

Warszawa, 23 października 2006 r.

Informacja prasowa

Citibank Handlowy umocnił pozycję na rynku MSP

Citibank Handlowy wprowadził indywidualne podejście do małych i średnich firm z obrotami powyżej 8 milionów złotych. Szeroka oferta produktowa, wzmocniony zespół z doświadczeniem oraz nowoczesna baza technologiczna, umożliwiły bankowi wyjście poza obsługę pakietową.

– Chcemy wysłać przedsiębiorcom czytelną wiadomość – dla nas każda firma MSP jest klientem strategicznym – mówi Michał H. Mrożek, szef bankowości przedsiębiorstw Citibank Handlowy. – Wypracowaliśmy bardzo elastyczną ofertę, która rośnie wraz z rozwojem naszych Klientów. W efekcie wiele nowych firm, nie mających do tej pory do czynienia z naszym bankiem, zdecydowało się nam zaufać. To napawa nas ogromnym optymizmem, wskazuje bowiem, że nasze indywidualne podejście, krojona na miarę oferta, jest tym, czego Klienci z tego segmentu tak naprawdę oczekują!

Bank ma obecnie 11% udział w przychodach sektora bankowego w tym segmencie. Ponadto ma wiodącą pozycję w obszarze produktów FX – 13% i silną pozycję w bankowości transakcyjnej. Udział banku wynosi 11%. W przypadku depozytów Citibank Handlowy posiada 9% udziału, zaś w przypadku rachunków bieżących – 11% udziału w rynku.

MSP w Polsce jest największym rynkiem w Europie Środkowo-Wschodniej i ciągle ma przed sobą duże możliwości rozwoju. Citibank Handlowy wspiera ten rozwój poprzez proponowanie nowych rozwiązań produktowych i usługowych dla małych i średnich firm. Takim przykładem jest umożliwienie otwierania rachunków w bankach za granicą.

Bank opiera swoje działanie na zasadzie „klient rośnie razem ze swoim bankiem”. Zakłada ona rozszerzanie oferty produktowej wraz rozwojem firmy. Nowa oferta produktowa zakłada m.in. wyważoną strukturę prowizji i opłat, skalkulowaną adekwatnie do poziomu świadczonych usług, również nowe rozwiązania w zakresie zarządzania płynnością, m.in. SpeedCollect Plus – system który umożliwia uzgadnianie oczekiwanych płatności z rzeczywistymi wpływami, szeroką gamę kart Citibank Visa Business, itd.

Dla tych, którzy chcą mieć stały dostęp do środków, a jednocześnie oprocentowanie jak na lokacie bank proponuje DEPO PLUS, czyli połączenie najlepszych cech rachunku bieżącego i depozytu. Citibank Handlowy jest otwarty na finansowanie sektora MSP i ma taką możliwość poprzez kompleksowe

finansowanie działalności odpowiadające zapotrzebowaniu w zakresie: celu, kwoty, struktury i terminów spłaty. **Wszystkie produkty łączy jednak wspólny mianownik – indywidualne podejście do Klienta.**

###

Dodatkowych informacji udziela:

Paweł Zegarłowicz, Dyrektor Biura Prasowego, tel. (22) 657 70 84

Bank Handlowy w Warszawie S.A. 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 188 oddziałów. W skład grupy kapitałowej Banku wchodzi m.in. 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. Dodatkowe informacje można uzyskać na stronie internetowej 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.