

## Handel z Handlowym

Citibank Handlowy oferuje firmom produkty, które mogą stać się skutecznymi narzędziami ich sprzedaży. Klienci korzystający z produktów Banku mogą oferować dłuższe terminy płatności, ograniczać ryzyko finansowe, finansować bieżącą działalność i inwestycje.

W ostatnim czasie Citibank Handlowy poszerzył swoją ofertę o akredytywę dokumentową – pokrytą z góry i faktoring krajowy w oparciu o polisę KUKE SA. Dla swoich Klientów Bank szykuje już kolejne rozwiązania: szybką ścieżkę kredytową i Rachunek Powierniczy.

Dbając o jakość, ale i dostępność swoich produktów Citibank Handlowy uruchomił nową aplikację e-Trade pozwalającą przysyłać wnioski o otwarcie akredytyw i gwarancji drogą elektroniczną.

Już od lipca br. firmy handlowo-produkcyjne mogą korzystać z nowych produktów wprowadzonych przez Citibank Handlowy w ramach obsługi i finansowania transakcji handlowych. Bank rozszerzył swoją dotychczasową ofertę o **akredytywę dokumentową – pokrytą z góry**, która nie jest traktowana jak produkt o charakterze kredytowym, a jej otwarcie nie wymaga przedstawienia zabezpieczeń.

*– Pokrycie z góry Bank będzie mógł przyjąć dla otwarcia każdego rodzaju akredytywy dokumentowej. Przekazanie przez Klienta pokrycia z góry przed otwarciem akredytywy, będzie oznaczało, że Klient zapłacił z góry za dokumenty handlowe, które zostaną złożone przez beneficjenta w terminie ważności akredytywy, o którą wnioskuje Klient – mówi Ireneusz Kowalewski, Dyrektor Departamentu Finansowania Handlu Citibank Handlowy.*

Firmy, którym zależy na szybkim pozyskaniu dodatkowych środków, a jednocześnie obawiają się ryzyka niewypłacalności dłużnika powinny zainteresować się nową ofertą **faktoringu krajowego w oparciu o polisę KUKE SA**. Ryzyko braku płatności eliminowane jest w tym przypadku poprzez ubezpieczenie transakcji w Korporacji Ubezpieczeń Eksportowych SA (KUKE SA).

*– Dotychczas oferowane przez nas rozwiązanie obejmowało faktoring właściwy w handlu zagranicznym. Ponieważ odbieraliśmy od naszych Klientów sygnały o zainteresowaniu faktoringiem dla wiarygodności krajowych, rozszerzyliśmy w lipcu nasz program również o tę opcję. Nowe rozwiązanie pozwala Klientowi skorzystać ze specjalnie wynegocjowanych warunków umowy ubezpieczeniowej, którą zawarł Citibank Handlowy z KUKE SA. Klient ma dostęp do warunków korzystniejszych od tych, które uzyskałby, gdyby sam ubezpieczał swoje należności w KUKE. Klienci, którzy skorzystają z naszej propozycji oszczędzają czas, który musieliby poświęcić na bieżącą obsługę polisy czy windykację należności – mówi Ireneusz Kowalewski.*

Nowe możliwości otworzą się przed firmami, które korzystając z produktów kredytowych miały do tej pory do swojej dyspozycji kredyty: krótko-, średnio-, długoterminowe, obrotowe, rewolwingowe i inwestycyjne. Już wkrótce będą one mogły korzystać z **szybkiej ścieżki kredytowej** gwarantującej krótki okres wydawania decyzji przy limicie kredytowym do 2 mln zł.

Pulę nowych rozwiązań oferowanych przez Citibank Handlowy uzupełni również **Rachunek Powierniczy** – rozwiązanie służące zabezpieczeniu transakcji z kontrahentami.

*– Doświadczenie rynkowe pokazuje, że w nawiązywaniu nowych relacji handlowych bardzo ważna jest niejednokrotnie poprawa wiarygodności handlowej i finansowej firmy. Rachunek Powierniczy rekomendujemy zawsze wtedy, gdy środki przeznaczone na realizację transakcji powinny podlegać ścisłej kontroli oraz być wykorzystane wyłącznie z ich przeznaczeniem. Klientom gwarantujemy proste i szybkie wdrożenie tej usługi ze względu na brak konieczności uzyskania limitów kredytowych – mówi Ireneusz Kowalewski.*

Rachunek Powierniczy zabezpiecza odbiorcę przed utratą przekazanych na rzecz dostawcy środków finansowych w przypadku nie wywiązania się dostawcy z warunków umowy; gwarantuje również dostawcy, że otrzyma on swoje środki finansowe. Środki na Rachunku Powierniczym nie podlegają zajęciu w przypadku postępowania egzekucyjnego przeciwko posiadaczowi rachunku oraz podlegają wyłączeniu z masy upadłości w przypadku upadłości właściciela rachunku.

Ważnym elementem unowocześnienia oferty Citibank Handlowy zarówno w zakresie obsługi i finansowania handlu jest możliwość **gwarancji** wymaganych w ramach programu **Unii Europejskiej, PHARE, Banku Światowego** oraz **gwarancji zabezpieczających zapłatę akcyzy i podatku VAT**. Wzory takich gwarancji odbiegają od standardowych wzorów gwarancji udzielanych przez Citibank Handlowy a są wymagane przez beneficjentów w ramach programów PHARE, Unii Europejskiej, Banku Światowego. Gwarancje akcyzowe stanowią zobowiązanie podjęte przez Bank wobec Naczelnika Urzędu Celnego, na zlecenie kredytowego klienta Banku – „płatnika akcyzy” zgodnie z jego instrukcjami i na zasadach określonych w ustawie z dnia 23 stycznia 2004 r. o podatku akcyzowym. Gwarancje zabezpieczające zapłatę podatku VAT stanowią z kolei zobowiązanie podjęte przez Bank wobec Urzędu Skarbowego, na zlecenie kredytowego klienta Banku – „płatnika VAT” zgodnie z jego instrukcjami i na zasadach określonych w ustawie z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług.

Najnowsze zmiany w zakresie obsługi i finansowania transakcji handlowych to nowe produkty, ale i rozwiązania ułatwiające dostęp do tych produktów. W czerwcu Citibank Handlowy uruchomił aplikację **e-Trade** umożliwiającą przesyłanie wniosków i zleceń dotyczących otwarcia akredytyw/wystawienia gwarancji/zapłaty za inkaso dokumentowe w formie elektronicznej. Klienci Banku mogą otrzymywać drogą elektroniczną raporty dotyczące statusu zlecenia, jego kosztów i zakresu dokonanej spłaty. Aplikacje e-Trade zostały zbudowane w sposób przyjazny, umożliwiający łatwe przygotowanie wniosku/zlecenia. Nowa aplikacja automatycznie sprawdza poprawność i kompletność zleceń, która poprzednio weryfikowana była przez Bank dopiero w momencie ich otrzymania.

###

Dodatkowych informacji udziela:

Iwona Jaworska, Rzecznik Prasowy Banku, tel. (22) 657 7084

**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 150 oddziałów. W skład grupy kapitałowej Banku wchodzi m.in. takie podmioty jak: Dom Maklerski Banku Handlowego, Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych Banku Handlowego, Handlowy Zarządzanie Aktywami 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 [www.citibankhandlowy.pl](http://www.citibankhandlowy.pl)

**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 [www.citigroup.com](http://www.citigroup.com).