

ING Bank Śląski S.A.

Wyniki za 2 kwartał 2007



Warszawa – 8 sierpnia 2007
www.ingbank.pl

Informacja dla inwestorów

Niektóre oświadczenia zawarte w niniejszej prezentacji mają charakter przewidywań i prognoz na przyszłość. Tego rodzaju oświadczenia opierają się na aktualnych poglądach i założeniach Zarządu Banku i uwzględniają znane i nieznane rodzaje ryzyka oraz pewien poziom niepewności. Rzeczywiste wyniki, osiągnięcia i wydarzenia mogą się istotnie różnić od danych zawartych w niniejszych oświadczeniach ze względu na takie elementy, jak: (I) ogólne warunki gospodarcze, (II) wyniki rynków finansowych (III) częstotliwość i szkodowość przypadków strat objętych ubezpieczeniem, (IV) poziom i tendencje w zakresie wskaźnika śmiertelności i zachorowalności, (V) poziom utrzymywania się określonych uwarunkowań, (VI) poziom stóp procentowych, (VII) kursy walutowe, (VIII) ogólne czynniki konkurencyjne, (IX) zmiany w ustawach i przepisach, oraz (X) zmiany w polityce rządu i/ lub władz ustawowych. ING Bank Śląski nie przyjmuje na siebie obowiązku aktualizacji jakichkolwiek informacji o charakterze spekulacji na przyszłość zawartych w niniejszej prezentacji.

Spis treści

- 1. Wprowadzenie do wyników finansowych oraz pozycja rynkowa Banku**
2. Rozwój biznesu
3. Wyniki finansowe za 2 kw. 2007
4. Załączniki

Cele strategiczne ING Banku Śląskiego

- konsekwentna realizacja celów strategicznych w 2 kw. 2007

Pozyskiwanie nowych klientów i wzrost wolumenów:

- ✓ Wartość funduszy pozyskanych od klientów detalicznych przekroczyła 32 mld zł
- ✓ Wzrost wartości aktywów TFI dystrybuowanych przez ING BSK do poziomu 8,2 mld zł
- ✓ Wzrost bazy klientów zarówno w segmencie detalicznym jak i korporacyjnym

Intensyfikacja sprzedaży produktów kredytowych:

- ✓ Rekordowy kwartał w sprzedaży złotych kredytów hipotecznych
- ✓ Pozytywne rezultaty sprzedaży z wykorzystaniem aplikacji Front End
- ✓ Akcja prescoringowa w segmencie małych firm

Utrzymanie wysokiej jakości obsługi klientów:

- ✓ Usprawnienie procesu kredytowego dla kart kredytowych i pożyczek gotówkowych
- ✓ DM ING Securities „Najlepszą instytucją finansową w 2006 roku” wg rankingu „Rzeczpospolitej”
- ✓ Nowe rozwiązania proceduralne i systemowe w zakresie przyjmowania i rozpatrywania reklamacji klientów

Rozwój prostej i uczciwej oferty produktowej:

- ✓ Uatrakcyjnienie oferty kart kredytowych
- ✓ Wprowadzenie do oferty rachunków oszczędnościowych ‘OKO’ w GBP
- ✓ Nowa oferta pożyczki gotówkowej

Przełożenie działań biznesowych na wyniki finansowe Banku:

- ✓ Wysoki zysk netto Banku wypracowany głównie na bazie dochodów powtarzalnych
- ✓ Równomierny przyrost przychodów zarówno w segmencie detalicznym jak i korporacyjnym
- ✓ Poprawa wskaźników koszty/aktywa i koszty/przychody

UMOCNIENIE POZYCJI RYNKOWEJ oraz WZROST WARTOŚCI FIRMY

Najważniejsze osiągnięcia biznesowe Banku

- wzrost podstawowych wielkości

w mln zł

	30.06.2006	30.06.2007	zmiana
Środki powierzone przez klientów detalicznych ogółem *	24 768	32 103	+ 29,6%
Wolumen kredytów dla klientów ogółem	12 184	15 725	+ 29,1%
Wolumen kredytów dla klientów korporacyjnych	9 082	11 896	+ 31,0%
Wolumen złotych kredytów hipotecznych	873	1 783	+ 104,4%
Liczba Otwartych Kont Oszczędnościowych (w tys.) **	825	1 167	+ 41,5%

* wliczając aktywa TFI

** rachunki w złotych polskich

Wyniki ING Banku Śląskiego

- przychody z rozwiązywania rezerw zastępowane przychodami z działalności bankowej

w mln zł	1-2 kw. 2006	1-2 kw. 2007	zmiana
Przychody ogółem *	912,1	1 068,0	+ 17,1%
Wynik przed kosztami ryzyka	309,6	378,4	+ 22,2%
Koszty ryzyka	93,9	34,8	- 62,9%
Zysk brutto	403,5	413,3	+ 2,4%
Zysk netto **	332,1	335,2	+ 0,9%
Wskaźnik koszty/aktywa (%)	2,9%	2,6%	- 0,3 p.p.
Wskaźnik koszty/przychody (%)	66,1%	64,6%	-1,5 p.p.
ROE (%)	21,1%	20,5%	- 0,6 p.p.
Aktywa na 1 pracownika	5,8	7,0	+ 21,1%
Zysk na 1 akcję zwykłą (zł)	25,52	25,76	+ 0,9%

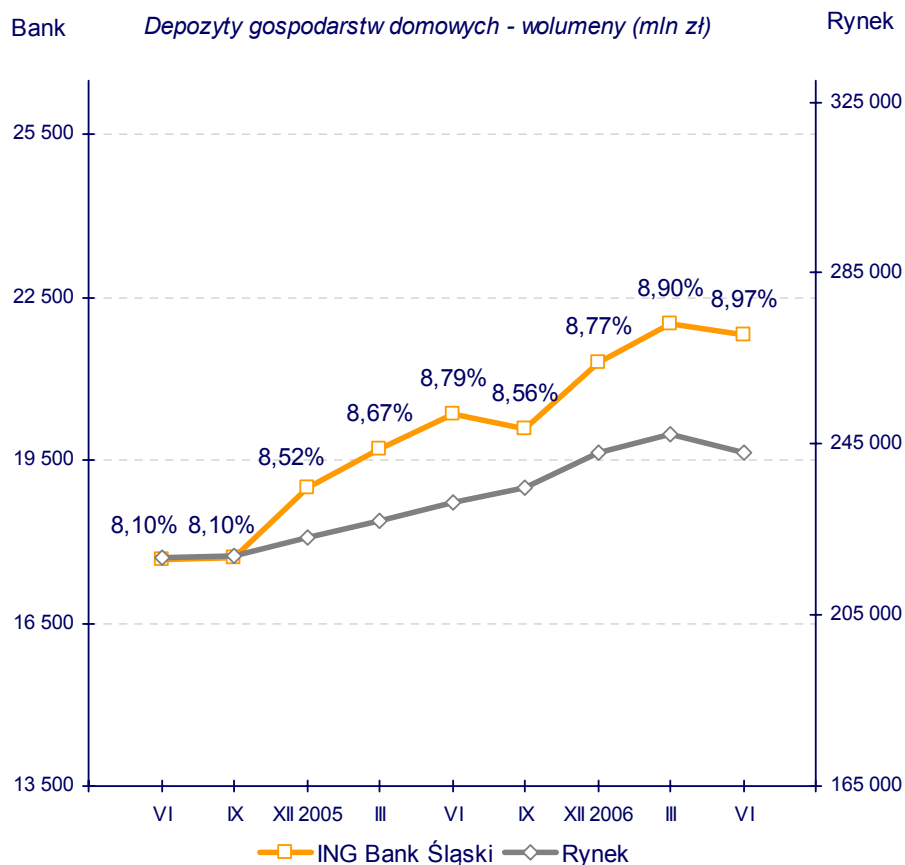
* Włączając udział w zyskach netto jednostek stowarzyszonych wykazywanych metodą praw własności

** Zysk netto przypadający na akcjonariuszy jednostki dominującej

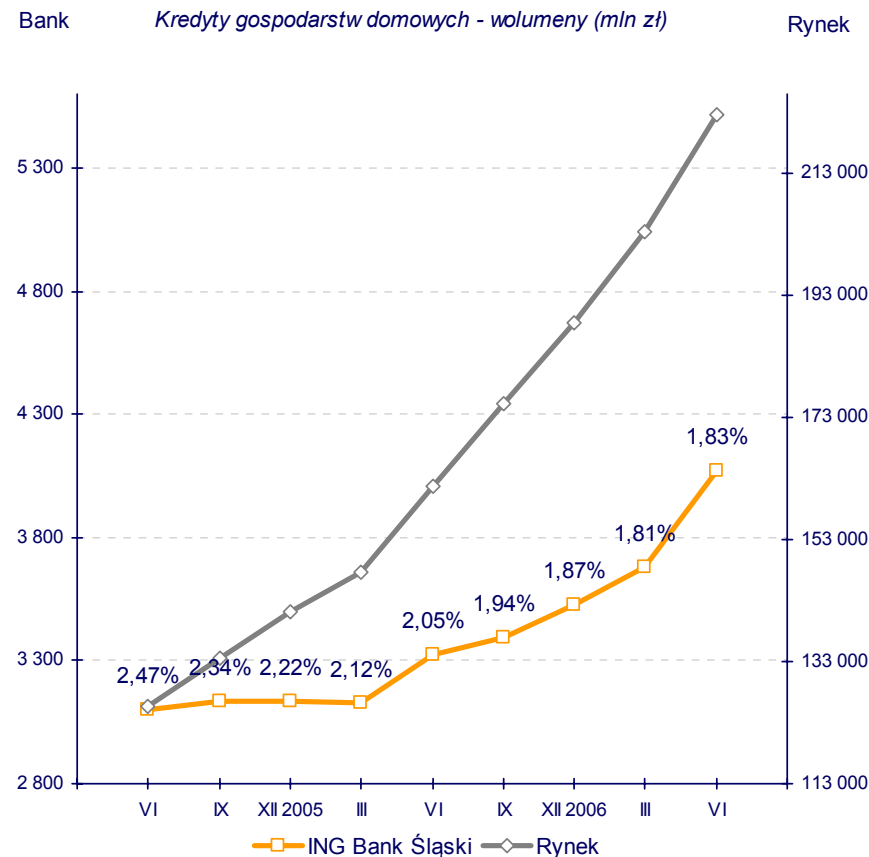
Pozycja rynkowa ING Banku Śląskiego

- rynek gospodarstw domowych

Wolumeny oraz udział w rynku depozytów gospodarstw domowych:



Wolumeny oraz udział w rynku kredytów gospodarstw domowych:

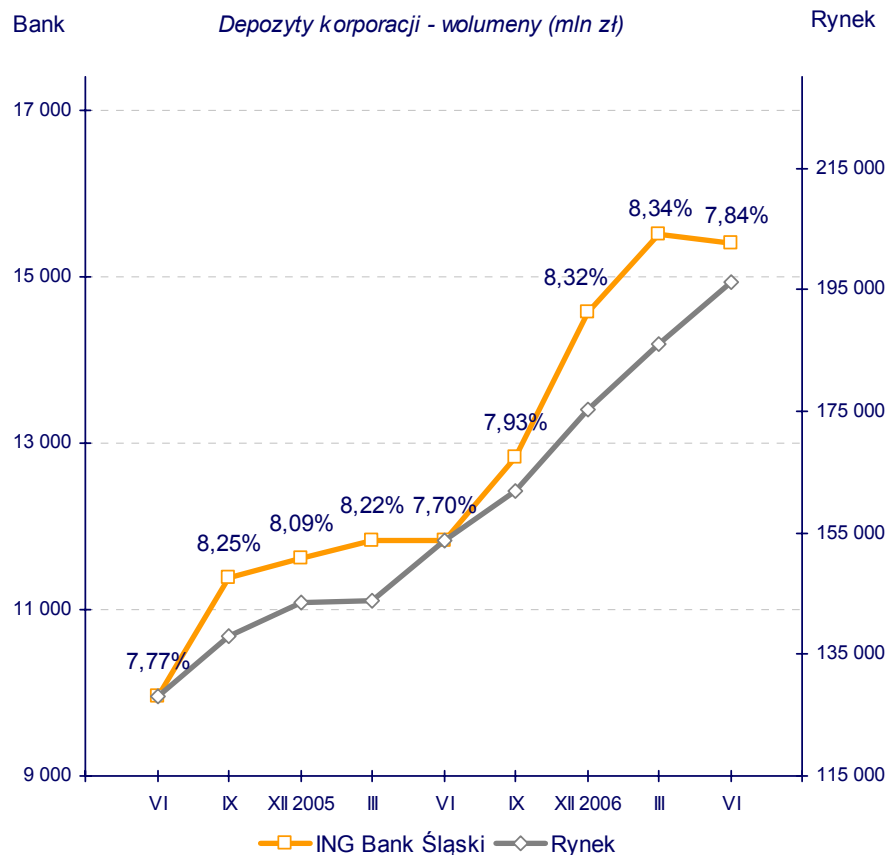


* Liczby na wykresie przedstawiają udział rynkowy ING Banku Śląskiego (dane nieskonsolidowane) na koniec kolejnych kwartałów wg. klasyfikacji NBP

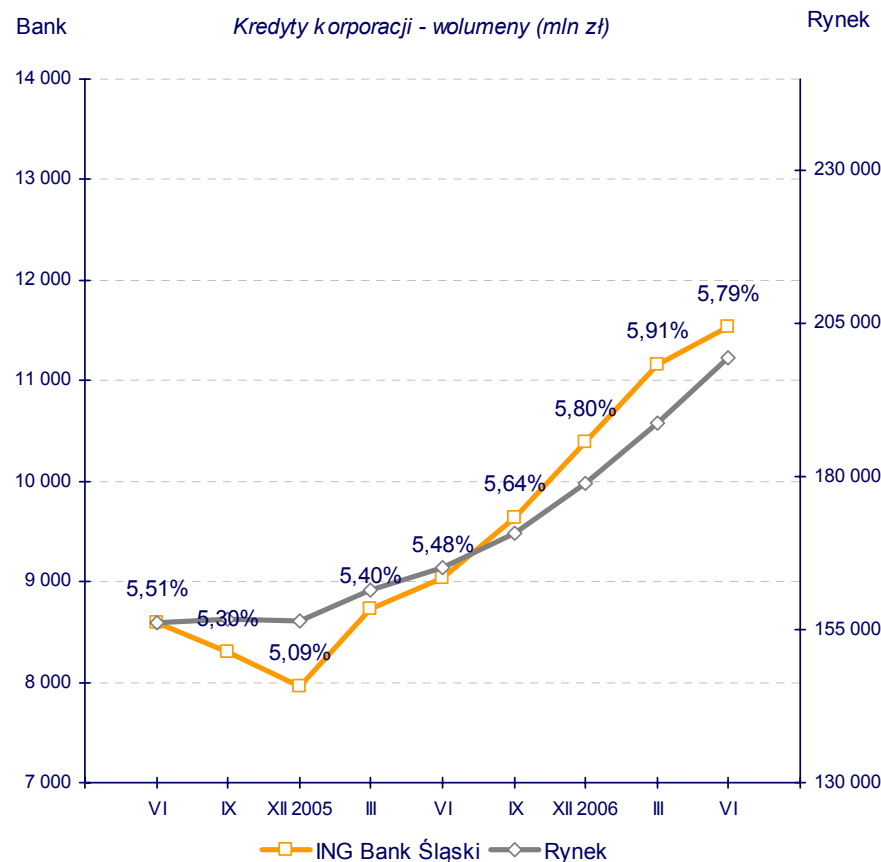
Pozycja rynkowa ING Banku Śląskiego

- rynek korporacji

Wolumeny oraz udział w rynku depozytów korporacji:



Wolumeny oraz udział w rynku kredytów korporacji:



* Liczby na wykresie przedstawiają udział rynkowy ING Banku Śląskiego (dane nieskonsolidowane) na koniec kolejnych kwartałów wg klasyfikacji NBP

Spis treści

1. Wprowadzenie do wyników finansowych oraz pozycja rynkowa Banku
- 2. Rozwój biznesu**
3. Wyniki finansowe za 2 kw. 2007
4. Załączniki

Bankowość Detaliczna

- efekty działań wspierających sprzedaż

Bankowość Detaliczna

- Pierwsze efekty wdrożenia aplikacji **Front End** – sprzedaż produktów kredytowych z wykorzystaniem nowego systemu wyniosła łącznie **158 mln zł** począwszy od jego uruchomienia w styczniu br.
- Wzrost liczby klientów segmentu detalicznego o **ok. 212 tys. (+11% r/r)**
- Stabilna, silna pozycja w segmencie lokowania środków: wzrost portfela funduszy powierzonych o **blisko 1/3 r/r** do poziomu **32,1 mld zł**
- Wzrost wolumenu rachunków oszczędnościowych o **2,1 mld zł** w ciągu roku (**+ 15%**)
- Wzrost wolumenu aktywów TFI dystrybuowanych przez grupę ING Banku Śląskiego ponad 2,5-krotnie wyższa w porównaniu ze stanem na koniec czerwca 2006 (wzrost o **5 mld zł, +158%**)
- Rekordowy kwartał w sprzedaży kredytów hipotecznych - **508 mln zł**
- Wzrost akcji kredytowej małych firm o **26% r/r** oraz depozytowej o **29% r/r**
- Wzrost wolumenu środków Bankowości Prywatnej o **60% r/r** (o **3,3 mld zł**)

Bankowość Korporacyjna

- Wzrost liczby klientów korporacji obserwowany we wszystkich segmentach – łącznie o **471 klientów r/r**
- Wzrost wartości portfela kredytów dla korporacji ogółem o ponad **2,8 mld zł r/r (+31%)**
- Wzrost wolumenu depozytów klientów korporacyjnych o **27% r/r** do poziomu do blisko **14,4 mld zł**
- Wzrost liczby klientów korporacyjnych korzystających z systemów bankowości internetowej (ING BankOnLine) o blisko **50%**
- Spadek do **1,2%** udziału przelewów papierowych w ogólnej liczbie realizowanych przelewów
- Wzrost dochodów ze sprzedaży produktów Rynków Finansowych w segmencie dużych i średnich firm o **15,2 mln zł r/r (+ 53%)** przy postępującej korzystnej zmianie struktury dochodów
- Wzrost zysku netto ING Securities do poziomu **38,4 mln zł (+ 44% r/r)**

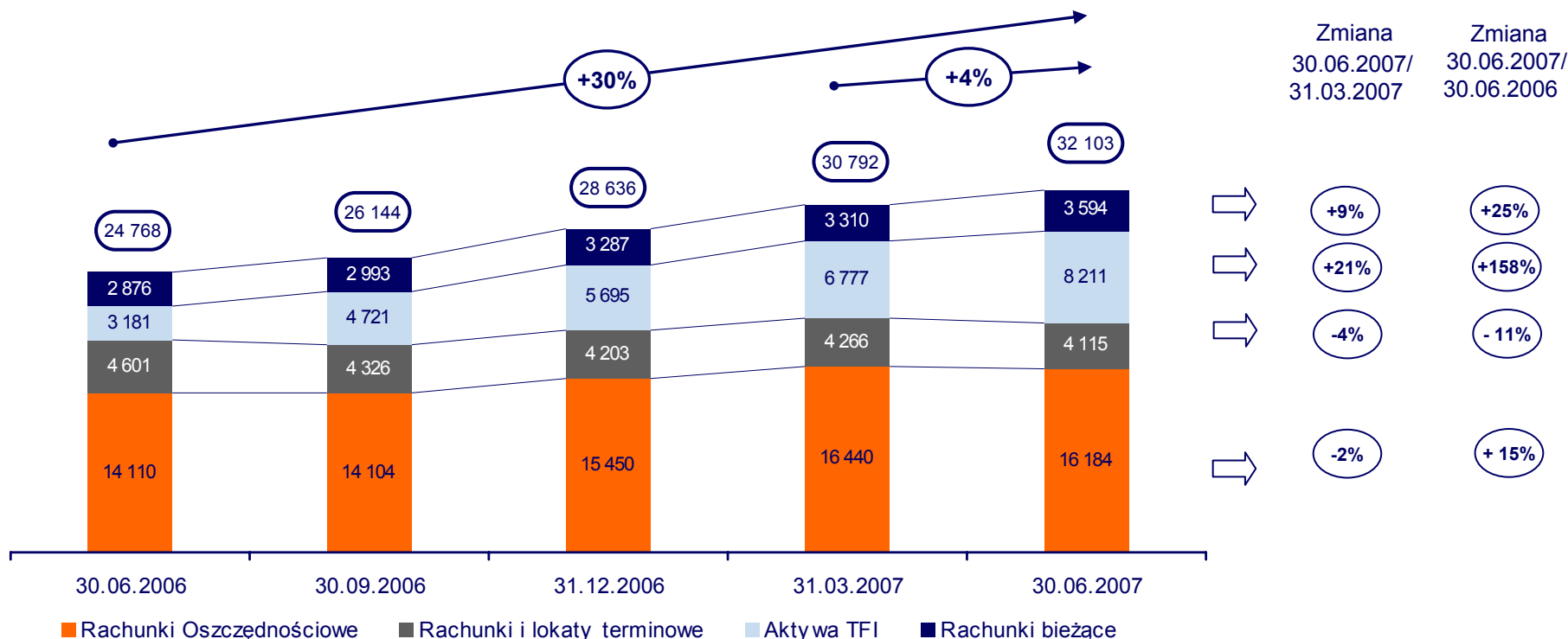
Bankowość Detaliczna

- wzrost wartości funduszy powierzonych o 30% r/r



- Pomimo rosnącej konkurencji o fundusze klientów wartość detalicznych środków ulokowanych w Banku przekroczyła 32 mld zł i była o blisko 1/3 wyższa w porównaniu z czerwcem poprzedniego roku
- Jeden z najlepszych kwartałów w sprzedaży jednostek uczestnictwa TFI – wzrost wolumenu o ponad 1,4 mld zł
- Wzrost wolumenów na rachunkach bieżących spowodowany wzrostem ilości klientów (o ok. 212 tys., +11% r/r) i rachunków bieżących (o 72 tys., +7% r/r)

Portfel funduszy powierzonych segmentu detalicznego (w mln zł):



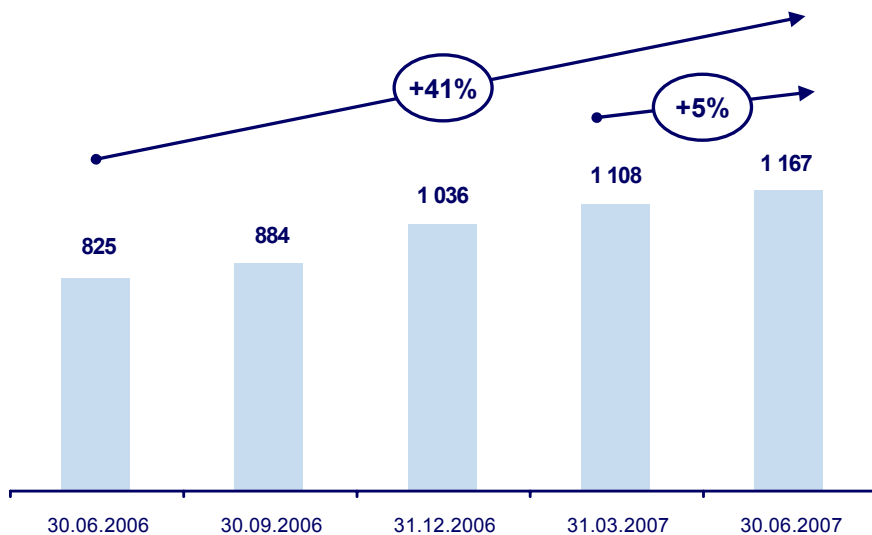
Bankowość Detaliczna

- przyrost liczby złotych rachunków oszczędnościowych o 41% r/r

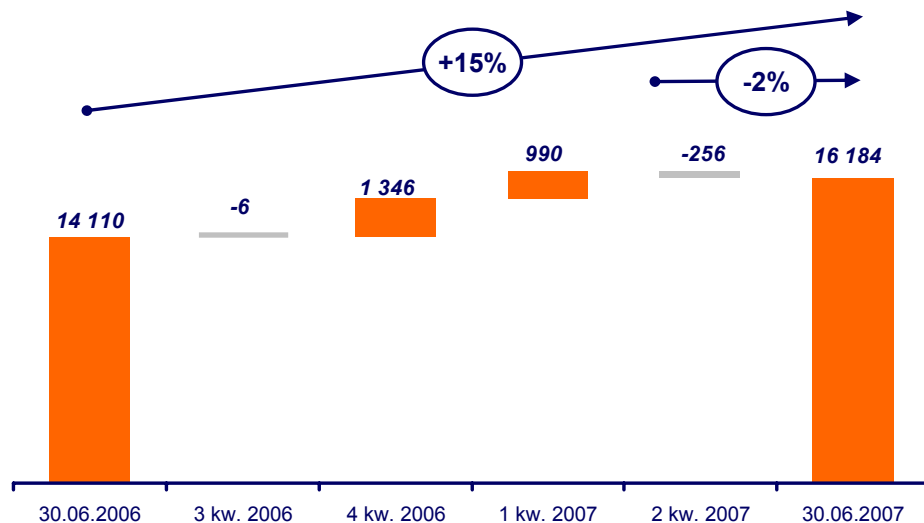


- Przyrost liczby złotych rachunków oszczędnościowych o 342 tys. szt (+41%) r/r do blisko 1,2 mln. Łączna liczba rachunków oszczędnościowych przekroczyła poziom 1,3 mln
- Niewielki spadek wolumenu rachunków oszczędnościowych w drugim kwartale 2007 związany z lokowaniem przez klientów coraz większej ilości wolnych środków w funduszach inwestycyjnych

Złote Rachunki Oszczędnościowe segmentu detalicznego (w tys.):



Wolumen Rachunków Oszczędnościowych segmentu detalicznego (w mln zł):



Bankowość Detaliczna

- przyrost aktywów TFI dystrybuowanych przez Grupę ING Banku Śląskiego o 158% r/r



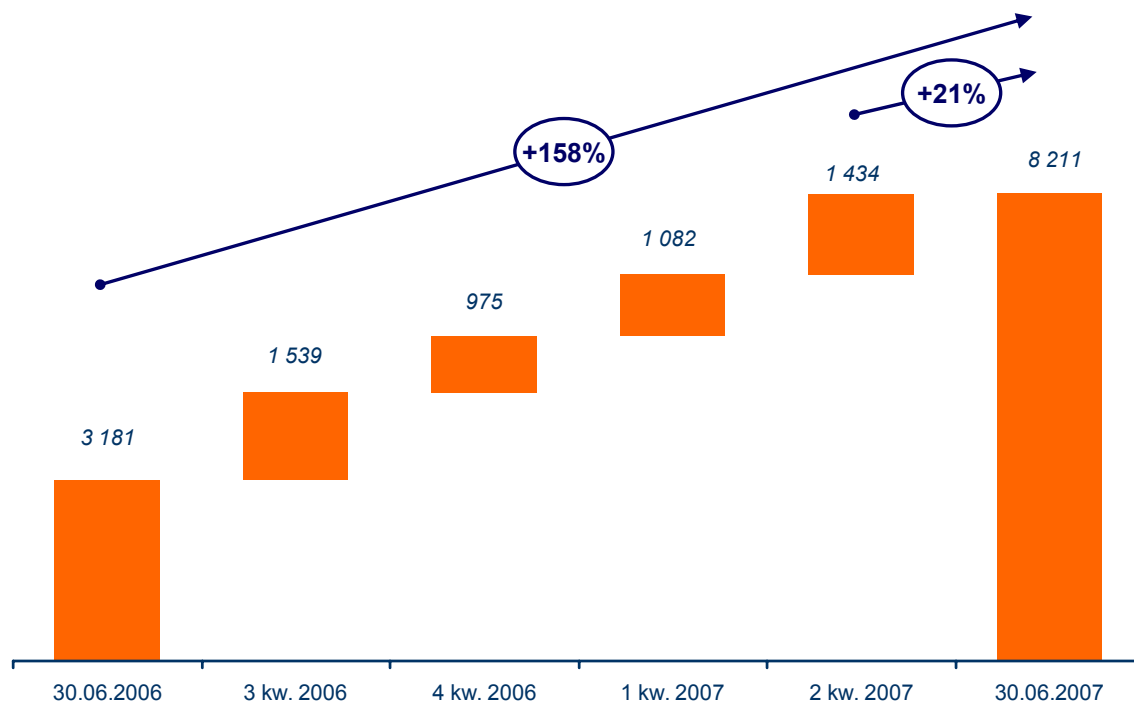
- Wzrost wartości aktywów dystrybuowanych przez grupę ING Banku Śląskiego o ponad 1,4 mld zł w 2 kw. 2007, czyli 6- krotnie więcej niż w analogicznym kwartale 2006 roku
- Utrzymanie wysokiego udziału Banku w dystrybucji detalicznych jednostek funduszy inwestycyjnych ING (56% na koniec 2 kwartału 2007)



ING TFI liderem innowacji na polskim rynku finansowym w rankingu Rzeczypospolitej. ING TFI zostało wyróżnione za „konsekwentne uruchamianie kolejnych alternatywnych produktów”. W rankingu najlepszych instytucji finansowych (TFI) w 2006 r. ING TFI zajęło 3 miejsce.

RZECZPOSPOLITA

Aktywa funduszy inwestycyjnych dystrybuowanych przez Grupę ING Banku Śląskiego (w mln zł)*:



* Aktywa funduszy segmentu detalicznego

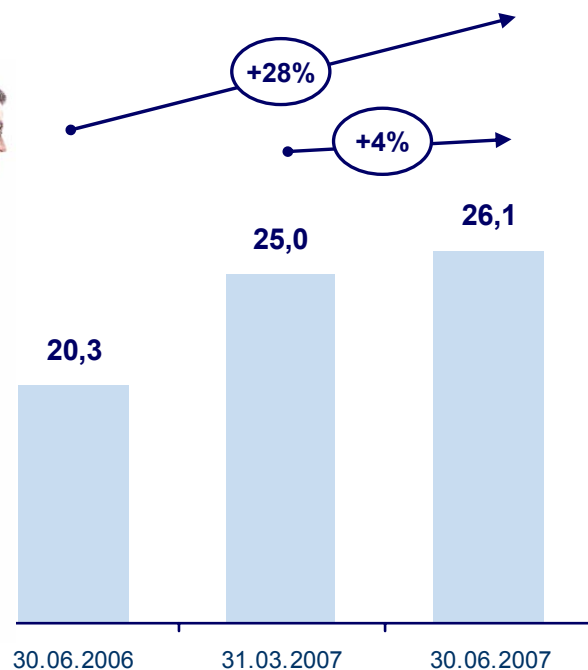
Bankowość Detaliczna

- wzrost wartości funduszy powierzonych Bankowości Prywatnej o 60% r/r

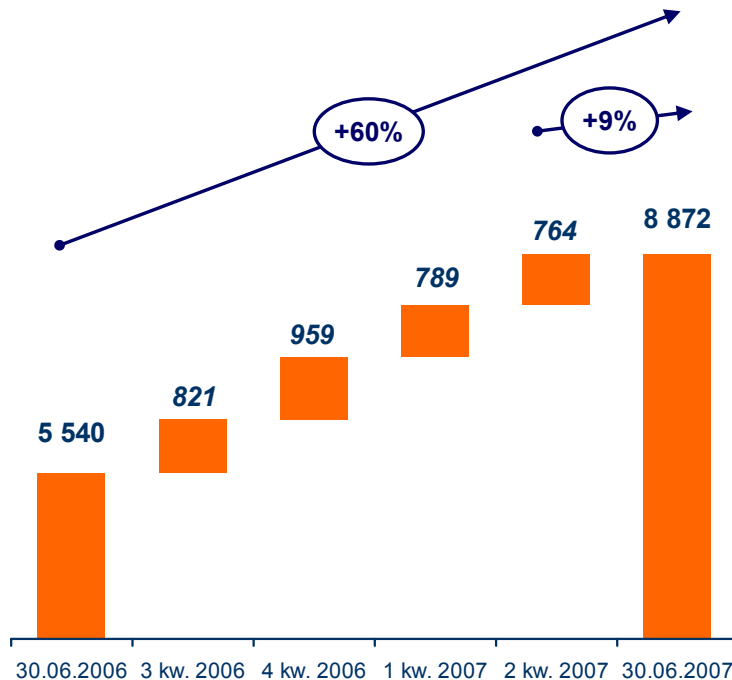


- Przyrost liczby klientów Bankowości Prywatnej do poziomu 26,1 tys. r/r (+28%)
- Wzrost wolumenu funduszy powierzonych Bankowości Prywatnej o 3,3 mld zł r/r (+60%), wynikający głównie z wprowadzania nowego modelu obsługi klientów zamożnych (obsługa w Centrach Bankowości Prywatnej, mobilni doradcy dostosowujący się do oczekiwań klientów)

Liczba klientów Bankowości Prywatnej (w tys.):



Wartość funduszy powierzonych Bankowości Prywatnej (w mln zł):



Bankowość Detaliczna

- rekordowy kwartał w sprzedaży kredytów hipotecznych

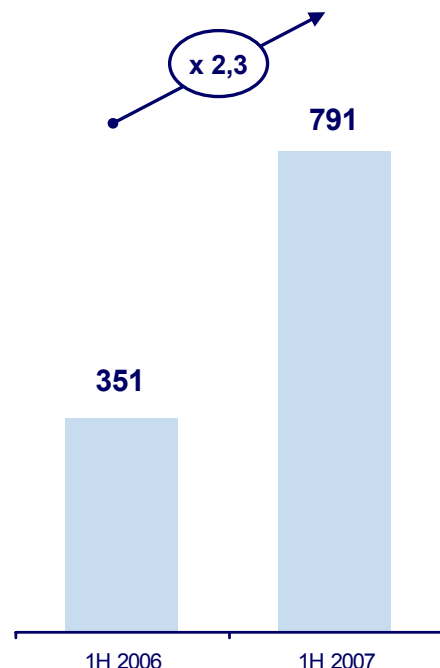
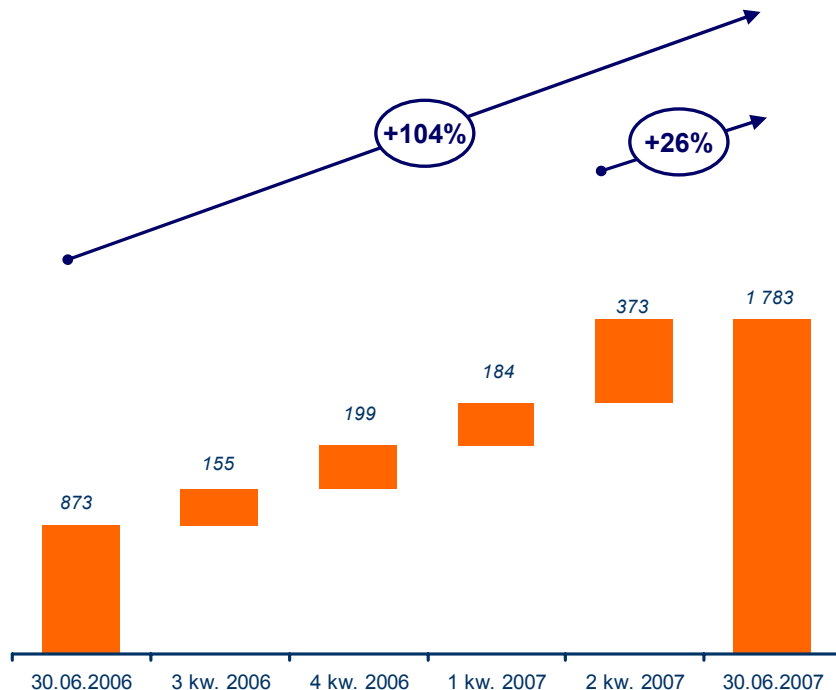


- Zaangażowanie w złotych kredytach hipotecznych na koniec 2 kw. br. osiągnęło poziom blisko 1,8 mld zł co w porównaniu z końcem czerwca 2006 oznacza wzrost o 104% (+911 mln zł). Wolumen złotych kredytów hipotecznych wzrósł w ciągu 2 kw. 2007 o 373 mln zł. Dla porównania w analogicznym okresie 2006 roku przyrost ekspozycji kredytowej wyniósł 165 mln zł
- Wartość portfela kredytów hipotecznych ogółem przekroczyła 2 mld zł (wzrost o 65%, +801 mln zł)
- Sprzedaż nowych kredytów hipotecznych w 1 połowie 2007 roku osiągnęła wartość 791 mln zł, czyli ponad 2-krotnie więcej niż w analogicznym okresie 2006

Złotowe kredyty hipoteczne segmentu detalicznego*
(w mln zł):

Wolumen sprzedaży nowych kredytów (w mln zł):

Wyciśnij nawet
200 000 zł
na kredycie hipotecznym!



*w tym pożyczki zabezpieczone hipoteką

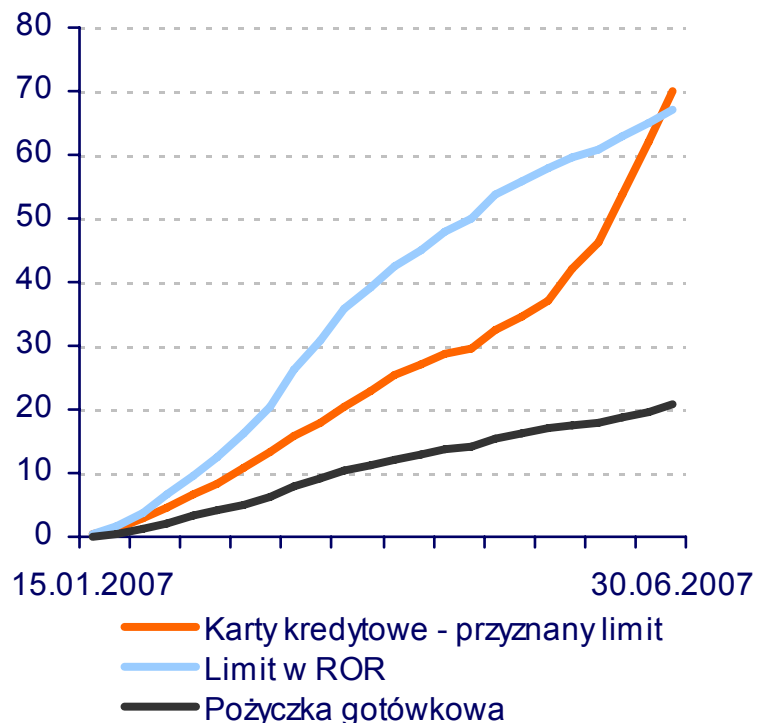
Bankowość Detaliczna

- pierwsze wyniki sprzedaży produktów kredytowych za pomocą aplikacji Front-End

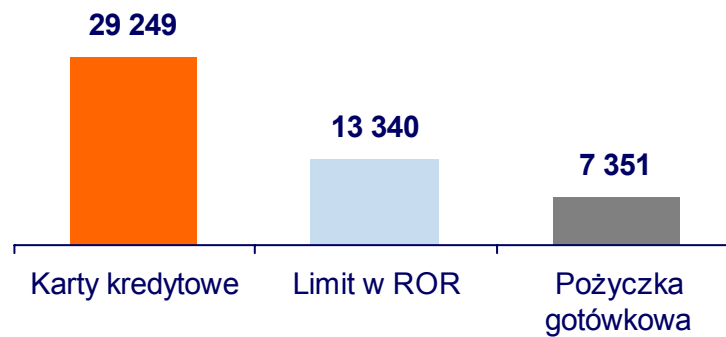


- Widoczne efekty sprzedaży produktów kredytowych z wykorzystaniem aplikacji Front End – sprzedaż produktów kredytowych z wykorzystaniem nowego systemu wyniosła łącznie 158 mln zł począwszy od jego uruchomienia w styczniu br
- Zwiększenie sprzedaży kart kredytowych w drugim kwartale

Wartość sprzedaży produktów kredytowych za pomocą aplikacji Front End – narastająco (w mln zł):



Liczba sprzedanych produktów/podpisanych umów za pomocą aplikacji Front End na dzień 30 czerwca 2007



Bankowość Detaliczna

- karty kredytowe: widoczne efekty działań sprzedażowych



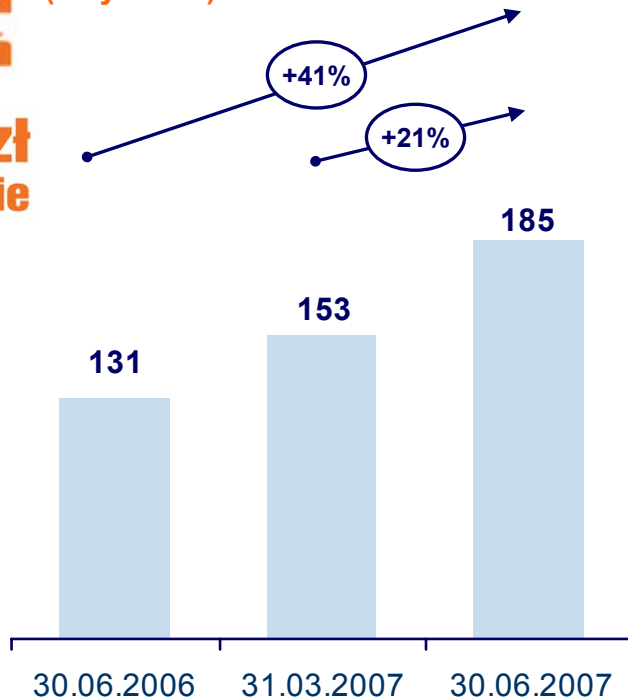
- Aktywizacja procesu sprzedaży kart kredytowych:
 - sprzedaż za pomocą nowej aplikacji Front End
 - usprawnienie procesu kredytowego
 - realizacja akcji prescoringowej oraz uatrakcyjnienie oferty cenowej
- Dobry kwartał w sprzedaży kart kredytowych: wzrost liczby kart kredytowych o 32 tys. kw./kw. (+21%)
- Wzrost wartości udzielonego limitu z 479 mln zł do 829 mln zł (+73% r/r), przy jednoczesnym przyroście zadłużenia ze 141 mln zł do 197 mln zł (+ 40% r/r)

Karta kredytowa bez zaświadczeń

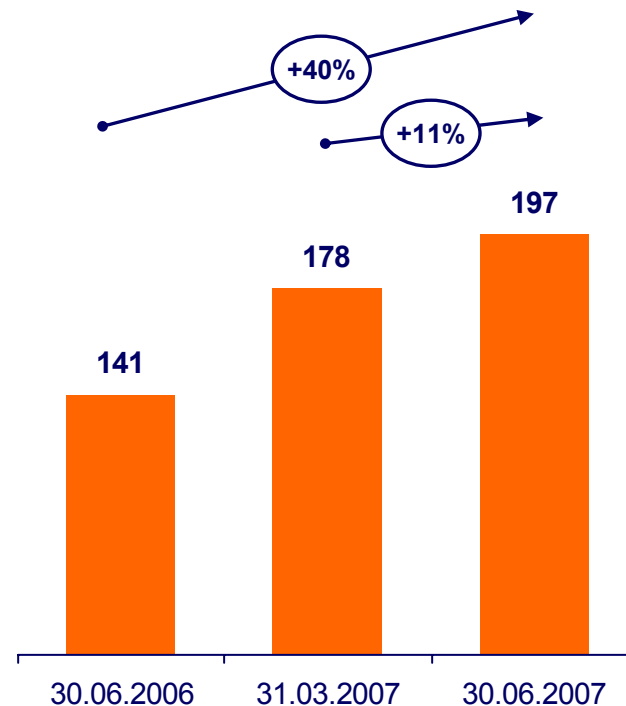
**+ 50 zł
w prezencie**



Ilość aktywnych kart kredytowych
(w tys. szt.):



Wykorzystany limit (w mln zł):



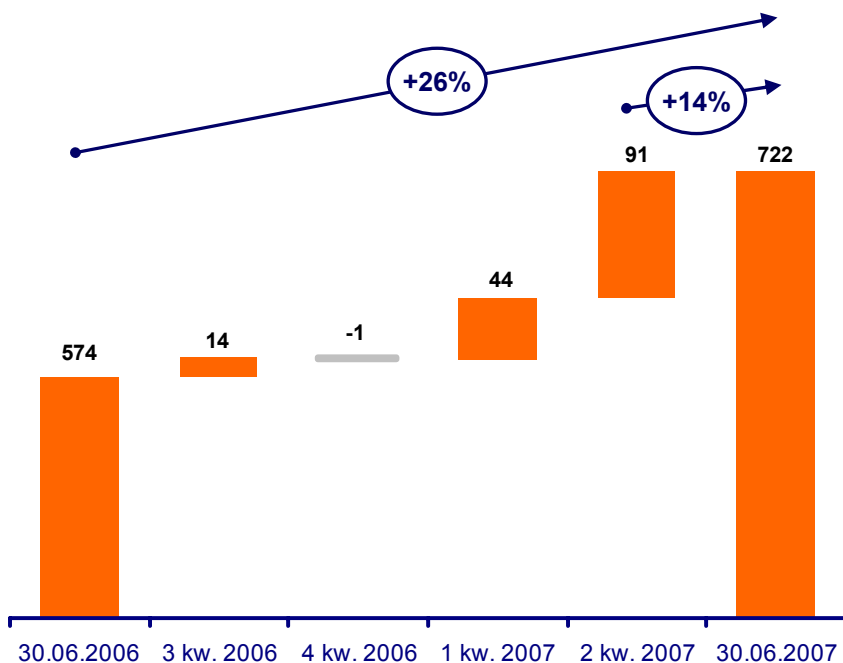
Bankowość Detaliczna

- rewitalizacja akcji kredytowej w segmencie małych firm

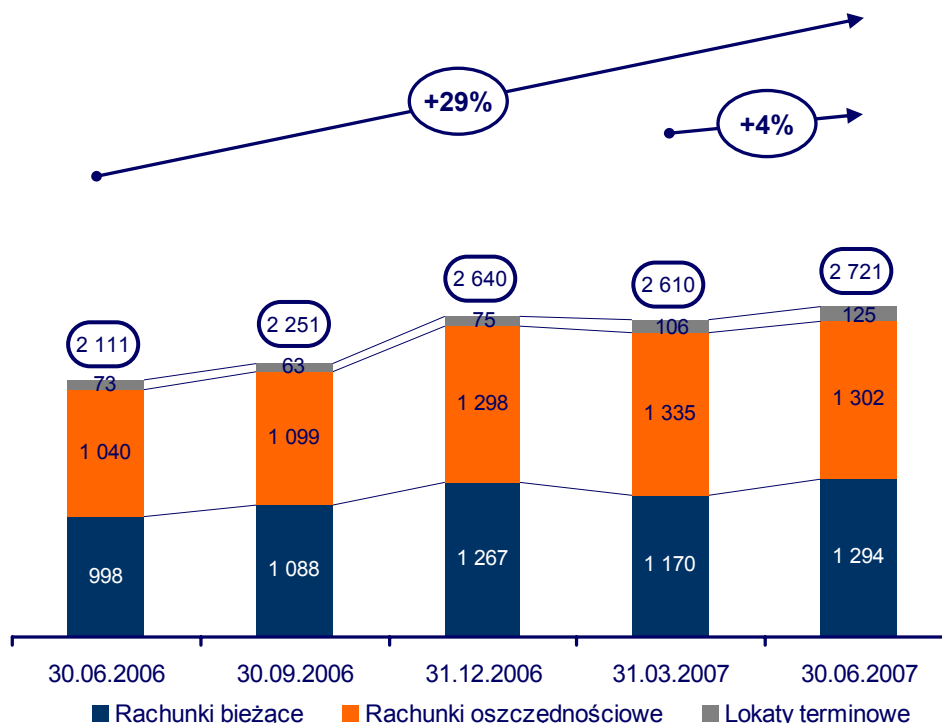


- Przyrost zaangażowania kredytowego o 91 mln zł (+14%) w 2 kwartale 2007 w następstwie akcji prescoringowej przeprowadzonej w drugim kwartale br.
- Wzrost wartości środków zgromadzonych na rachunkach małych firm ogółem o blisko 610 mln zł r/r (+29%) do poziomu ponad 2,7 mld zł

Wolumen kredytów ogółem klientów segmentu małych firm (w mln zł):



Wolumen depozytów małych firm (w mln zł):



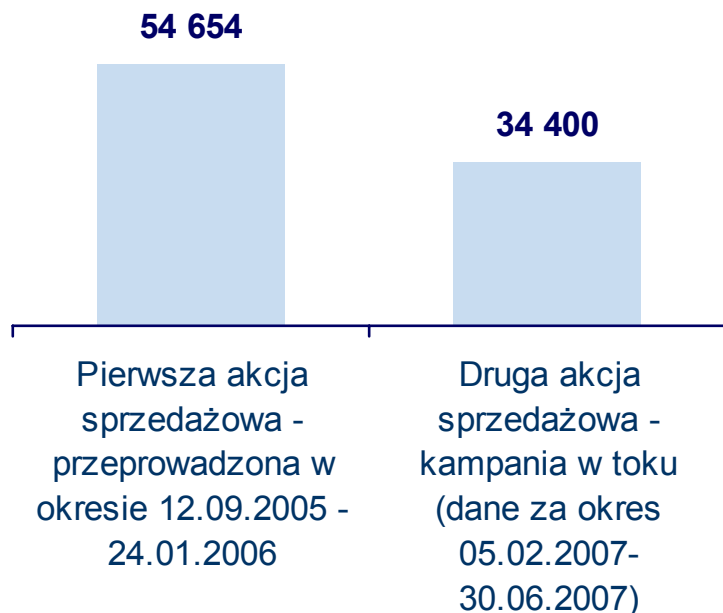
Bankowość Detaliczna

- bancassurance: sprzedaż dodatkowych ubezpieczeń NNW klientom Banku

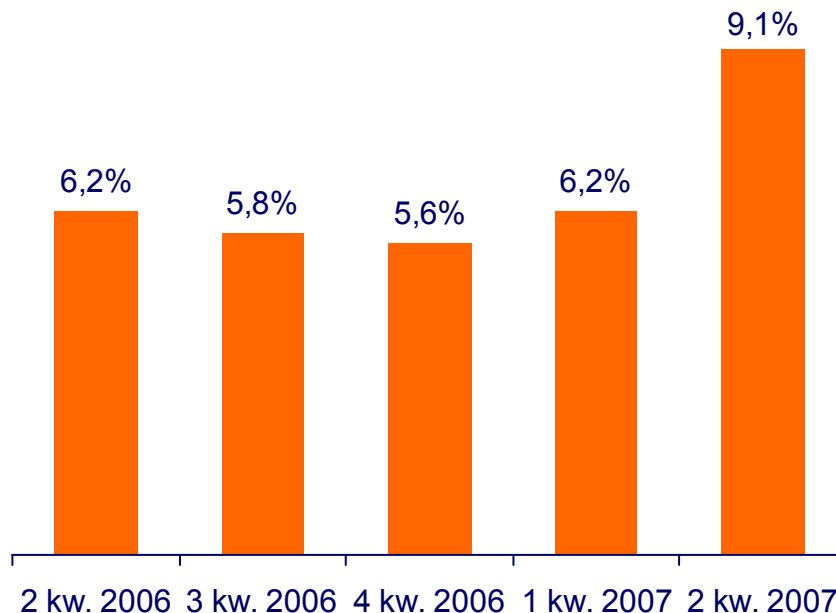


- Pozytywne efekty akcji dosprzedaży dodatkowych ubezpieczeń NNW posiadaczom Konta z Lwem przeprowadzonych na przełomie 2005 i 2006 roku oraz w pierwszym półroczu br. – łącznie w trakcie obydwu akcji zawartych zostało blisko 90 tys. umów ubezpieczenia
- Wzrost udziału posiadaczy dodatkowego ubezpieczenia NNW w ogólnej liczbie posiadaczy Konta z Lwem do poziomu ponad 9%

Liczba dodatkowych ubezpieczeń NNW sprzedanych posiadaczom Konta z Lwem podczas poszczególnych akcji sprzedażowych:



Udział posiadaczy dodatkowego ubezpieczenia NNW w ogólnej liczbie posiadaczy Konta z Lwem (tzw. poziom penetracji)*:



* spadek udziału posiadaczy ub. dodatkowego w 3 i 4 kw. 2006 roku był efektem "czyszczenia" bazy rejestru ubezpieczonych z błędnych/pustych rekordów

Bankowość Korporacyjna

- kontynuacja pozytywnych trendów z poprzedniego kwartału

Bankowość Detaliczna

- Pierwsze efekty wdrożenia aplikacji **Front End** –sprzedaż produktów kredytowych z wykorzystaniem nowego systemu wyniosła łącznie **158 mln zł** począwszy od jego uruchomienia w styczniu br
- Wzrost liczby klientów segmentu detalicznego o ok. 212 tys. (+11% r/r)
- Stabilna, silna pozycja w segmencie lokowania środków: wzrost portfela funduszy powierzonych o **blisko 1/3 r/r** do poziomu **32,1 mld zł**
- Wzrost wolumenu rachunków oszczędnościowych o 2,1 mld zł w ciągu roku (+ 15%)
- Wzrost wolumenu aktywów TFI dystrybuowanych przez grupę ING Banku Śląskiego ponad 2,5-krotnie wyższa w porównaniu ze stanem na koniec czerwca 2006 (wzrost o 5 mld zł, +158%)
- Rekordowy kwartał w sprzedaży kredytów hipotecznych - **508 mln zł**
- Wzrost akcji kredytowej małych firm o 26% r/r oraz depozytowej o 29% r/r
- Wzrost wolumenu środków Bankowości Prywatnej o 60% r/r (o 3,3 mld zł)

Bankowość Korporacyjna

- Wzrost liczby klientów korporacji obserwowany we wszystkich segmentach – łącznie o **471 klientów r/r**
- Wzrost wartości portfela kredytów dla korporacji ogółem o ponad **2,8 mld zł r/r (+31%)**
- Wzrost wolumenu depozytów klientów korporacyjnych o **27% r/r** do poziomu do blisko **14,4 mld zł**
- Wzrost liczby klientów korporacyjnych korzystających z systemów bankowości internetowej (ING BankOnLine) o **blisko 50%**
- Spadek do **1,2%** udziału przelewów papierowych w ogólnej liczbie realizowanych przelewów
- Wzrost dochodów ze sprzedaży produktów Rynków Finansowych w segmencie dużych i średnich firm o **15,2 mln zł r/r (+ 53%)** przy postępującej korzystnej zmianie struktury dochodów
- Wzrost zysku netto ING Securities do poziomu **38,4 mln zł (+ 44% r/r)**

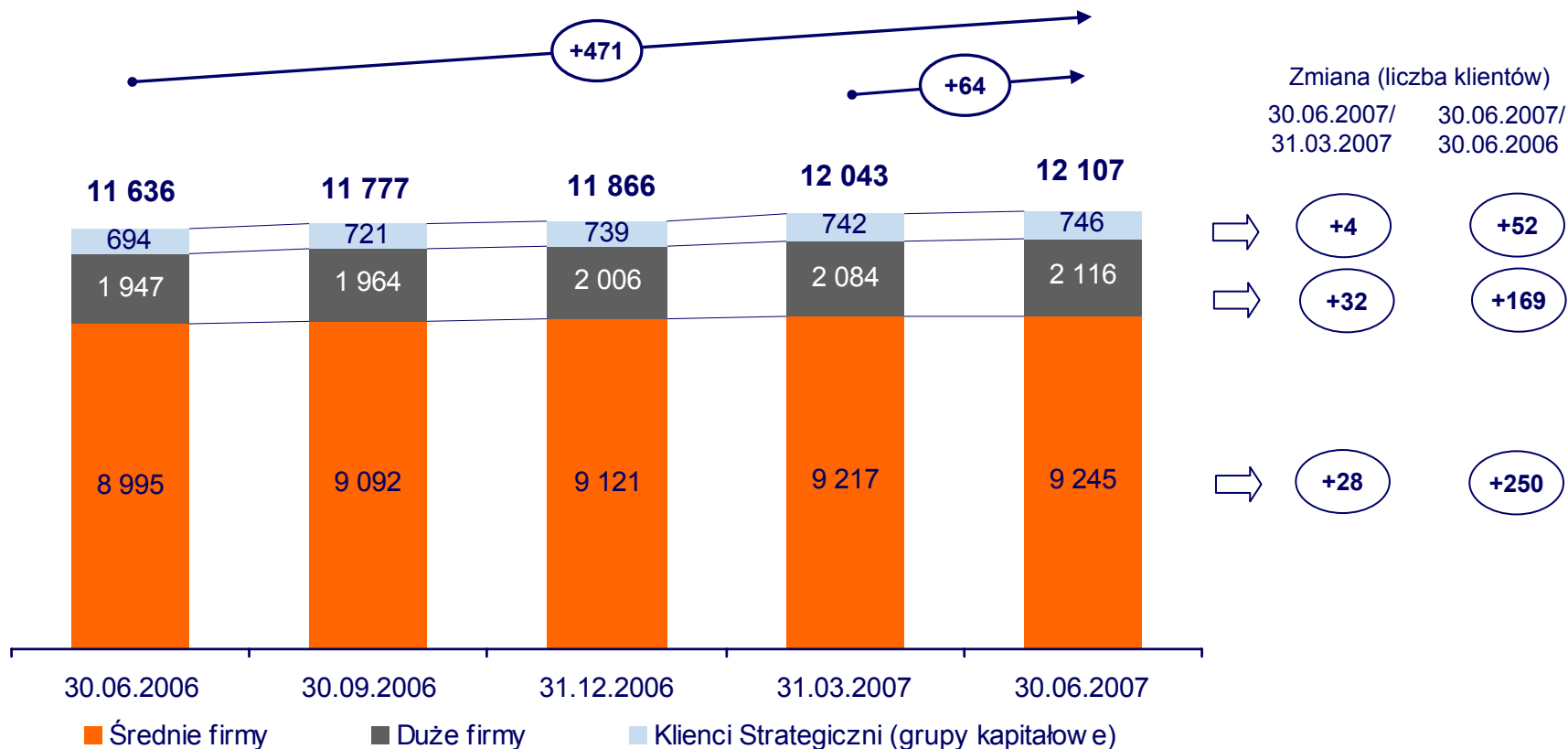
Bankowość Korporacyjna

- wzrost liczby klientów korporacyjnych



- Wzrost liczby klientów korporacji o 471 r/r
- Wzrost bazy klientów obserwowany we wszystkich segmentach. Najwyższą roczną dynamiką odznaczał się segment dużych firm (+9%)

Liczba klientów korporacyjnej sieci sprzedaży*:



* Przy uwzględnieniu efektów resegmentacji klientów

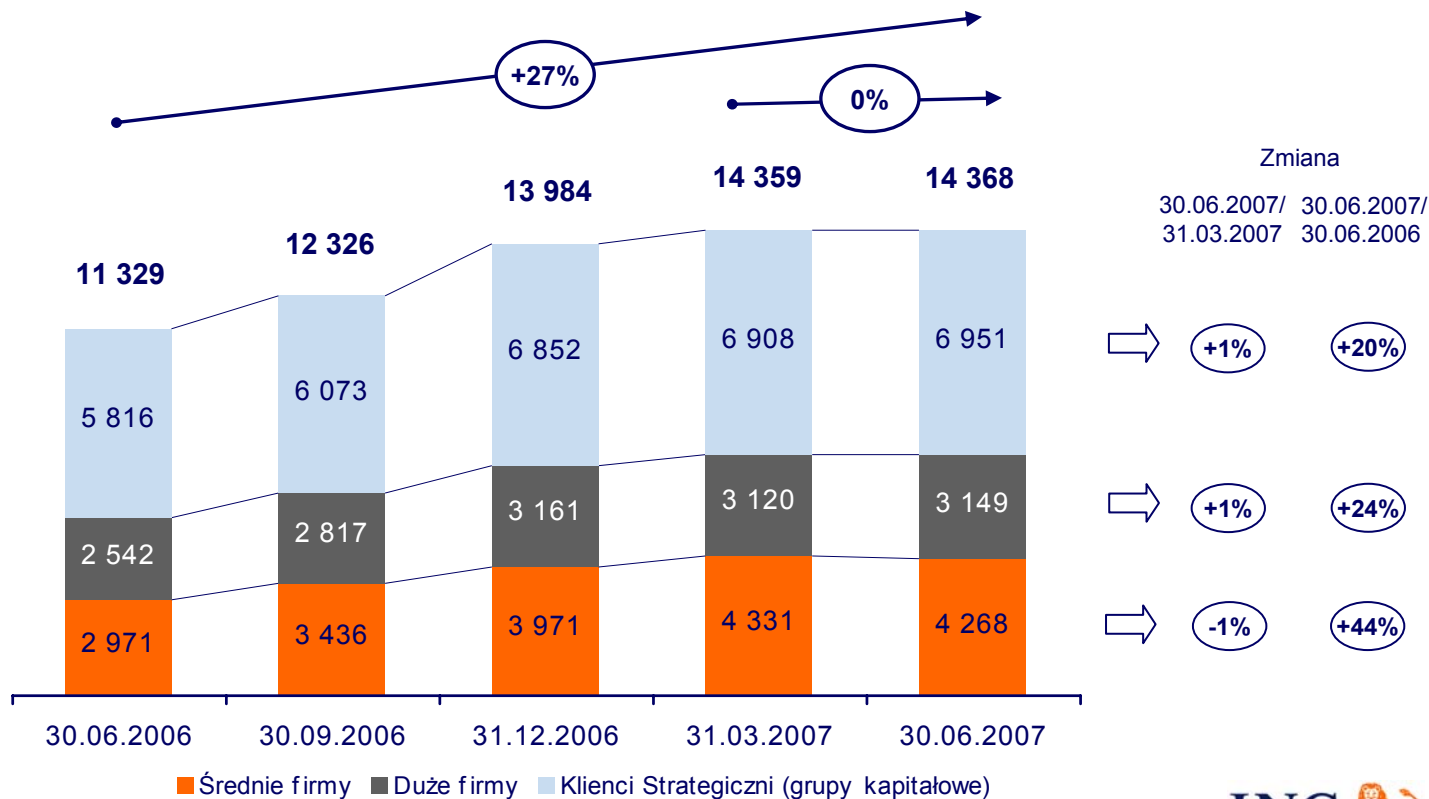
Bankowość Korporacyjna

- wolumen depozytów klientów korporacyjnych na stabilnym poziomie



- Wolumenu depozytów klientów korporacyjnych na stabilnym poziomie (14,4 mld zł) w porównaniu do stanu z 31 marca 2007
- Wzrost wartości portfela depozytów korporacji ogółem w ciągu roku o blisko 3 mld zł (+27%)
- Przyrost wolumenu depozytów obserwowany szczególnie w segmencie średnich i dużych firm (odpowiednio o 44% i 24% r/r)

Wolumen depozytów klientów korporacyjnych (w mln zł):



Bankowość Korporacyjna

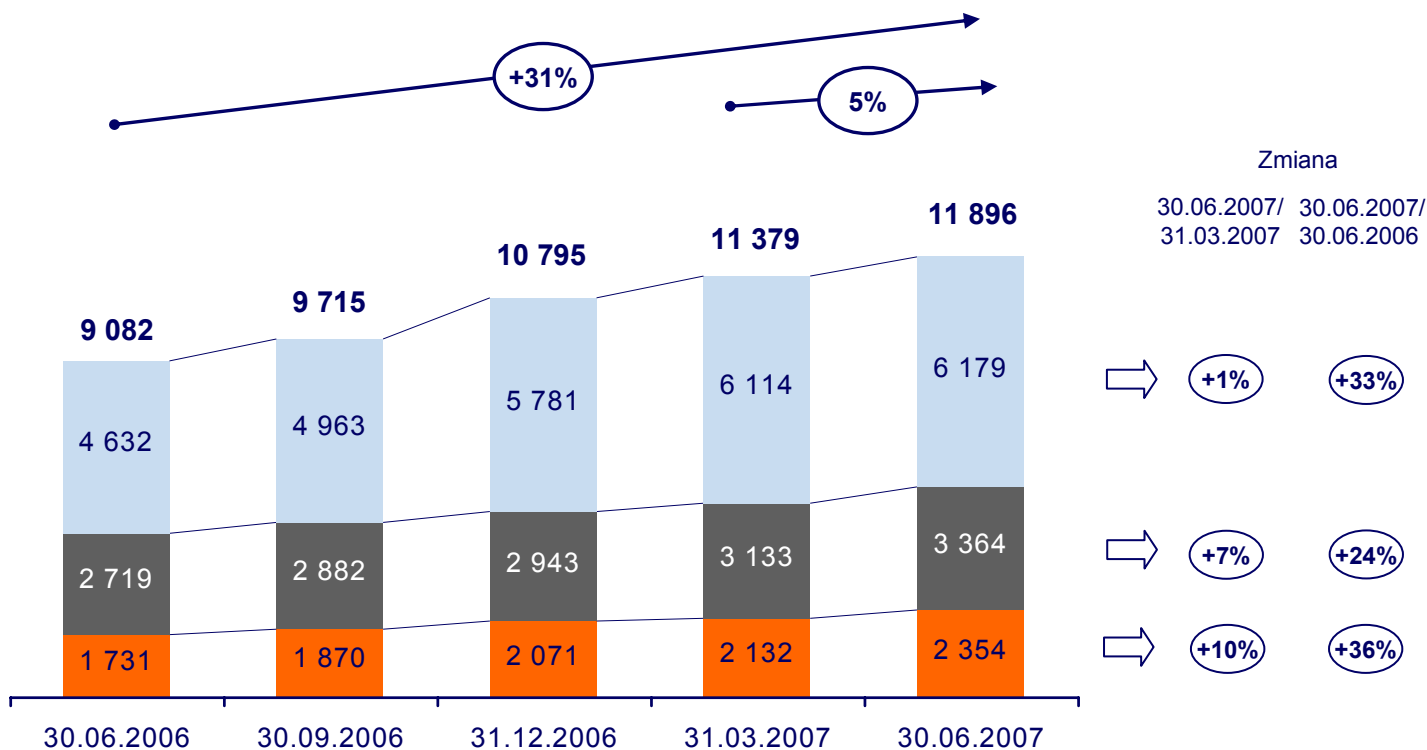
- wzrost wartości portfela kredytów dla korporacji o 2,8 mld zł



- Wzrost wartości portfela kredytów ogółem w ciągu roku do 11,9 mld zł, co oznacza, iż ekspozycja kredytowa klientów bankowości korporacyjnej była o blisko 1/3 wyższa w porównaniu ze stanem na 30 czerwca 2006
- Wzrost zaangażowania kredytowego w segmencie dużych i średnich firm łącznie o blisko 1,3 mld zł w ciągu roku (+28%). Najwyższą roczną dynamiką odznaczały się kredyty średnich firm (+36%)
- Dynamiczny wzrost kredytów w segmencie klientów strategicznych o ponad 1,5 mld zł r/r (+33%)



Wolumen kredytów dla klientów korporacyjnych (w mln zł)*:



* łącznie z ABL ■ Średnie firmy ■ Duże firmy ■ Klienci Strategiczni (grupy kapitałowe)

Bankowość Korporacyjna

- wzrost przychodów ze sprzedaży produktów RF o 53% w segmencie dużych i średnich firm

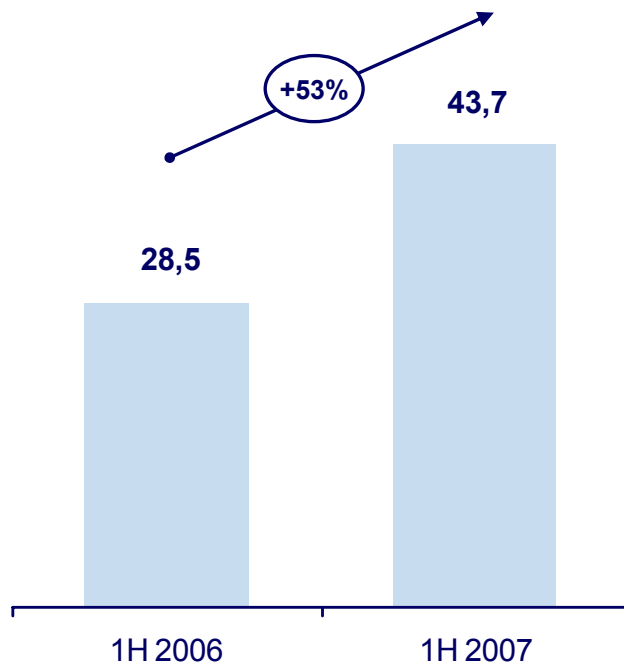


- Dalszy wzrost dochodów w segmencie dużych i średnich firm na skutek aktywnej sprzedaży produktów Rynków Finansowych przez sieć placówek banku
- Wzrost dochodów ze sprzedaży produktów Rynków Finansowych o 15,2 mln zł r/r (+ 53%) w segmencie dużych i średnich firm
- Postępujące, korzystne zmiany struktury dochodów: zmniejszenie udziału dochodów generowanych z prostych transakcji wymiany walutowej oraz lokowania środków na rzecz bardziej zaawansowanych i dochodowych transakcji pochodnych

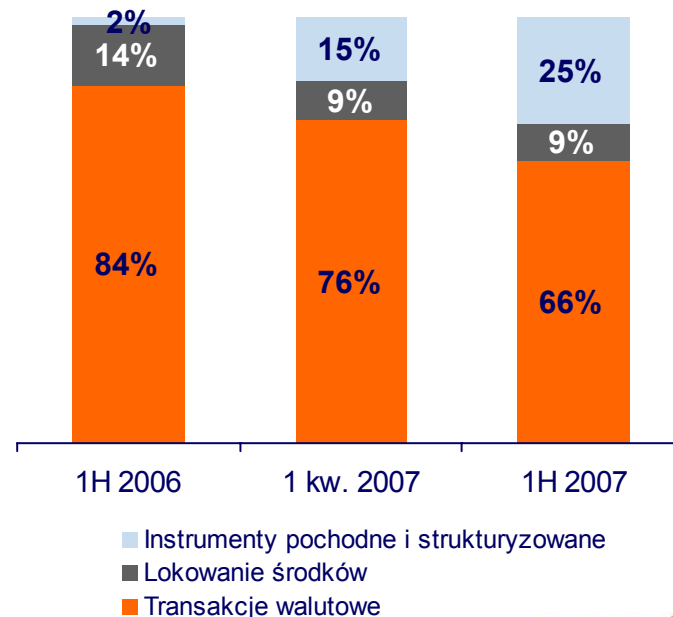
Produkty Rynków Finansowych



Przychody ze sprzedaży instrumentów RF w segmencie dużych i średnich firm (w mln zł):



Struktura przychodów ze sprzedaży produktów RF w segmencie dużych i średnich firm:



Bankowość Korporacyjna

- nowe inicjatywy produktowe

Pierwsza akcja Fast Track



‘Fast Track’ to szybka ścieżka kredytowa dla małych zaangażowań, polegająca na automatycznym wyznaczeniu limitów transakcyjnych dla klientów korporacyjnych.

- Wyznaczone limity mające charakter decyzji kredytowej dotyczącej zestawu standardowych produktów finansowania krótkoterminowego
- **Cel akcji:** skrócenie czasu potrzebnego na złożenie klientowi wiążącej oferty kredytowej dzięki uproszczeniu procedur oraz ograniczeniu liczby jednostek biorących udział w procesie decyzyjnym

SIMP Deposit



Prace nad rozszerzeniem oferty produktowej, w wyniku których na przełomie lipca i sierpnia ING Bank Śląski jako pierwszy na rynku wprowadził do oferty System Zarządzania Kaucjami SIMP Deposit

- Nowy system pozwala na kompleksowe zarządzanie pojedynczymi kaucjami. Usługa umożliwia naliczanie i księgowanie odsetek dla każdej kaucji wpłaconej przez Interesantów
- Rozwiązanie skierowane jest przede wszystkim do sądów

Factoring Odwrócony



Faktoring Odwrócony jako innowacyjna forma finansowania dostawców skierowana do klientów korporacyjnych.

- Program oparty na umowie zawartej pomiędzy Klientem, ING Commercial Finance Polska, ING Bank oraz każdym z dostawców Klienta
- Dostawcy finansowani na uproszczonych zasadach (na ryzyko odbiorcy), bez analizy kondycji finansowej oraz konieczności przedstawiania zabezpieczeń
- Podstawa do udzielenia finansowania to informacje o zaakceptowanych do płatności wierzytelnościach przekazane przez klienta



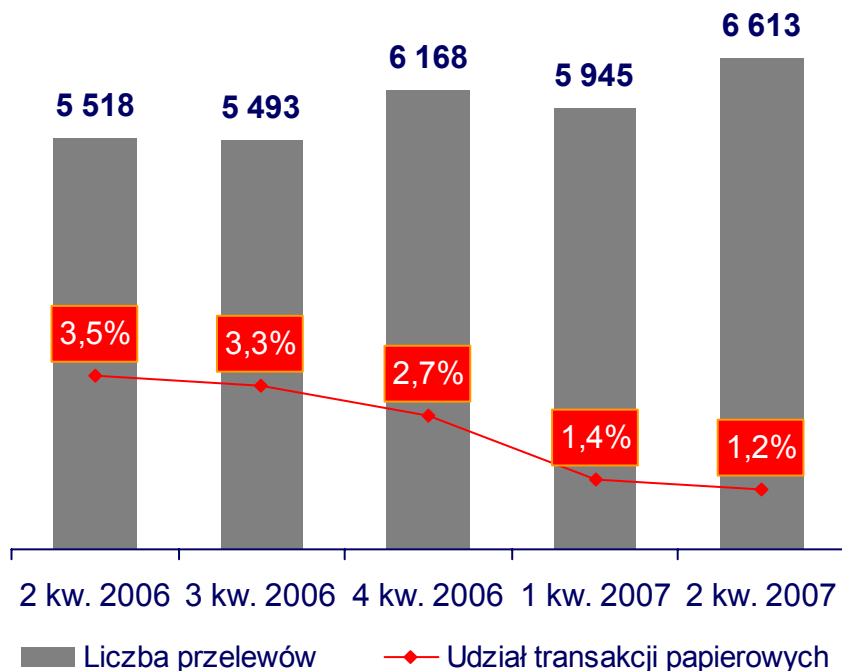
Bankowość Korporacyjna

- spadek udziału przelewów papierowych do 1,2%

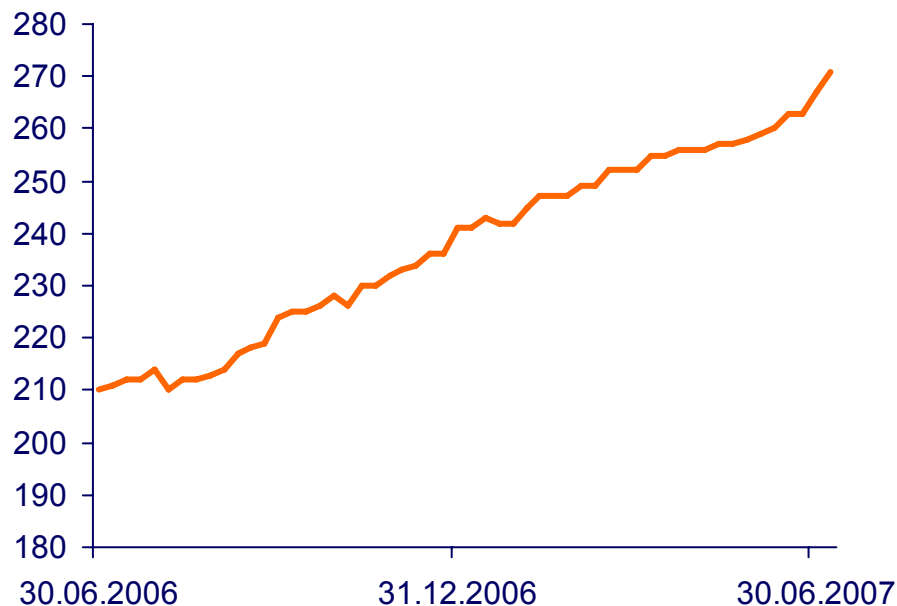


- Wzrost liczby klientów korporacyjnych korzystających z systemów bankowości internetowej (ING BankOnLine) o blisko 50% r/r
- Znaczące ograniczenie liczby papierowych wyciągów oraz liczby papierowych transakcji osiągnięte pomimo stałego zwiększania się liczby realizowanych transakcji ogółem - spadek do 1,2% udziału przelewów papierowych w ogólnej liczbie realizowanych przelewów
- Wzrost liczby użytkowników Systemu Identyfikacji Masowych Płatności (SIMP) o ponad 29% r/r

Liczba przelewów (w tys.) /
udział transakcji papierowych:



Liczba użytkowników Systemu Identyfikacji Masowych
Płatności (SIMP):



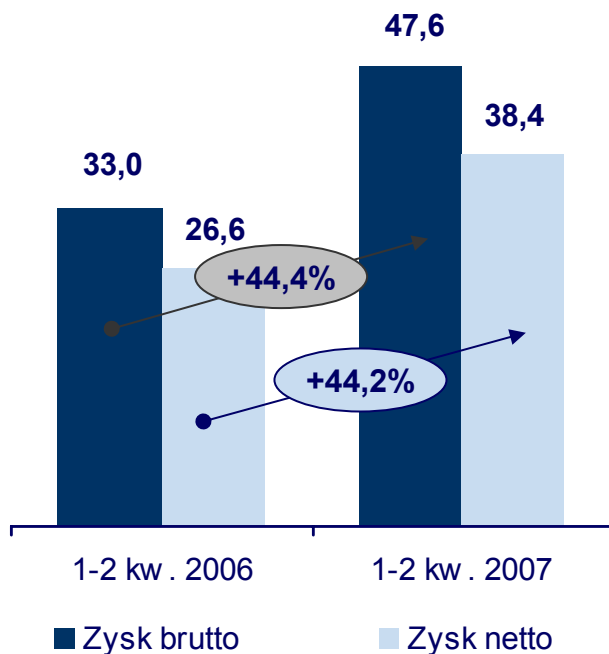
Bankowość Korporacyjna

- wzrost zysku netto ING Securities o 44% r/r



- W 1 połowie 2007 roku ING Securities osiągnęło zysk netto na poziomie 38,4 mln zł wobec 26,6 mln zł w analogicznym okresie ubiegłego roku (+ 44%)
- Wzrost udziału w obrotach na rynku akcji do 10,8% na koniec 1 półrocza 2007 wobec 10,7% na koniec 1 półrocza 2006 (awans z 4 pozycji na 2) oraz w obrotach na rynku kontraktów terminowych z 5,5% do 5,8% (awans z 7 pozycji na 5)
- Uzyskanie tytułu „Najlepszej instytucji finansowej w 2006 roku” w rankingu „Rzeczpospolitej” w kategorii „Domy i Biura Maklerskie”
- Przyrost liczby internetowych rachunków maklerskich o 68% r/r do poziomu blisko 10 tys.

Wyniki finansowe ING Securities (w mln zł):



Najważniejsze transakcje przeprowadzone przez ING Securities w 1 połowie 2007:

Equity Capital Markets	
Poland	02/07
CEDC US\$43.5m Accelerated global tender	
CEDC Sole Global Coordinator and Bookrunner	
Poland	05/07
CEDC US\$24.8m Accelerated global tender	
CEDC Sole Global Coordinator and Bookrunner	

- Polmos Białystok* - pośrednictwo w publicznym wezwaniu ogłoszonym przez Carey Agri Sp. z o.o. (wartość 261 mln PLN), styczeń 2007
- CEDC* – oferta pierwotna przeprowadzona w procesie przyspieszonej księgi popytu bez sporządzania prospektu emisyjnego (wartość 43,5 mln USD), luty 2007
- CEDC* - pośrednictwo w sprzedaży pakietu akcji należącego do BOTAPOL Management BV (wartość 25 mln USD), maj 2007
- Polmos Białystok* - pośrednictwo w przymusowym wykupie akcji ogłoszonym przez Carey Agri Sp. z o.o. (wartość 109 mln PLN), czerwiec 2007

Spis treści

1. Wprowadzenie do wyników finansowych oraz pozycja rynkowa Banku
2. Rozwój biznesu
3. **Wyniki finansowe za 2 kw. 2007**
4. Załączniki

Wyniki ING Banku Śląskiego za 2 kwartały 2007

- wzrost podstawowych wielkości

w mln zł	1-2 kw. 2006	1-2 kw. 2007	zmiana
Wynik z tytułu odsetek	447,6	518,5	+ 15,8%
Wynik z tytułu prowizji i opłat	311,1	415,5	+ 33,6%
Przychody ogółem *	912,1	1 068,0	+ 17,1%
Koszty ogółem	602,5	689,5	+ 14,4%
Wynik przed kosztami ryzyka	309,6	378,4	+ 22,2%
Koszty ryzyka	93,9	34,8	- 62,9%
Zysk brutto	403,5	413,3	+ 2,4%
Zysk netto **	332,1	335,2	+ 0,9%
Suma bilansowa	43 119,8	52 796,6	+ 22,4%
Kapitały własne	3 389,6	3 621,9	+ 6,9%
ROA (%)	1,6%	1,4%	- 0,2 p.p.
ROE (%)	21,1%	20,5%	- 0,6 p.p.
Wskaźnik koszty/przychody (%)	66,1%	64,6%	- 1,5 p.p.
Wskaźnik przychody/aktywa (%)	4,0%	3,8%	- 0,2 p.p.
Wskaźnik koszty/aktywa (%)	2,9%	2,6%	- 0,3 p.p.

* Włączając udział w zyskach netto jednostek stowarzyszonych wykazywanych metodą praw własności

** Zysk netto przypadający na akcjonariuszy jednostki dominującej

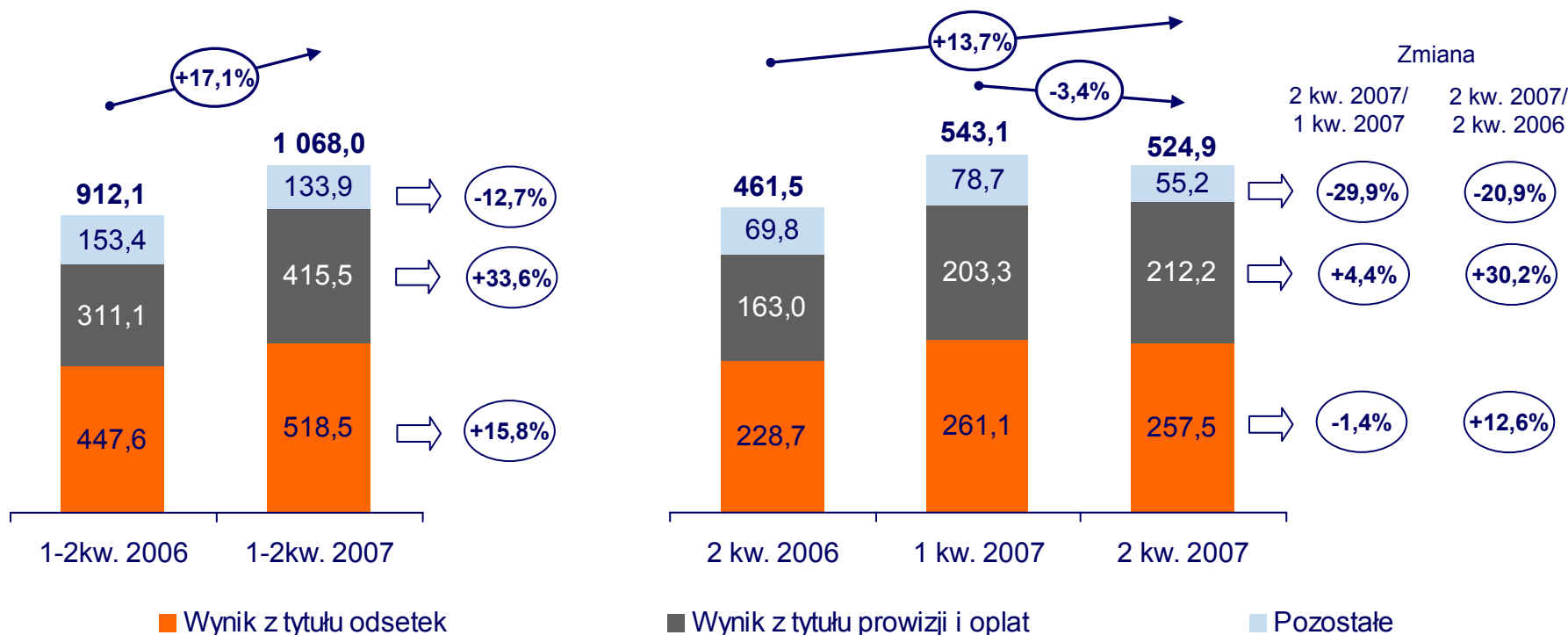
Przychody ogółem wg kategorii z rachunku wyników

- wzrost przychodów Banku o 17,1%



- Wzrost przychodów banku wypracowany głównie na bazie dochodów powtarzalnych
- Dalsza poprawa wyniku z tytułu odsetek rezultatem wzrostu wolumenów kredytów dla klientów detalicznych przy utrzymaniu większości marż na stabilnym poziomie
- Dynamiczny wzrost wyniku z tytułu prowizji i opłat w dużej mierze dzięki znaczącemu zwiększeniu przychodów z tytułu dystrybucji jednostek uczestnictwa funduszy inwestycyjnych oraz wyższych przychodów z działalności maklerskiej

Przychody ogółem wg kategorii z rachunku wyników (w mln zł)*



* w kategorii pozostałe ujęty został udział w zyskach netto jednostek stowarzyszonych wykazywanych metodą praw własności

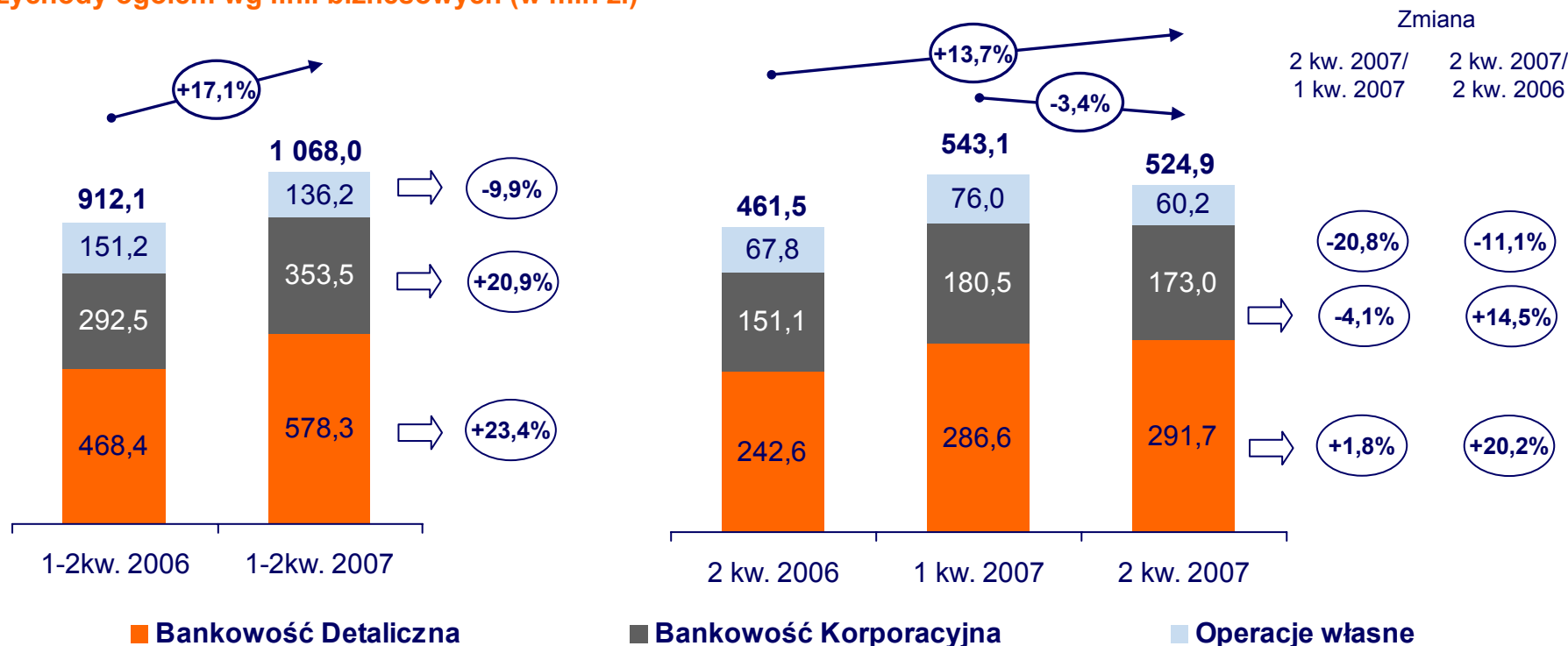
Przychody ogółem wg linii biznesowych

- wzrost przychodów Banku o 17,1%



- Równomierny przyrost przychodów w segmentach Bankowości Detalicznej oraz Bankowości Korporacyjnej w ujęciu narastającym
- Dalszy stabilny wzrost przychodów Bankowości Detalicznej, głównie za sprawą aktywizacji sprzedaży produktów kredytowych
- Utrzymanie przychodów Bankowości Korporacyjnej na znacznie wyższym poziomie w odniesieniu do roku ubiegłego rezultatem dalszego wzrostu liczby klientów i wolumenów

Przychody ogółem wg linii biznesowych (w mln zł)



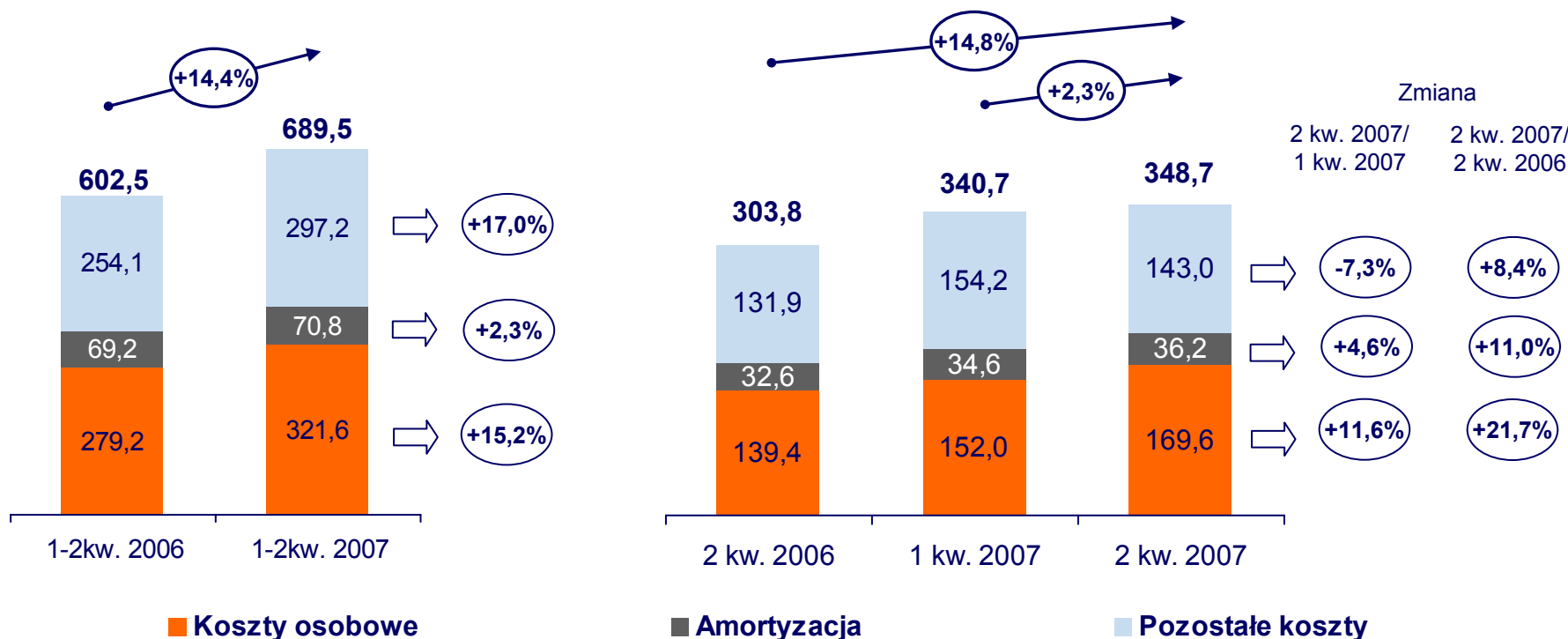
Koszty ogółem wg rodzajów

- poprawa wskaźnika kosztów do przychodów do poziomu 64,6%



- Wzrost kosztów osobowych spowodowany przede wszystkim indeksacją płac od kwietnia br. oraz wyższymi kosztami wynagrodzeń na skutek powiązania systemu motywacyjnego z wynikami Banku
- Wzrost pozostałych kosztów w ujęciu rocznym spowodowany głównie:
 - prowadzeniem projektów strategicznych zmierzających do dalszego udoskonalenia procesów oraz optymalizacji struktur sprzedaży
 - wzrostem kosztów wynajmu powierzchni sprzedażowych związanym z rozwojem sieci placówek partnerskich

Koszty wg rodzajów (w mln zł):



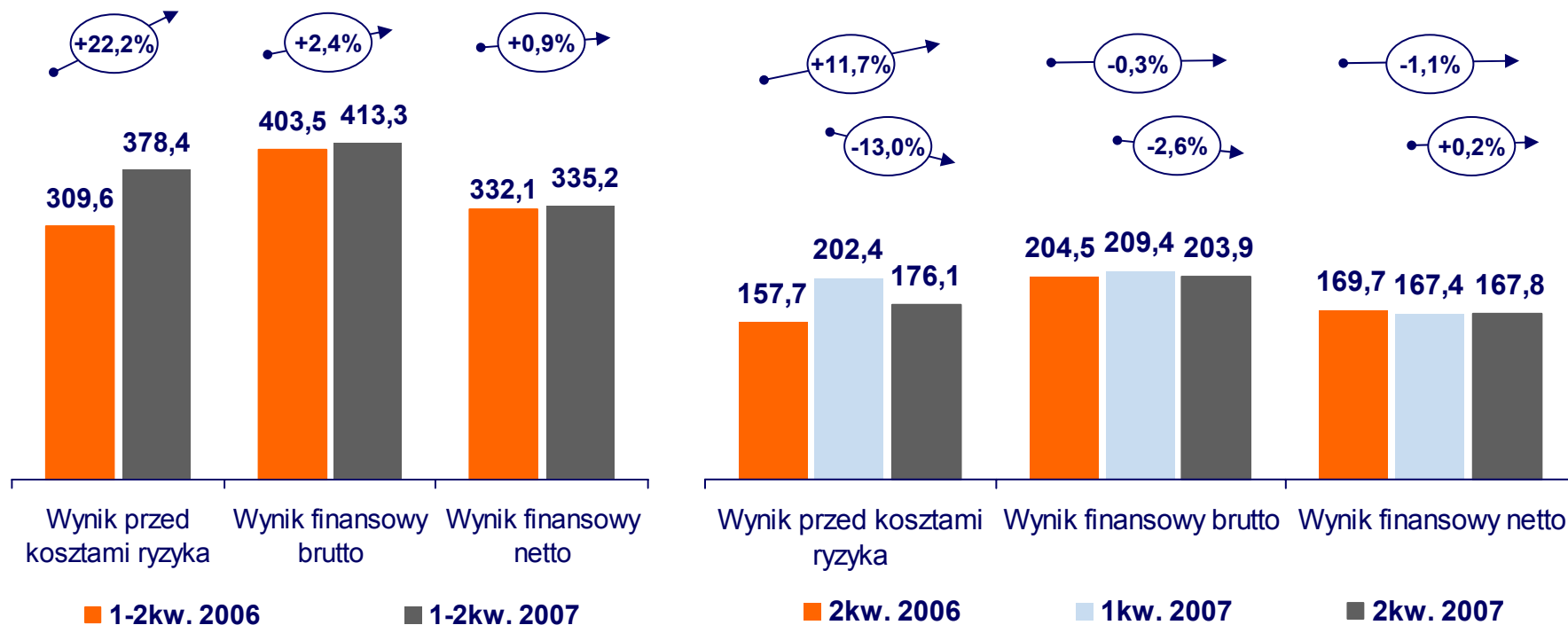
Wynik finansowy

- poprawa wyniku przed kosztami ryzyka o 22,2% w ujęciu narastającym



- Znacząca poprawa wyniku Banku przed kosztami ryzyka w stosunku do analogicznych okresów roku ubiegłego dzięki dynamicznemu wzrostowi przychodów Banku
- Utrzymanie wyniku finansowego Banku po 2 kw. 2007 na poziomie zbliżonym do wyniku z analogicznego okresu roku ubiegłego pomimo znacznie niższych przychodów wynikających z rozwiązania rezerw. Przychody z tytułu rozwiązania rezerw za 2 kwartały 2007 roku wyniosły 34,8 mln zł, podczas gdy za 2 kwartały 2006 roku wyniosły one 93,9 mln zł

Wynik finansowy przed kosztami ryzyka / brutto / netto (w mln zł)



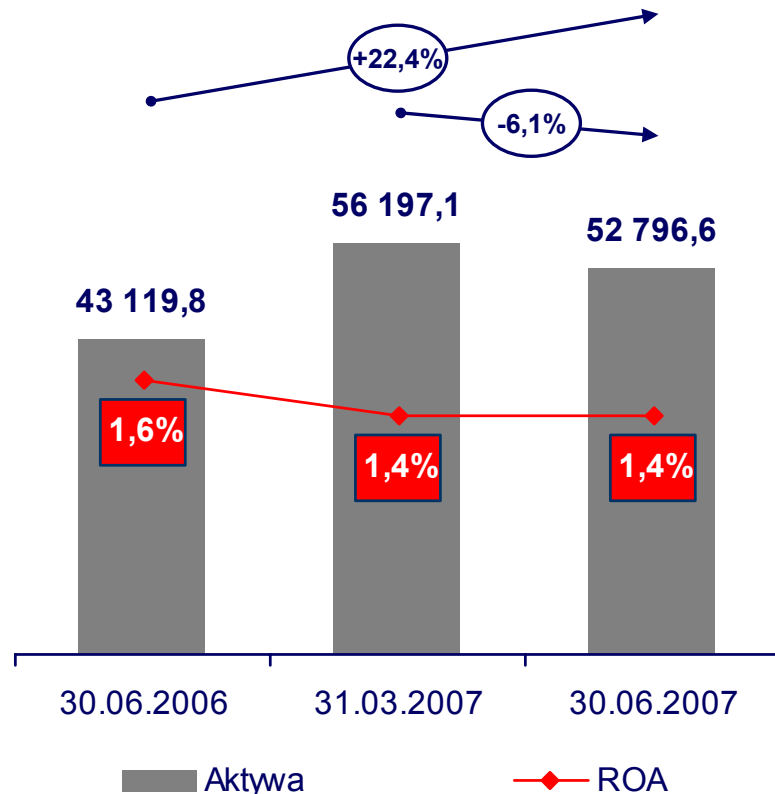
Aktywa, kapitały własne oraz wskaźniki rentowności

- utrzymaniu rentowności na stabilnym poziomie

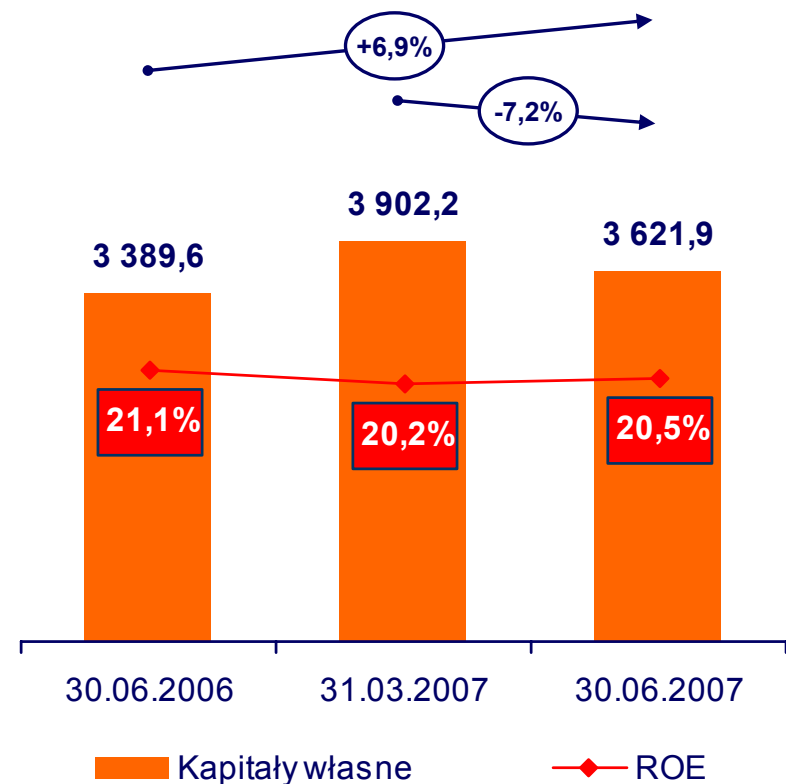


- Spadek wartości aktywów do poziomu 52,8 mld zł wynikający przede wszystkim ze zmniejszenia wolumenu transakcji na rynku międzybankowym oraz spadku wartości kapitałów własnych (głównie w wyniku wypłaty dywidendy w 2Q 2007)
- Utrzymanie wskaźników rentowności na stabilnym poziomie

Aktywa (w mln zł) / ROA :



Kapitały własne (w mln zł) / ROE :



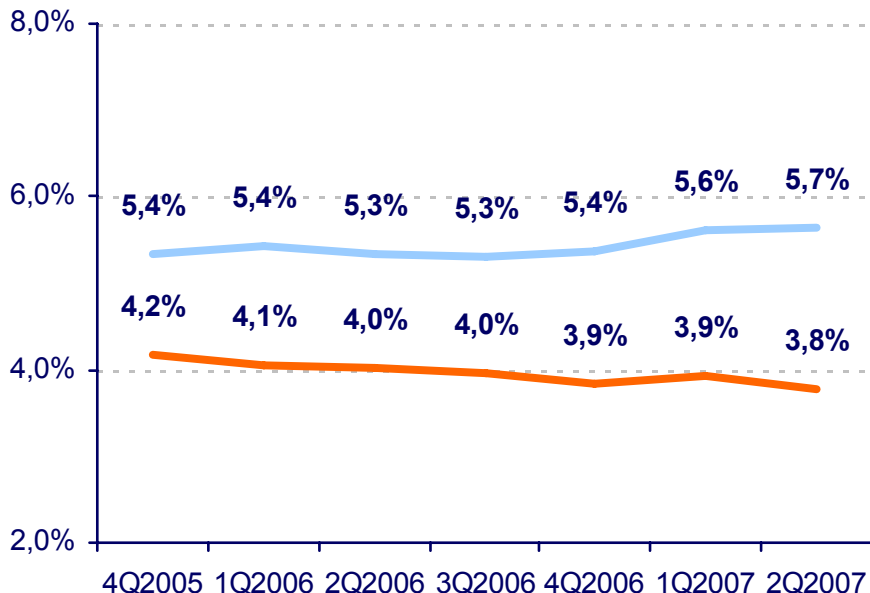
Przychody oraz koszty w odniesieniu do aktywów

- wartości wskaźników odzwierciedleniem realizacji strategii banku



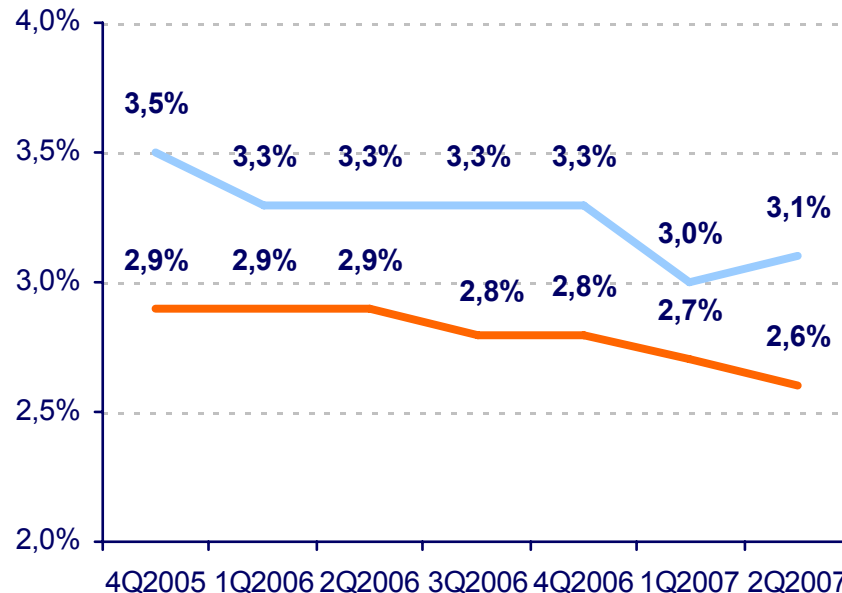
- Spadek wartości wskaźnika przychodów do aktywów efektem dynamicznej rozbudowy bazy klientowskiej przy jednoczesnym oferowaniu produktów po konkurencyjnych cenach
- Stopniowy spadek wartości wskaźnika kosztów do aktywów świadczący o utrzymaniu właściwych proporcji w procesie rozwoju biznesu

Wskaźnik przychodów do aktywów:



— ING Bank Śląski

Wskaźnik kosztów do aktywów:



— Średnia dla grupy rówieśniczej wg danych NBP

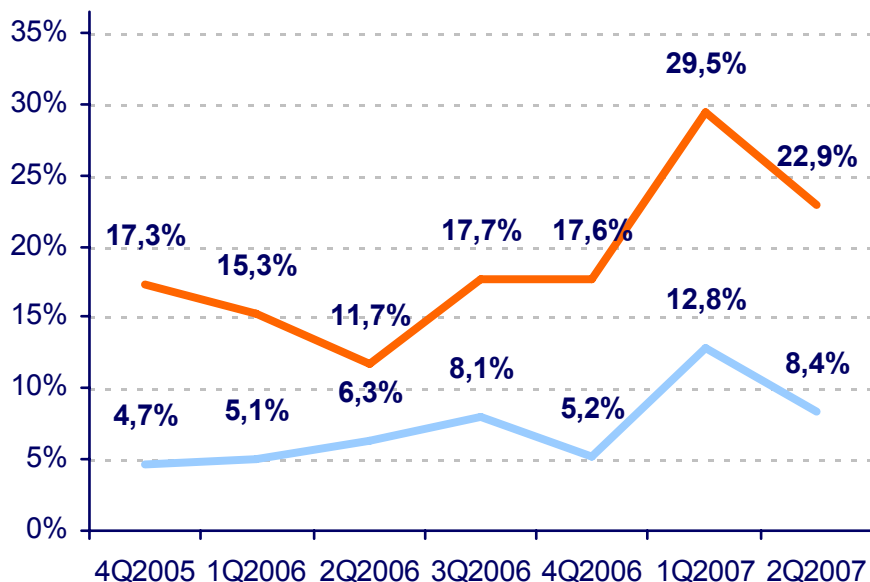
Aktywa banku

- aktywa przypadające na 1 pracownika na poziomie 7 mln zł



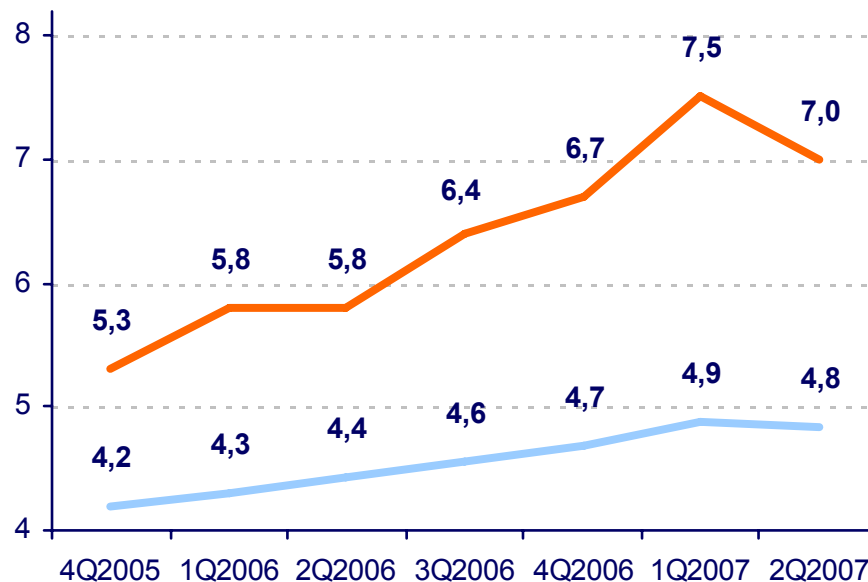
- Stabilny wzrost prezentowanych wartości świadczący o konsekwentnej realizacji strategii wzrostu - wzmocnieniu pozycji rynkowej banku poprzez stały wzrost organiczny we wszystkich segmentach działalności
- Wartość aktywów przypadających na 1 pracownika oraz stopa przyrostu aktywów w ujęciu rocznym znacznie przewyższające średnie dla grupy rówieśniczej wg danych NBP

Stopa przyrostu aktywów (r/r):



— ING Bank Śląski

Aktywa przypadające na 1 pracownika (w mln zł):



— Średnia dla grupy rówieśniczej wg danych NBP

Aktywa banku

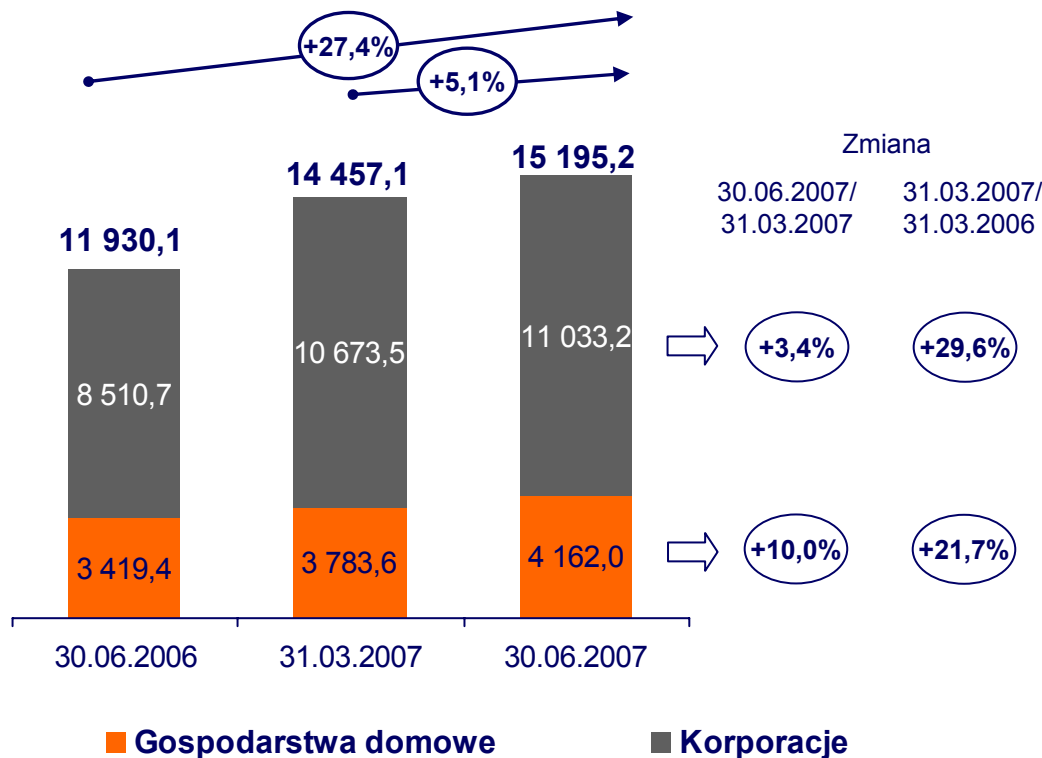
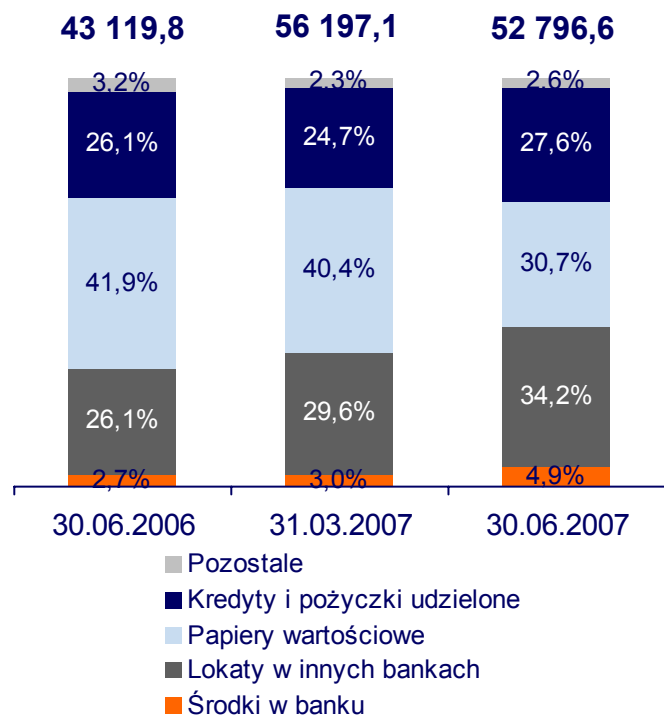
- wzrost wolumenu kredytów dla klientów o 27,4%



- Wzrost akcji kredytowej, zarówno w segmencie klientów korporacyjnych jak i gospodarstw domowych, wynikiem poprawy procesów obsługi klienta i wykorzystania dobrej koniunktury w gospodarce
- Kontynuacja zmian w strukturze lokowania wolnych środków pieniężnych – stopniowe przechodzenie z coraz mniej rentownych papierów wartościowych (obligacji) na lokaty w innych bankach
- Wzrost udziału kredytów i pożyczek w strukturze aktywów banku (z 24,7% do 27,6% na koniec 2 kw. 2007)

Struktura aktywów:

Kredyty dla klientów brutto (w mln zł):



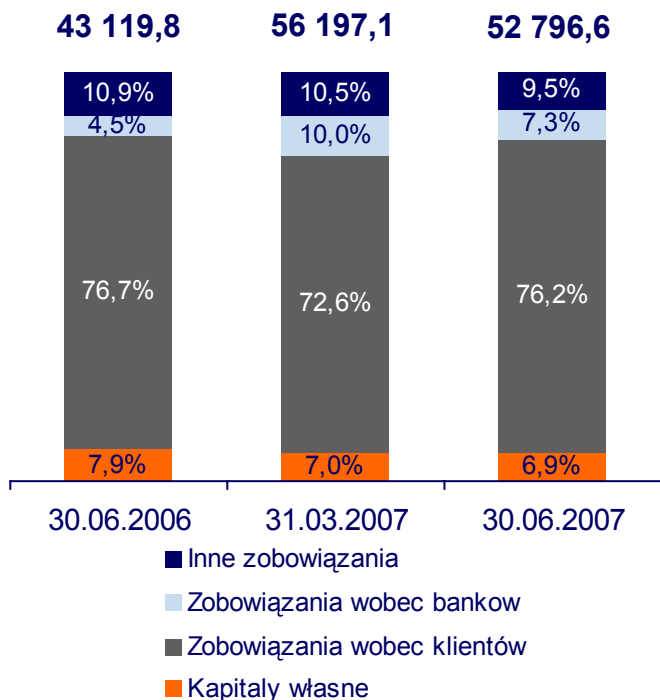
Pasywa banku

- utrzymanie wolumenu depozytów ogółem na stabilnym, wysokim poziomie

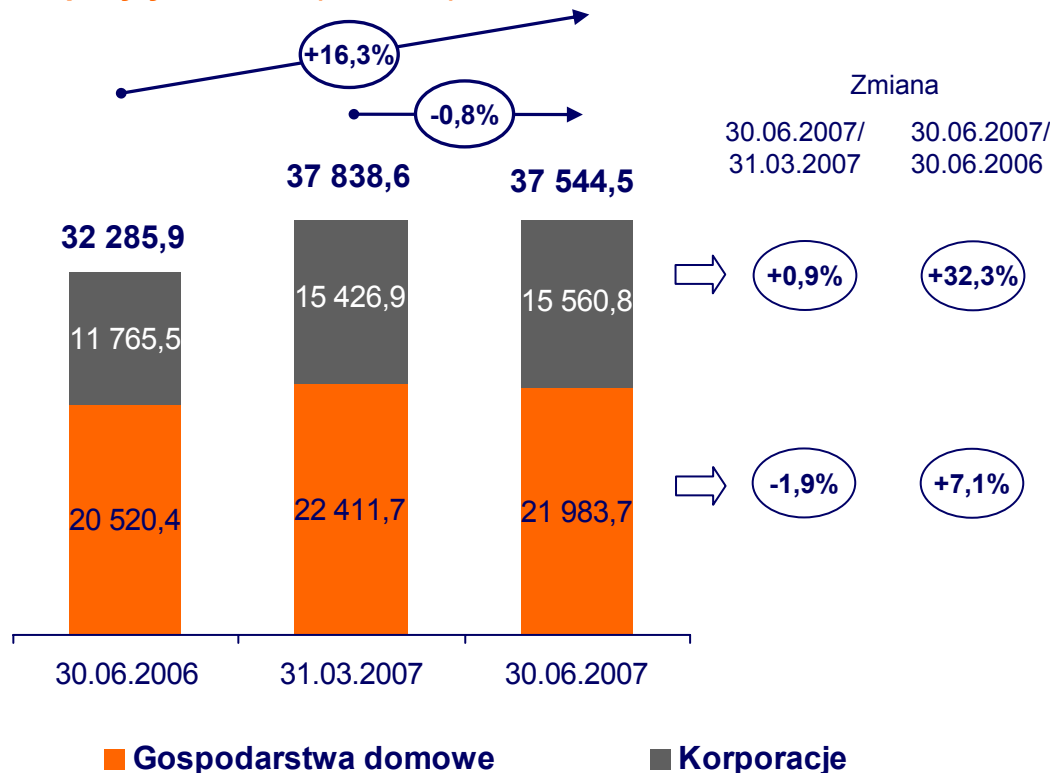


- Utrzymanie wolumenu depozytów ogółem na poziomie zbliżonym do pierwszego kwartału br.
- Niewielki spadek wartości depozytów gospodarstw domowych związany z lokowaniem przez klientów coraz większej ilości wolnych środków w funduszach inwestycyjnych. Spadek odnotowany przez Bank znacznie niższy w porównaniu ze spadkiem obserwowanym na rynku w tym segmencie w drugim kwartale 2007
- Wzrost udziału zobowiązań wobec klientów w strukturze Banku do poziomu 76,2%

Struktura pasywów:



Depozyty klientów (w mln zł):



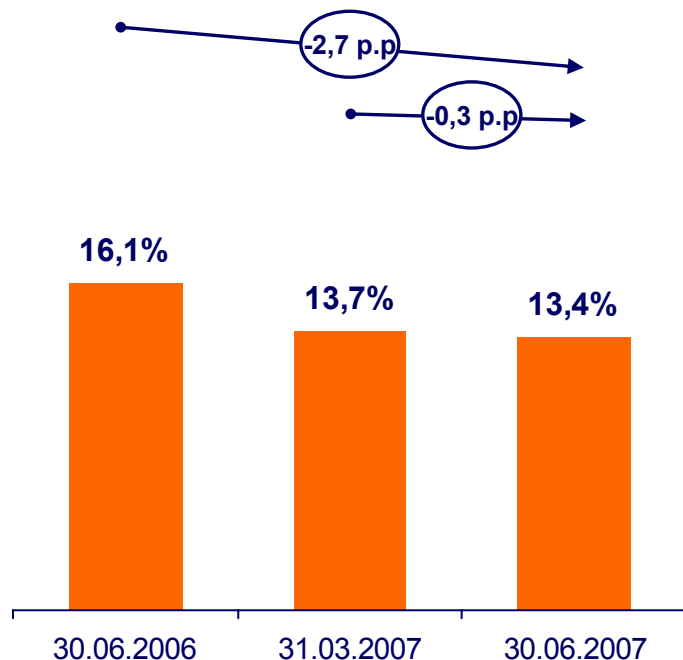
Wypłacalność oraz wskaźnik kredytów do depozytów

- wzrost wolumenu kredytów w stosunku do depozytów do poziomu 40,5%

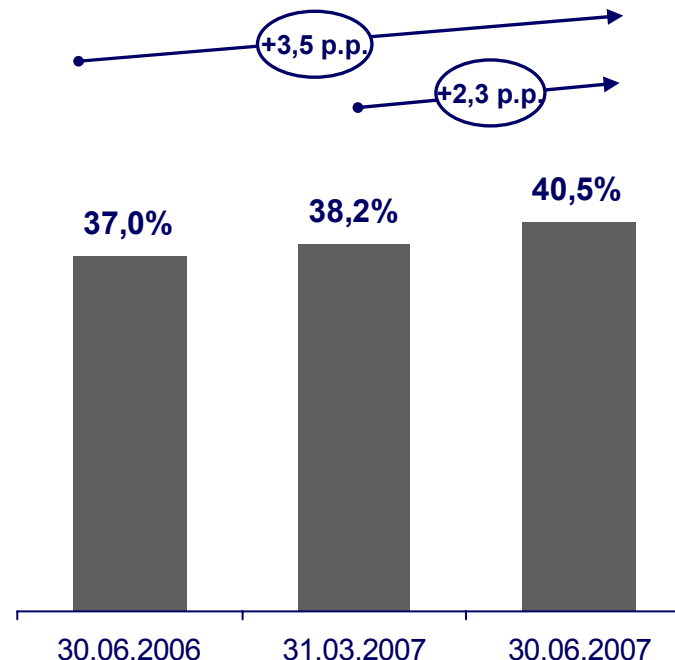


- Utrzymanie wartości współczynnika wypłacalności na bezpiecznym poziomie pomimo dalszego wzrostu akcji kredytowej
- Dalszy wzrost wolumenu kredytów w stosunku do depozytów świadczący o coraz efektywniejszym wykorzystaniu środków finansowych pozyskanych przez Bank

Współczynnik wypłacalności:



Wskaźnik kredytów do depozytów:



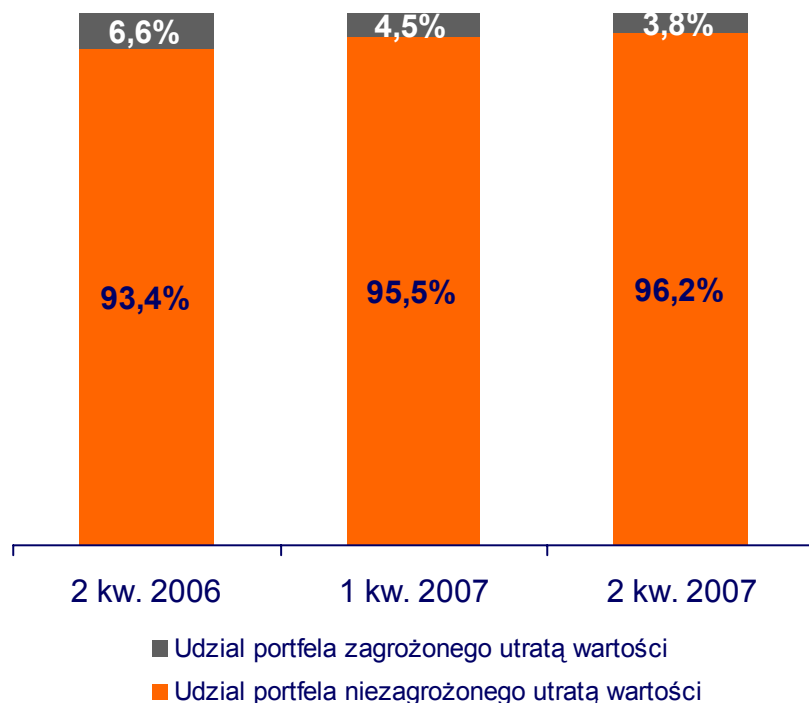
Portfel kredytowy oraz odpisy na utratę wartości

- dalszy spadek udziału portfela zagrożonego utratą wartości

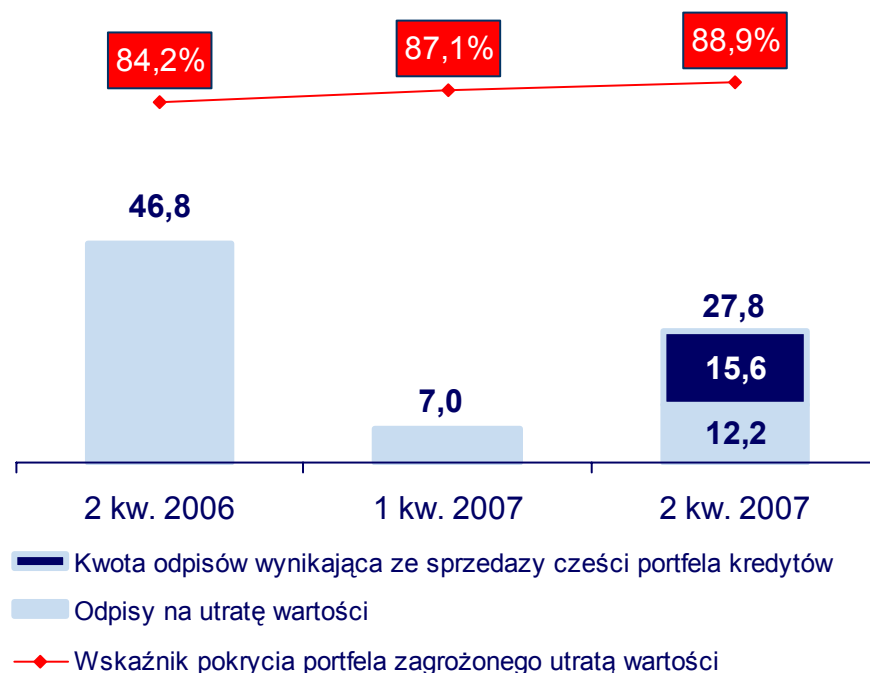


- Spadek udziału rezerw w wyniku Banku. Wyższe niż w pierwszym kwartale przychody z tytułu rozwiązania rezerw wynikające przede wszystkim ze sprzedaży części portfela kredytów detalicznych (wpływ na wynik brutto w kwocie 15,6 mln zł)
- Utrzymanie ostrożnej polityki tworzenia zabezpieczeń w odniesieniu do portfela kredytów zagrożonych utratą wartości – wskaźnik pokrycia portfela zagrożonego utratą wartości na poziomie 88,7%
- Stopniowy spadek udziału portfela zagrożonego utratą wartości w całości portfela – jakość portfela wyższa od średniej dla sektora

Udział portfela zagrożonego utratą wartości w całości portfela kredytowego:



Odpisy na utratę wartości (w mln zł) / Wskaźnik pokrycia portfela zagrożonego utratą wartości:



Spis treści

1. Wprowadzenie do wyników finansowych oraz pozycja rynkowa Banku
2. Rozwój biznesu
3. Wyniki finansowe za 2 kw. 2007
4. **Załączniki**

Wyniki ING Banku Śląskiego

- rachunek wyników w ujęciu kwartalnym

Kwartałny rachunek wyników ING Banku Śląskiego (układ analityczny, skonsolidowany):

w mln zł	1kw. 2006	2kw. 2006	3kw. 2006	4kw. 2006	1kw. 2007	2kw. 2007
Bankowość Detaliczna	225,8	242,6	232,6	260,7	286,6	291,7
Bankowość Korporacyjna	141,4	151,1	145,1	145,9	180,5	173,0
Operacje własne	83,5	67,8	72,6	71,1	76,0	60,2
<i>Działalność handlowa na własny rachunek</i>	44,6	19,6	28,1	43,2	39,6	23,8
ALCO	38,9	48,2	44,6	27,9	36,4	36,4
Wynik na działalności bankowej	450,6	461,5	450,3	477,6	543,1	524,9
Koszty ogółem, w tym:	298,7	303,8	310,7	339,3	340,7	348,8
Koszty osobowe	139,8	139,4	140,4	159,7	152,0	169,6
Koszty marketingu	11,8	14,4	14,3	18,1	15,1	11,5
Amortyzacja	36,6	32,6	37,3	35,1	34,6	36,2
Pozostałe koszty	110,4	117,5	118,6	126,4	139,1	131,5
Wynik przed kosztami ryzyka	152,0	157,7	139,6	138,3	202,4	176,1
Saldo rezerw	47,1	46,8	56,8	15,0	7,0	27,8
Wynik brutto	199,0	204,5	196,5	153,3	209,4	203,9
CIT	-35,3	-33,0	-36,8	-50,3	-38,6	-34,3
Wynik netto	163,8	171,5	159,7	103,0	170,8	169,5
- przypadający na akcjonariuszy jednostki dominującej	162,4	169,7	156,8	102,5	167,4	167,8
- przypadający na udziały mniejszości	1,4	1,8	2,9	0,5	3,3	1,8