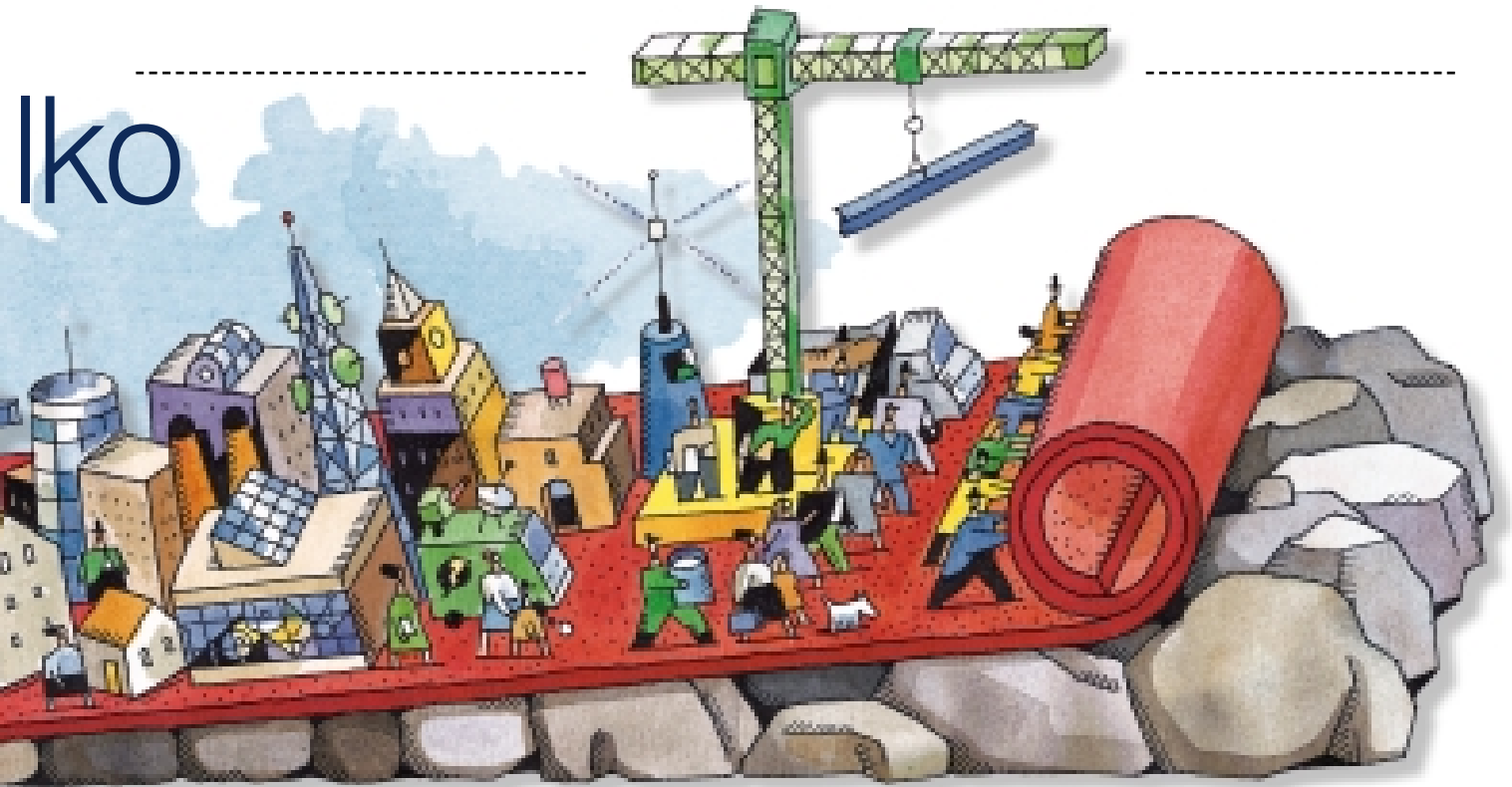
Jest to usługa oparta na programie dyskonta wierzycielności (faktoring) w handlu zagranicznym z przejęciem ryzyka faktycznej i prawnej niewypłacalności dłużnika przez publiczną instytucję ubezpieczeń kredytów eksportowych w Polsce – Korporację Ubezpieczeń Eksportowych SA (KUKE) poprzez zawarcie pomiędzy Bankiem a KUKE umowy ubezpieczeniowej. Regres do Klienta ma ograniczony charakter i dotyczy sytuacji sporu handlowego (zakwestionowania ważności wierzycielności), a nie braku zapłaty przez dłużnika. Program pokrywa, poza ryzykiem handlowym dłużnika, również ryzyko polityczne kraju dłużnika i większość ryzyk katastrofalnych. Korzyści związane z oferowanym Programem to:

- ▶ połączenie krótkoterminowego finansowania z pełnym przejęciem ryzyka braku zapłaty przez dłużnika;
- ▶ finansowanie pozabilansowe, stanowiące atrakcyjną alternatywę dla tradycyjnego finansowania;
- ▶ specjalnie wynegocjowane warunki zawartej umowy ubezpieczeniowej, której beneficjentem jest Bank, co sprawia, że Klient ma dostęp do warunków korzystniejszych od tych, które uzyskałby, gdyby sam ubezpieczał swoje należności w KUKE;
- ▶ przejęcie przez Bank w pełni wszelkich czynności związanych z ubezpieczeniem transakcji;
- ▶ uniknięcie kosztów i oszczędność czasu potrzebnego na windykację należności.

Ze względu na przejęcie ryzyka braku płatności przez KUKE, uruchomienie programu obciąża linię kredytową Klienta jedynie w niewielkim zakresie, zarezerwowanym na ewentualne sytuacje wystąpienia sporu handlowego.

Podstawą uruchomienia Programu jest zawarcie między Klientem oraz Bankiem umowy ramowej dotyczącej przelewania wierzycielności z kontraktów eksportowych. Środki finansowe w ramach Programu udzielane są na podstawie

Iko



dostarczonych faktur wraz z indywidualnym Wnioskiem o Dyskonto Wierzytelności i dokumentami towarzyszącymi (np. kopia faktury handlowej, kopie dokumentów transportowych, SAD). Finansowanie obejmuje wierzytelności o terminie wymagalności nieprzekraczającym 180 dni, przy czym wierzytelność musi być przedstawiona do dyskonta w ciągu 14 dni roboczych od daty jej wystawienia. Bank dyskontuje 95 proc. wartości wierzytelności, pozostała część stanowi udział własny Klienta i jest wypłacana dopiero po pełnej spłacie wierzytelności przez zagranicznego kontrahenta.

Program Finansowania w oparciu o polisę KUKE S.A. pozwala Klientowi na oferowanie swoim kontrahentom bardziej konkurencyjnych warunków dostaw z odroczonym terminem płatności jako alternatywę dla akredytywy i bez konieczności stosowania przedpłaty.

Aktualnie finalizowane są rozmowy z KUKE w zakresie analogicznej polisy dotyczącej transakcji z dłużnikami z Federacji Rosyjskiej.

Prefinansowanie Handlu

Program Prefinansowania Handlu polega na przyznaniu (w ramach limitu

kredytowego Klienta) finansowania na okres do 180 dni, zabezpieczonego cesją z akredytywy lub cesją z kontraktu bądź gwarancją cedowaną lub wystawioną na Bank. Finansowanie obejmuje od 50% do 100% wartości przedstawionego zabezpieczenia w zależności od jego jakości i rodzaju. Finansowanie może być udzielone Klientom, którzy są producentem krajowym lub eksporterem w handlu zagranicznym. Udzielone finansowanie ma charakter celowy i polega na tym, że może być ono przeznaczone tylko i wyłącznie na uregulowanie zobowiązań Klienta wobec jego dostawców dostarczających produkty lub usługi niezbędne do realizacji zamówienia (kontraktu) sprzedaży.

Finansowanie może być wykorzystane poprzez:

- > płatności dokonywane w ramach akredytyw importowych otwieranych przez Bank na wniosek Klienta (zgodnie z jego zaleceniami) oraz zgodnie z zawartą z Bankiem Umową; lub
- > płatności dokonywane przez Bank w ramach dyspozycji zapłaty za przedstawione faktury dostawców Klienta na warunkach zawartej z Bankiem Umowy.

Korzyści dla Sprzedającego

- ▶ produkt pozwala na sfinansowanie płatności z tytułu zakupu surowców i materiałów na potrzeby produkcji realizowanej w ramach zawartego kontraktu;
- ▶ poprzez zapewnienie w ramach otrzymanego od Banku finansowania płatności na rzecz dostawcy, Klient może korzystać z polepszonych warunków handlowych w stosunkach z dostawcami wynikających z możliwości uregulowania płatności w dniu ich wymagalności (upusty i rabaty za terminową płatność);
- ▶ konkurencyjna oferta Banku pozwalająca na wykorzystanie otwartych na rzecz Klienta akredytyw jako zabezpieczenie źródła finansowania;
- ▶ możliwość finansowania transakcji handlowej na wszystkich jej etapach.

Aby uzyskać więcej informacji wystarczy skontaktować się z najbliższym oddziałem Banku lub zasięgnąć informacji w Departamencie Produktów Zarządzania Środkami Finansowymi i Finansowania Handlu, przesyłając zapytanie na adres: kontakt.produkty@citicorp.com

Nowy fundusz w ofercie TFI Banku Handlowego

W październiku Komisja Papierów Wartościowych i Giełd zezwoliła TFI Banku Handlowego na utworzenie funduszu CitiObligacji Dolarowych Funduszu Inwestycyjnego Mieszanego (CitiObligacji USD FIM) oraz wprowadzenie Certyfikatów Inwestycyjnych emitowanych przez ten Fundusz do publicznego obrotu.

Fundusz CitiObligacji USD został utworzony w celu umożliwienia Klientom inwestowania i otrzymywania potencjalnych zysków w dolarach amerykańskich.

Dlatego też Fundusz ma zamiar umożliwić przeprowadzanie rozliczeń z Klientami w tej walucie. Minimalna kwota inwestycji to 5000 USD czyli 5 certyfikatów o cenie emisyjnej 1000 USD każdy.

> > >

Fundusz lokuje aktywa Klientów głównie w tytuły uczestnictwa emitowane przez instytucje wspólnego inwestowania mające siedzibę za granicą i zarządzane przez Citigroup Asset Management (CAM). Ich strategia oparta jest na inwestycjach w dłużne papiery wartościowe nominowane w USD, o wysokim ratingu kredytowym, a zatem zapewniające wysoki poziom bezpieczeństwa. Citigroup Asset Management to ramię Citigroup Inc. odpowiadające za zarządzanie aktywami. Na koniec czerwca 2002 wartość aktywów powierzonych w zarządzanie CAM wynosiła 442 mld USD.

> > >

Certyfikaty Inwestycyjne Funduszu są oferowane wyłącznie w czasie przeprowadzanej raz na kwartał subskrypcji. Pierwsza subskrypcja Certyfikatów rozpoczęła się w dniu 18 listopada i trwała 3 tygodnie, do dnia 6 grudnia 2002 r.

Zapisy na Certyfikaty serii A przyjmowane były w wybranych Punktach Obsługi Klientów Domu Maklerskiego Banku Handlowego SA (6 placówek), zaś w wybranych oddziałach Citibanku (70 oddziałów) Klient posiadający rachunek w tym banku mógł upoważnić Bank Handlowy w Warszawie SA do złożenia w jego imieniu zapisu na Certyfikaty.

Certyfikaty Inwestycyjne Funduszu są papierami wartościowymi.

Oferującym Certyfikaty jest Dom Maklerski Banku Handlowego SA.

Certyfikaty zostaną wprowadzone do obrotu na CeTO, a dochód ze zbycia na CeTO Certyfikatów Inwestycyjnych nabytych na podstawie oferty publicznej jest zwolniony

z podatku od zysków kapitałowych do 31 grudnia 2003 r., zgodnie z ustawą o podatku dochodowym od osób fizycznych.

„Ze względu na spadające stopy procentowe, depozyty walutowe stały się mało atrakcyjne i Klienci poszukują alternatywnych i bardziej korzystnych finansowo możliwości zagospodarowania swoich



oszczędności”, mówi Rafał Lis, prezes TFI Banku Handlowego. „Zdecydowaliśmy się na stworzenie funduszu opartego na inwestycjach w instrumenty nominowane w dolarach amerykańskich, gdyż większość depozytów walutowych w Polsce jest zgromadzonych właśnie w tej walucie i wciąż cieszy się ona największym zaufaniem. Możliwość zwolnienia z podatku do końca 2003 roku to tylko jedna z korzyści Klienta, która może przesądzić o sukcesie nowego funduszu”, dodaje Rafał Lis. „Chcemy aby CitiObligacji USD FIM miał wieloletni charakter. Koszty związane ze stworzeniem nowego funduszu są na tyle wysokie, że w przypadku rocznego charakteru funduszu musiałyby być przerzucone na klientów, co spowodowałoby małą atrakcyjność takiego produktu”.

CitiObligacji USD FIM to ósmy fundusz utworzony przez Towarzystwo Funduszy

CitiObligacji USD FIM to ósmy fundusz utworzony przez TFI Banku Handlowego SA i pierwszy emitujący Certyfikaty nominowane w obcej walucie – dolarach amerykańskich.

Inwestycyjnych Banku Handlowego SA i pierwszy emitujący Certyfikaty nominowane w obcej walucie – dolarach amerykańskich. Aktywa funduszy zarządzanych przez TFI BH SA wynosiły na koniec listopada 2002 r. ponad 682 mln zł. ▶



FWP PKP rozpoczął działalność

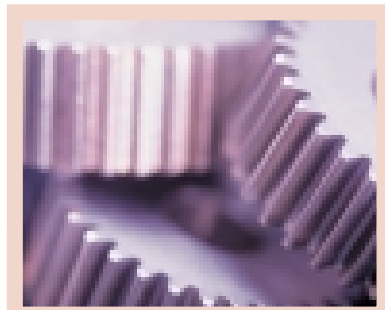
Fundusz Własności Pracowniczej PKP (Specjalistyczny Fundusz Inwestycyjny Otwarty) zarządzany przez Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych Banku Handlowego SA rozpoczął swoją działalność. Fundusz został zarejestrowany w rejestrze funduszy inwestycyjnych. Odbyły się również pierwsze wyceny jednostki uczestnictwa.

Przez pierwsze dwa lata jednostki będą wyceniane raz w tygodniu w środy. Wartość jednostki wg. pierwszej wyceny wyniosła 2,24 zł.

Początkowa wartość aktywów Funduszu wynosi ponad 9,2 mln zł. Do Funduszu Własności Pracowniczej PKP trafi 15% środków uzyskanych ze sprzedaży majątku PKP S.A., między innymi nieruchomości oraz udziałów w spółkach zależnych. FWP PKP SFIO to fundusz stabilnego wzrostu – do 60% aktywów będzie inwestowanych w dłużne papiery wartościowe emitowane przez Skarb Państwa oraz emitentów o wysokiej wiarygodności kredytowej.



Do uczestnictwa w Funduszu uprawnione są osoby, które spełniły warunki określone w ustawie o komercjalizacji, restrukturyzacji i prywatyzacji przedsiębiorstwa państwowego „Polskie Koleje Państwowe” (PKP) oraz Rozporządzeniu Ministra Transportu



i Gospodarki Morskiej z dnia 5 stycznia 2001 r. Mogą to być obecni i byli pracownicy Polskich Kolei Państwowych, emeryci a także spadkobiercy osób uprawnionych do uczestnictwa w Funduszu. Wszystkim osobom, które znalazły się na liście przekazanej przez PKP do TFI BH SA przyznano liczbę jednostek uzależnioną od stażu pracy w PKP. Liczba przydzielonych uczestnikom Funduszu jednostek jest stała, będzie natomiast rosła ich wartość w wyniku wpłat do Funduszu środków uzyskanych

ze sprzedaży majątku PKP S.A. oraz inwestycji Funduszu.



Zgodnie ze statutem Funduszu Własności Pracowniczej PKP uczestnicy będą mogli odsprzedawać Funduszowi swoje jednostki w dwa lata od dnia, w którym PKP S.A. zbyło pierwsze akcje lub udziały w jednej ze spółek, o których mowa w art. 14 lub 19 ustawy o PKP.



Fundusz Własności Pracowniczej to jedyne tego typu przedsięwzięcie na polskim rynku. W przypadku prywatyzacji PKP po raz pierwszy została zastosowana formuła funduszu inwestycyjnego jako forma udziału pracowników w prywatyzacji firmy. FWP PKP jest również niezwykle projektem biorąc pod uwagę jego skalę. W Funduszu uczestniczy ponad 380 tys. osób a PKP S.A. szacuje, że wpłaty do Funduszu mogą przekroczyć 1 mld zł w ciągu najbliższych kilku lat. ▶

