

2006

Wyniki za 4 kwartał 2006

Warszawa, 15 luty 2007



ING  BANK ŚLĄSKI

Informacja dla inwestorów

Niektóre oświadczenia zawarte w niniejszej informacji prasowej 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 informacji prasowej.

Spis treści

- 1. Wprowadzenie do wyników finansowych oraz pozycja rynkowa banku**
2. Rozwój biznesu
3. Wyniki finansowe za 4 kw. 2006
4. Załączniki

Cele strategiczne ING Banku Śląskiego

- konsekwentna realizacja celów strategicznych w 2006 roku

Pozyskiwanie nowych klientów:



Ponad 1 mln posiadaczy Otwartego Konta Oszczędnościowego w złotych polskich



Zwiększenie bazy klientów bankowości korporacyjnej

Intensyfikacja sprzedaży produktów kredytowych:



Najlepszy rok w sprzedaży kredytów hipotecznych



Wzrost akcji kredytowej w segmencie klientów korporacyjnych

Utrzymanie wysokiej jakości obsługi klientów:



Osiągnięcie czołowych pozycji w rankingach Newsweek oraz Forbes potwierdzeniem wysokich standardów obsługi klienta

Rozwój prostej i uczciwej oferty produktowej:



Standaryzacja i uproszczenie procedur, szczególnie w zakresie oferty kredytowej



Nowe produkty w segmencie klientów korporacyjnych

Przełożenie działań biznesowych na wyniki finansowe banku:



Długoterminowy wzrost dochodów banku



Utrzymanie rentowności kapitału na wysokim poziomie



Najwyższy zysk netto w historii banku

UMOCNIENIE POZYCJI RYNKOWEJ oraz WZROST WARTOŚCI FIRMY

Najważniejsze osiągnięcia biznesowe Banku

- wzrost podstawowych wielkości

w mln zł

	1-4 kw. 2005	1-4 kw. 2006	zmiana
Środki powierzone przez klientów *	33 712	42 620	+ 26,4%
Wolumen kredytów dla klientów ogółem	10 708	13 693	+ 27,9%
Wolumen kredytów dla klientów korporacyjnych	7 995	10 768	+ 34,7%
Wolumen kredytów hipotecznych	653	1 226	+ 87,7%
Liczba Otwartych Kont Oszczędnościowych **	881	1 036	+ 17,6%

* wliczając aktywa TFI

** rachunki w złotych polskich

Wyniki ING Banku Śląskiego za 4 kwartały 2006

- wzrost podstawowych wielkości

w mln zł	1-4 kw. 2005	1-4 kw. 2006	zmiana
Przychody ogółem *	1 708,2	1 826,1	+ 6,9%
Zysk brutto	705,8	753,3	+ 6,7%
Zysk netto **	549,5	591,4	+ 7,6%
Suma bilansowa	42 126,9	48 488,3	+ 15,1%
ROE (%)	18,2%	18,6%	+ 0,4 p.p.
Zysk na 1 akcję zwykłą	42,23	45,45	+ 7,6%

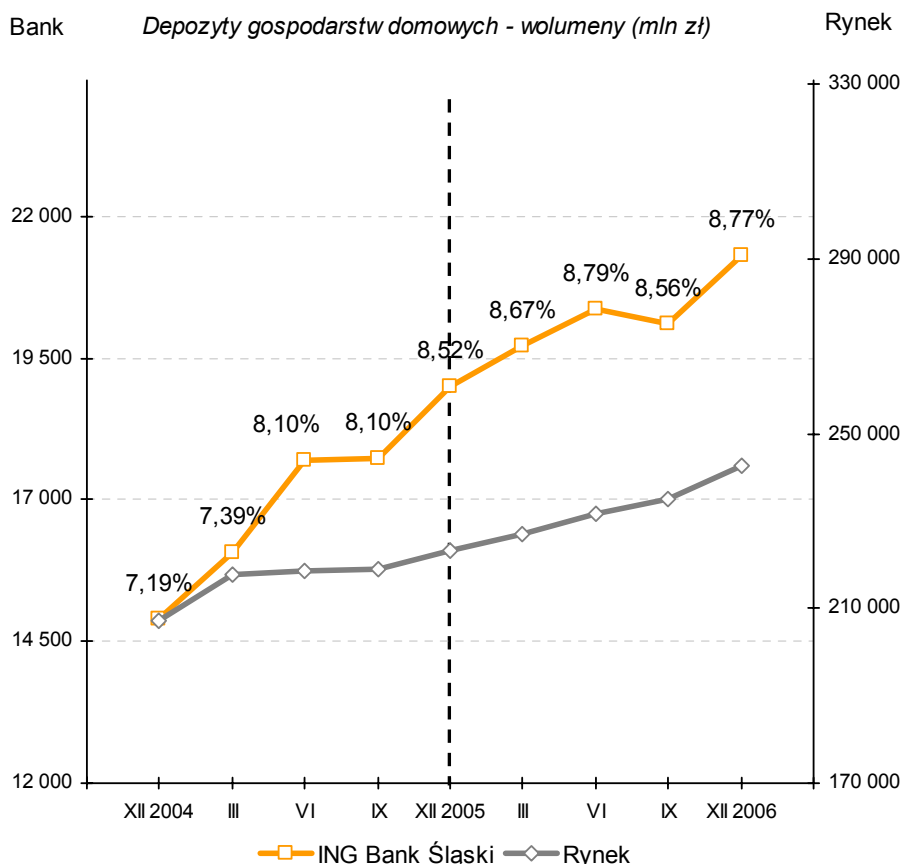
* Włączając udział w zyskach netto jednostek stowarzyszonych wykazywanych metodą praw własności

** Zysk netto przypadający na akcjonariuszy jednostki dominującej

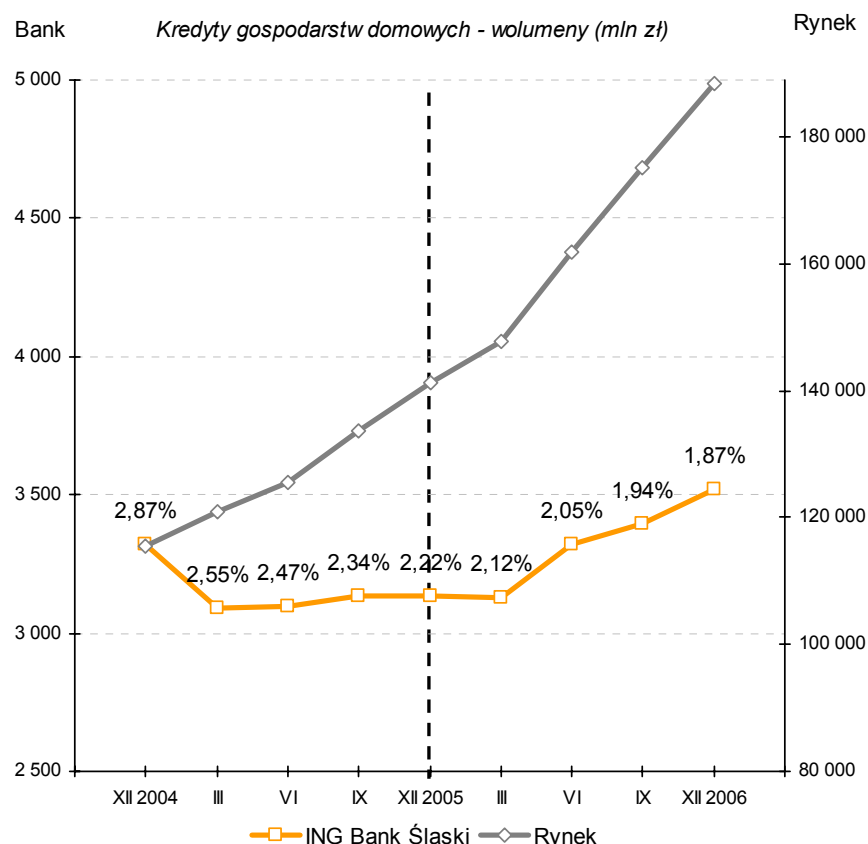
Pozycja rynkowa ING Banku Śląskiego

- silna pozycja na rynku depozytów gospodarstw domowych

Wolumeny oraz udział w rynku depozytów gospodarstw domowych:



Wolumeny oraz udział w rynku kredytów gospodarstw domowych:

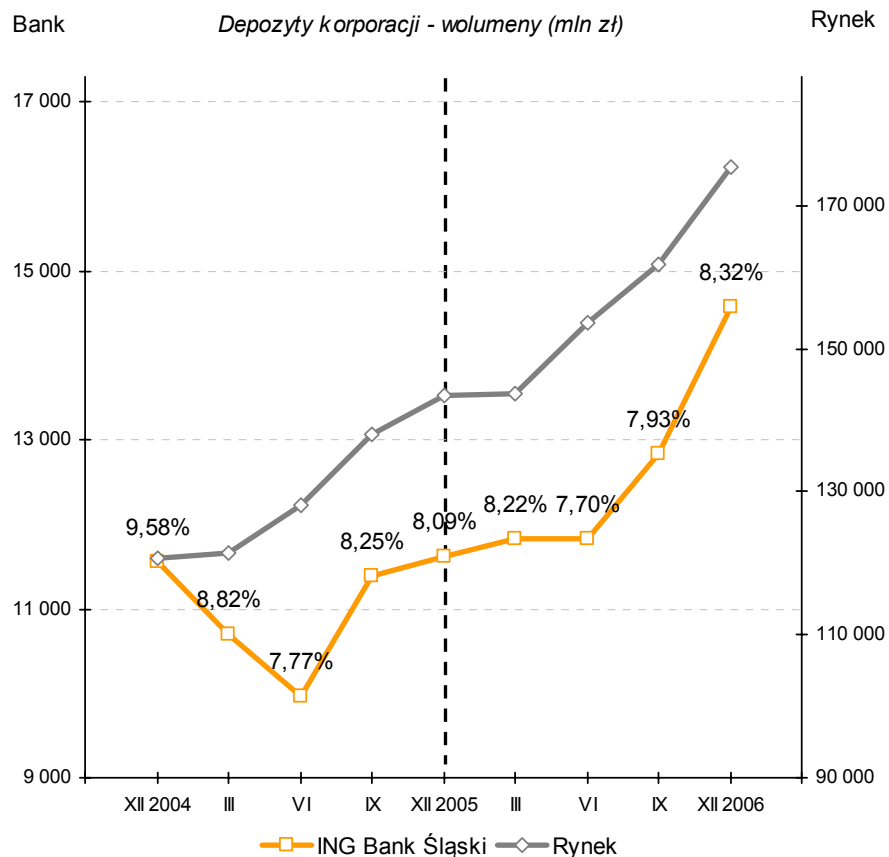


* Liczby na wykresie przedstawiają udział rynkowy ING Banku Śląskiego na koniec kolejnych kwartałów

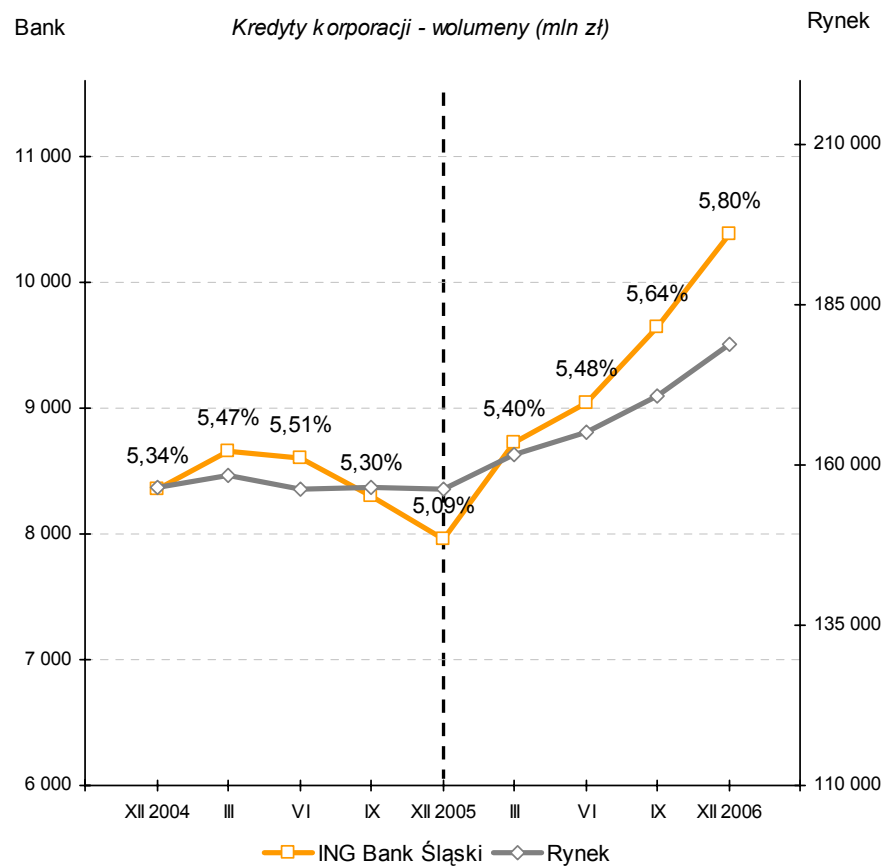
Pozycja rynkowa ING Banku Śląskiego

- poprawa pozycji na rynku klientów korporacyjnych

Wolumeny oraz udział w rynku depozytów korporacji:



Wolumeny oraz udział w rynku kredytów korporacji:



* Liczby na wykresie przedstawiają udział rynkowy ING Banku Śląskiego na koniec kolejnych kwartałów

Nagrody i osiągnięcia

- nasze wysiłki są doceniane...

Miesiąc:

Styczeń '07



Grudzień '06



Listopad '06



Październik '06



Wrzesień '06



Lipiec '06



Maj '06



Kwiecień '06



Luty '06



Styczeń '06



Wybrane nagrody przyznane ING BSK w 2006 roku:

- ING Securities uhonorowany przez GPW trzema pierwszymi nagrodami za działalność na rynku IPO
- Status TOP RATED za najwyższą jakość usług powierniczych w 2006 roku przyznany przez prestiżowy amerykański kwartalnik branżowy Global Custodian
- ING BSK uznany przez NBP numerem 1 na Rynku Pieniężnym w zakresie Indeksu Aktywności Dealerskiej
- ING BSK jednym z 3 najbezpieczniejszych banków internetowych wg www.bankier.pl oraz dziennik Gazeta Wyborcza
- Najlepszy Bank dla klientów indywidualnych według Forbes
- II miejsce w rankingu Bank Przyjazny tygodnika Newsweek
- Nagroda EFFIE 2006 za skuteczność reklamową (2 srebrne i 1 brązowa)
- ING Securities najlepszym biurem maklerskim w Polsce wg. Stowarzyszenia Inwestorów Indywidualnych
- ORANGE VISA Credit Card - uznanie, że „warto mieć ją w portfelu” oraz Gold Visa Credit Card uznana jako prestiżowa karta (Gazeta Wyborcza i Expander)
- Tytuł „Marki wysokiej reputacji” w „Premium Brand 2006” w kategorii „Finanse”
- III miejsce w rankingu miesięcznika BANK „banki uniwersalne” za mocną pozycję banku na rynku depozytów i dobry wynik finansowy
- III miejsce w rankingu miesięcznika Home&Market: „Najlepsze konta dla sektora MSP”
- „Bankowiec Roku 2005”, tytuł przyznany Brunonowi Bartkiewiczowi, Prezesowi Zarządu ING Banku Śląskiego, przez Gazetę Bankową
- „Silver Rock 2005” za największe osiągnięcia w rozwoju produktów kartowych za kartę MasterCard Business w euro, przyznana przez MasterCard Europe
- Luty 2006, I miejsce dla karty kredytowej Visa dla małych firm w rankingu www.bankier.pl „karty kredytowe dla firm”
- Godło Promocyjne „Bank Przyjazny dla Przedsiębiorcy” w kategorii: „banki komercyjne”

Spis treści

1. Wprowadzenie do wyników finansowych oraz pozycja rynkowa banku
- 2. Rozwój biznesu**
3. Wyniki finansowe za 4 kw. 2006
4. Załączniki

Bankowość Detaliczna

- efekty działań wspierających sprzedaż

Bankowość Detaliczna

- Stabilna, silna pozycja w segmencie lokowania środków: wzrost portfela funduszy powierzonych o **29%** w ciągu roku
- Wzrost liczby posiadaczy Otwartego Konta Oszczędnościowego w złotych **do ponad 1 mln** (18%)
- Wzrost aktywów TFI dystrybuowanych przez grupę ING Banku Śląskiego **do 5,7 mld zł** (o 3,5 mld zł, +154%)
- **2,5 krotny wzrost** sprzedaży nowych kredytów hipotecznych w ciągu roku
- Wzrost akcji kredytowej małych firm o **27% r/r** oraz depozytowej o **29% r/r**
- Wzrost wolumenu środków powierzonych przez klientów Bankowości Prywatnej o **80% r/r** (o 3,3 mld - prawie dwukrotnie więcej niż w całym 2005 roku)

Bankowość Korporacyjna

- Wzrost liczby klientów w segmencie o **358 r/r**
- Przelamanie trendów spadkowych: zwiększenie wartości portfela kredytów dla klientów korporacji o **35% r/r** (wzrost o 2,8 mld zł)
- Wzrost wartości portfela depozytów korporacji ogółem o **2,5 mld zł r/r** (+22%)
- Stopniowa eliminacja operacji papierowych na rzecz bankowości elektronicznej: spadek **do 2,7%** liczby przelewów papierowych w ogólnej liczbie realizowanych przelewów
- Wzrost przychodów ze sprzedaży produktów RF dla dużych i średnich firm o **30%**

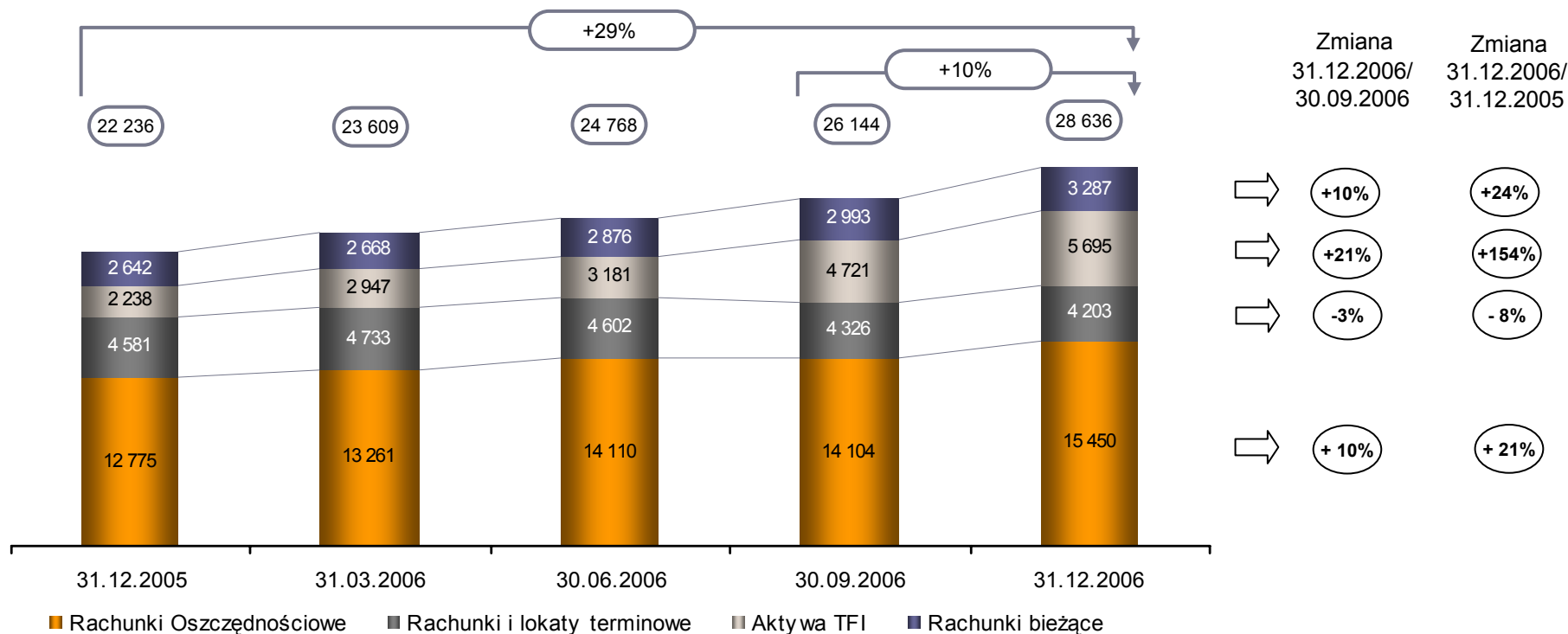
Bankowość Detaliczna

- aktywne pozyskiwanie funduszy od klientów detalicznych



- Łączna liczba środków powierzonych przez klientów detalicznych wzrosła w okresie roku o blisko 6,4 mld zł (29%)
- Największą popularnością wśród klientów cieszą się jednostki funduszy inwestycyjnych oraz rachunki oszczędnościowe, w które ulokowano ponad 70% całego portfela

Portfel funduszy powierzonych segmentu detalicznego (w mln zł):



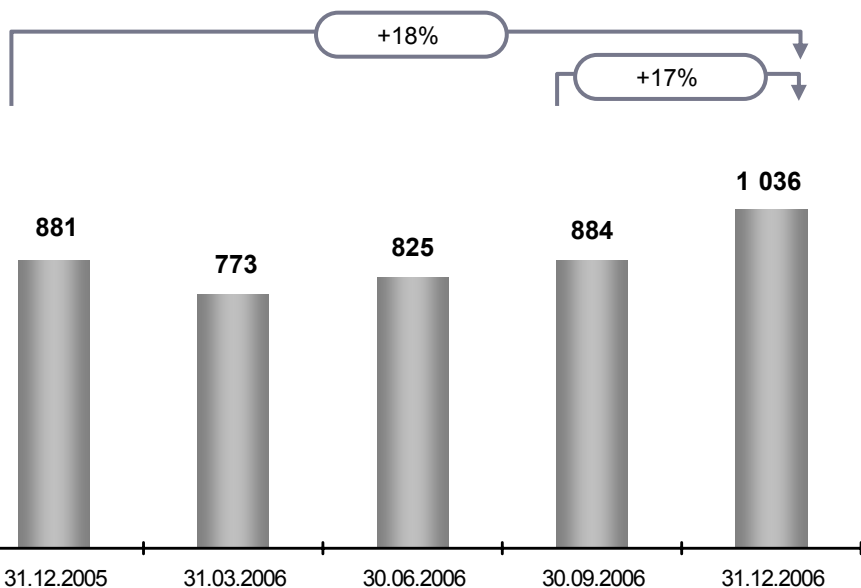
Bankowość Detaliczna

- ponad milion rachunków oszczędnościowych w złotych polskich

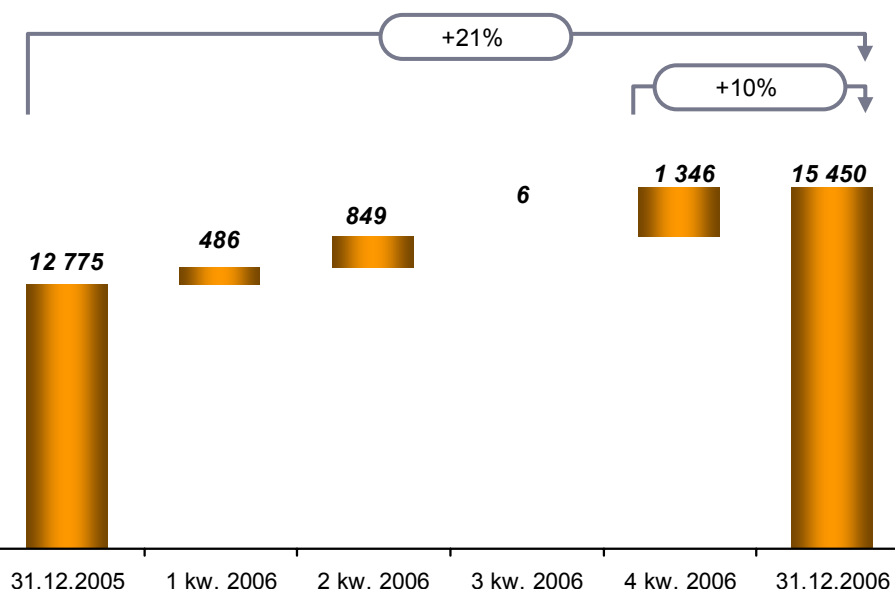


- Liczba złotych rachunków oszczędnościowych wyniosła na koniec 2006 roku 1 036 tys. (wzrost o 155 tys., 18%). Łączna liczba rachunków oszczędnościowych osiągnęła na koniec 2006 roku poziom 1 155 tys.
- Wzrost wartości portfela Otwartego Konta Oszczędnościowego o blisko 2,7 mld r/r (+21%)
- Wzrost liczby klientów segmentu detalicznego o ok. 134 tys. (+7%), przy jednoczesnym wzroście liczby rachunków bieżących o blisko 50 tys. (z tego prawie 34 tys. stanowiły rachunki klientów indywidualnych)

Złotowe Rachunki Oszczędnościowe segmentu detalicznego (w tys.):



Wolumen Rachunków Oszczędnościowych segmentu detalicznego (w mln zł):



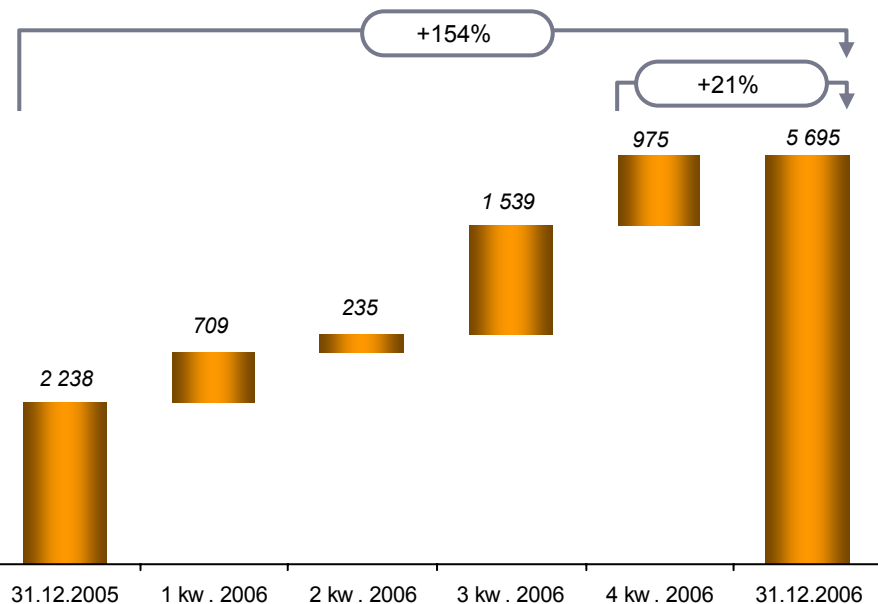
Bankowość Detaliczna

- 2006 dobrym rokiem w sprzedaży funduszy inwestycyjnych

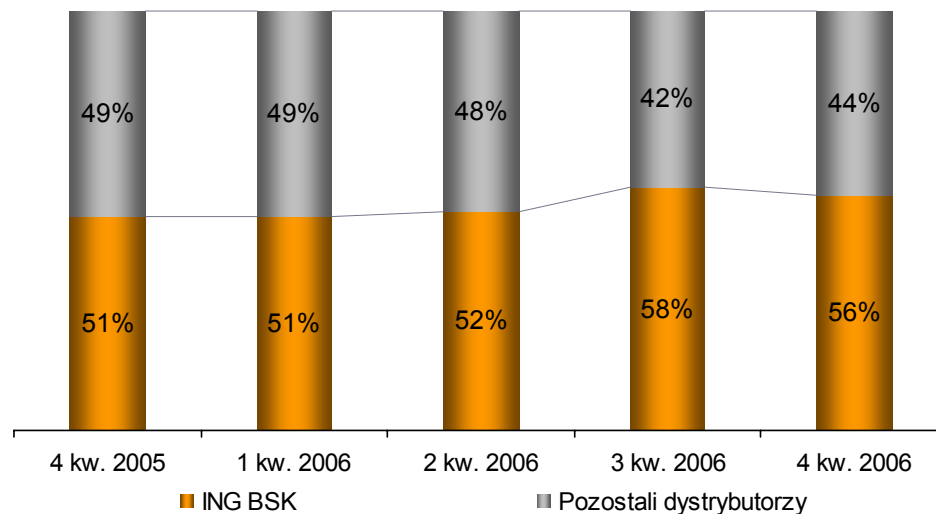


- Na koniec grudnia 2006 roku ING TFI zarządzało funduszami o aktywach 12,7 mld zł, co daje trzecią pozycję na rynku. Udział ING TFI w rynku funduszy inwestycyjnych na koniec 2006 roku wyniósł 12,9%, z czego 5,7% to udział ING Banku Śląskiego jako dystrybutora (wzrost udziału Banku z 3,7% na koniec grudnia 2005)
- Wzrost aktywów dystrybuowanych przez grupę ING Banku Śląskiego z 2,2 mld zł na koniec grudnia 2005 do 5,7 mld na koniec grudnia 2006 (+154%)
- Stopniowy wzrost znaczenia ING Banku Śląskiego w dystrybucji funduszy inwestycyjnych ING: 56% na koniec 2006 roku

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



Udział ING Banku Śląskiego w dystrybucji funduszy inwestycyjnych ING:



* Aktywa funduszy segmentu detalicznego

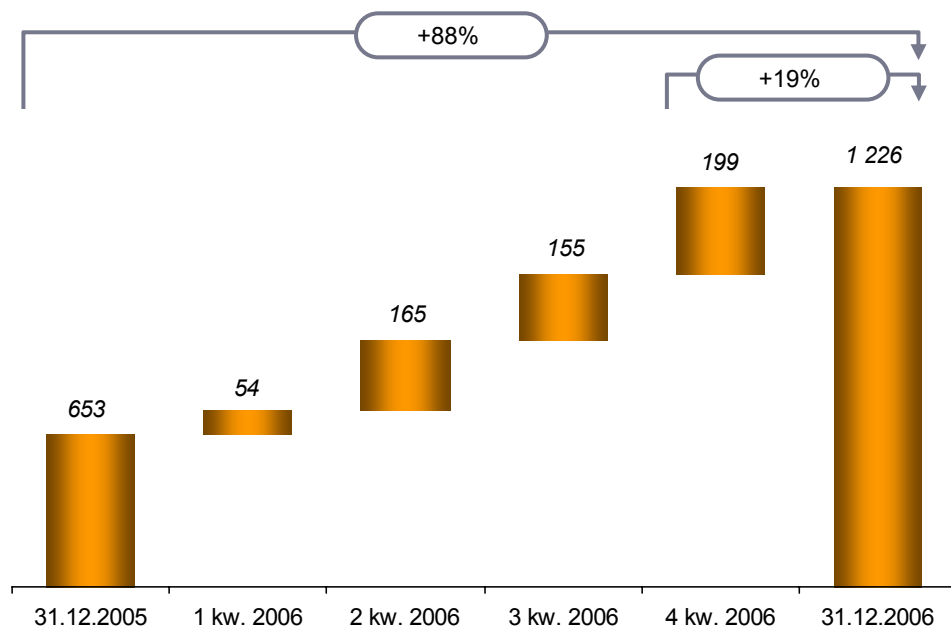
Bankowość Detaliczna

- dwukrotny przyrost sprzedaży kredytów hipotecznych

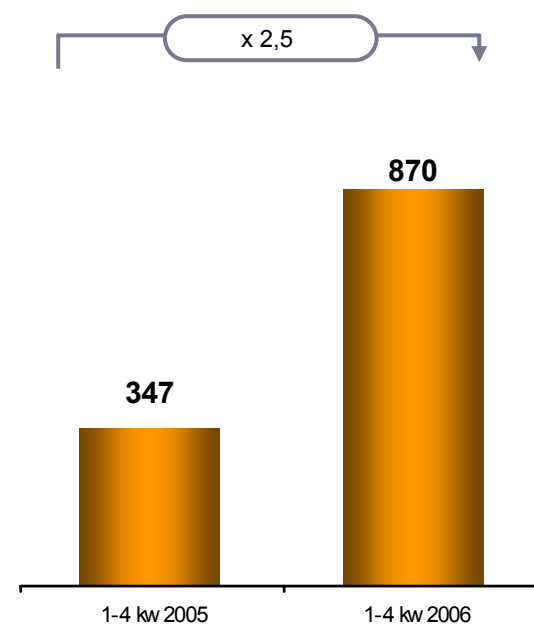


- 88% przyrost zaangażowania w złotych kredytach hipotecznych w ciągu roku (wzrost o blisko 600 mln zł)
- W 2006 roku udzielono 8,3 tys. nowych kredytów - ponad dwukrotnie więcej niż w całym 2005 roku

**Złote kredyty hipoteczne segmentu detalicznego
w tym pożyczki zabezpieczone hipoteką (w mln zł):**



**Sprzedaż nowych kredytów
(w mln zł):**



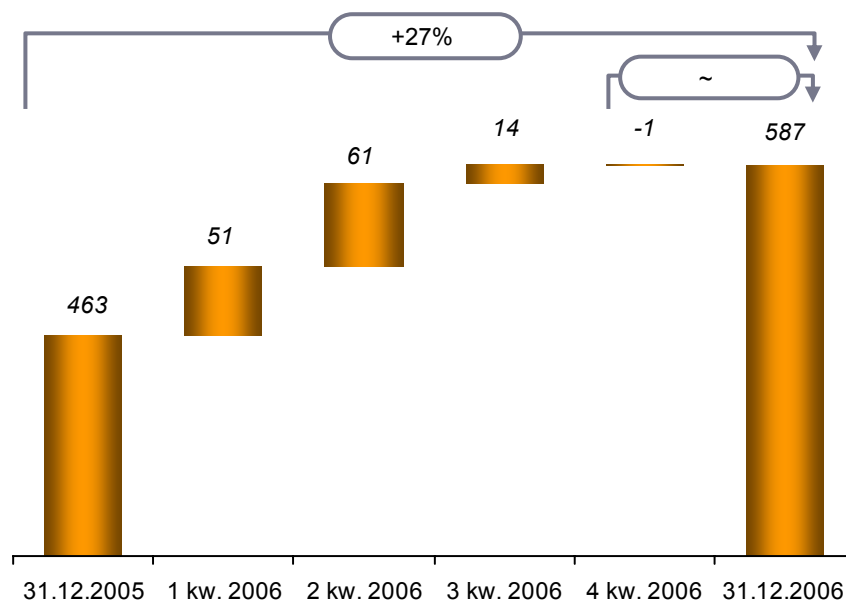
Bankowość Detaliczna

- wzrost wolumenów w segmencie małych firm

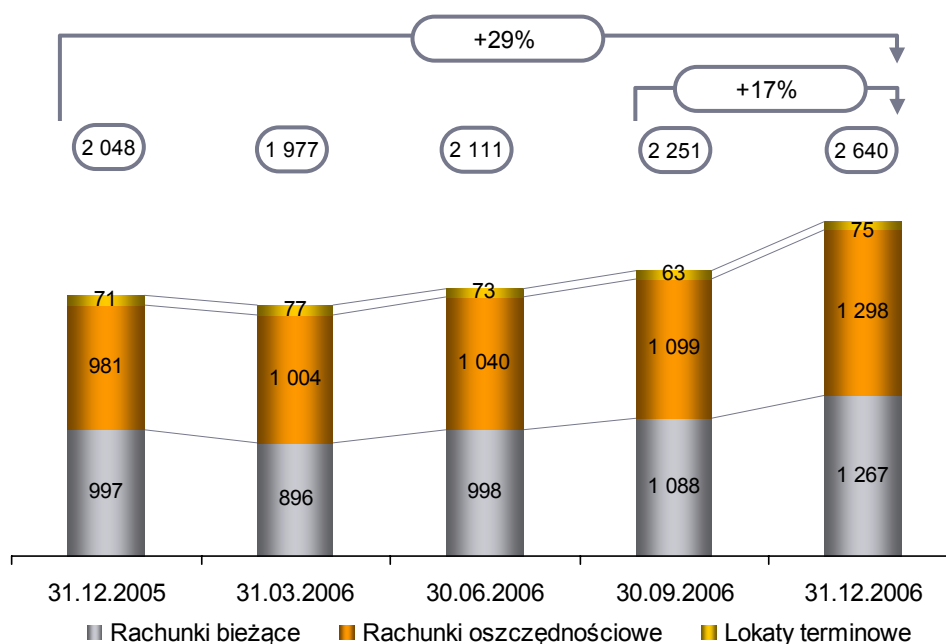


- Dynamiczny wzrost zaangażowania kredytowego w segmencie małych firm obserwowany od początku 2006 roku - przyrost zaangażowania kredytowego w ciągu 4 kwartałów 2006 o 124 mln zł, co oznacza wzrost o 27% r/r
- Postępująca automatyzacja obsługi wniosków kredytowych małych firm zmierzająca do skrócenia procesu kredytowego
- Wzrost środków zdeponowanych na rachunkach małych firm o blisko 592 mln zł r/r (+29%)

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



Wolumen depozytów małych firm (w mln zł):



Bankowość Detaliczna

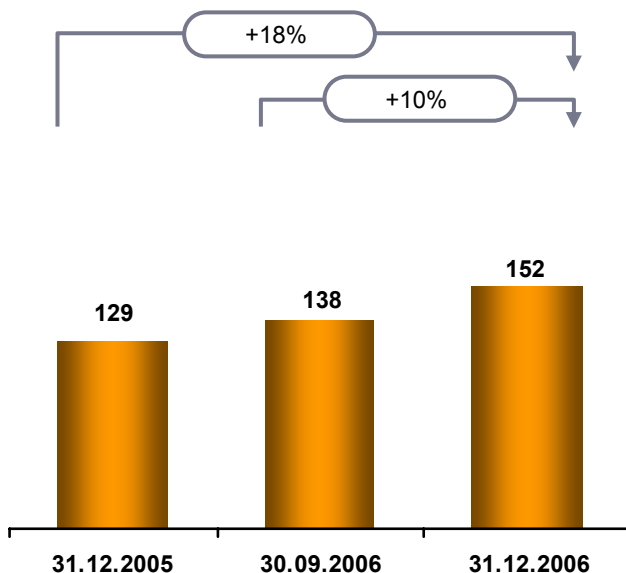
- karty bankowe: karty kredytowe istotnym elementem oferty banku



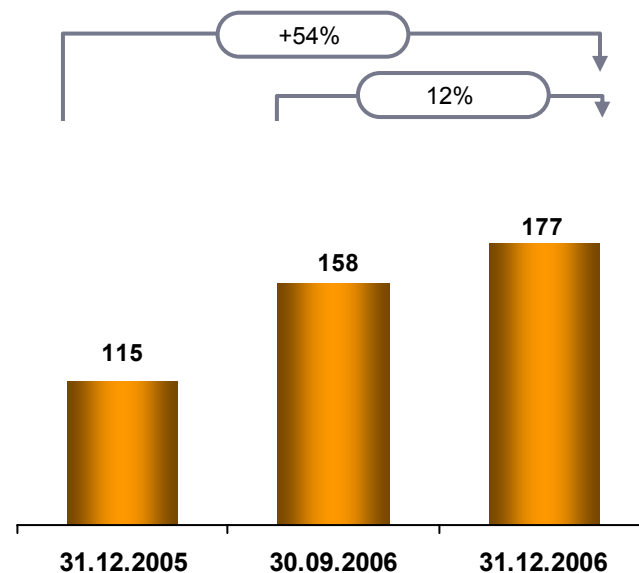
- Wzrost liczby kart kredytowych o 23 tys. r/r (+18%)
- Wzrost wartości udzielonego limitu do 541 mln zł r/r (+21%), przy jednoczesnym przyroście zadłużenia o 54%
- Wprowadzenie zmian produktowo-procesowych (uproszczenie zasad przyznawania niektórych typów kart dla klientów indywidualnych, zmiany w procesie dystrybucji) oraz promocji cenowych celem usprawnienia oraz aktywizacji procesu sprzedaży kart kredytowych
- Wdrożenie usługi 'Cashback' dla wybranych kart debetowych



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



Wykorzystany limit (w mln zł):



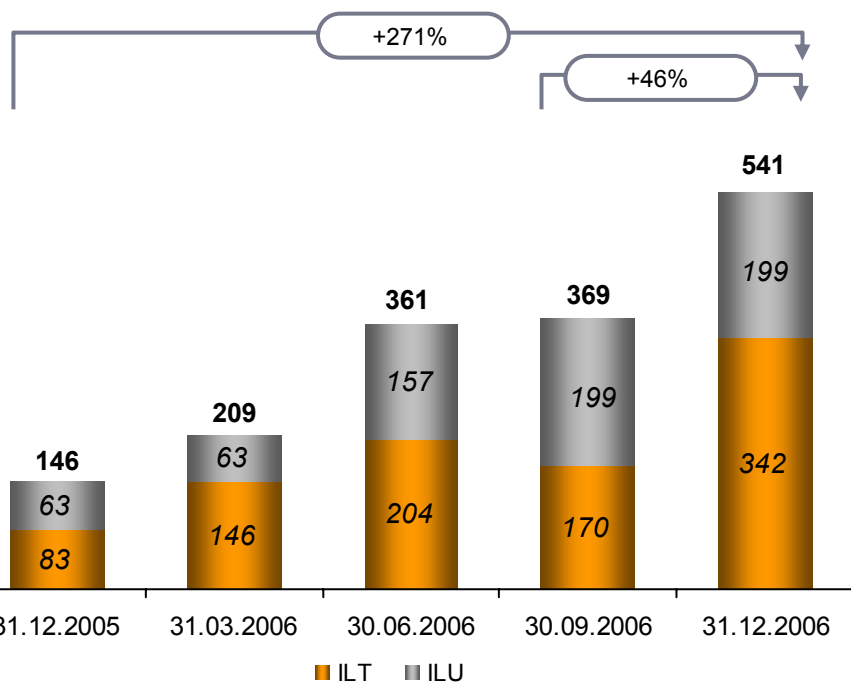
Bankowość Detaliczna

- pozytywne efekty restrukturyzacji oraz stworzenie silnych podstaw biznesu w segmencie Bankowości Prywatnej

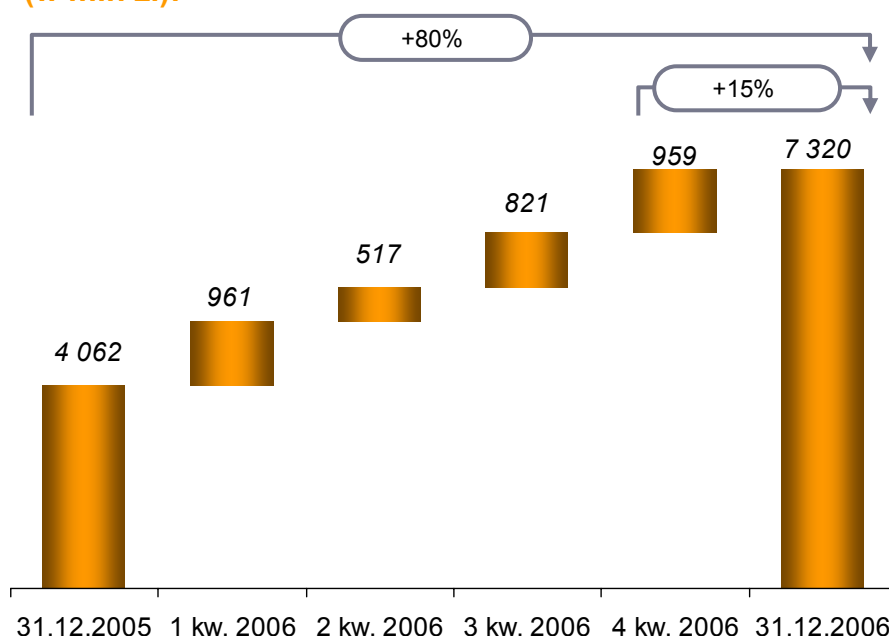


- Przyrost liczby klientów Bankowości Prywatnej o 47% r/r
- Wzrost wolumenu aktywów o 3,3 mld zł r/r - prawie dwukrotnie więcej niż w całym 2005 roku
- Wzrost wolumenu produktów strukturyzowanych do poziomu 541 mln zł na koniec grudnia 2006 roku (wzrost o 271% r/r)

Wolumen ILT i ILU (w mln zł):



Wartość funduszy powierzonych Bankowości Prywatnej (w mln zł):



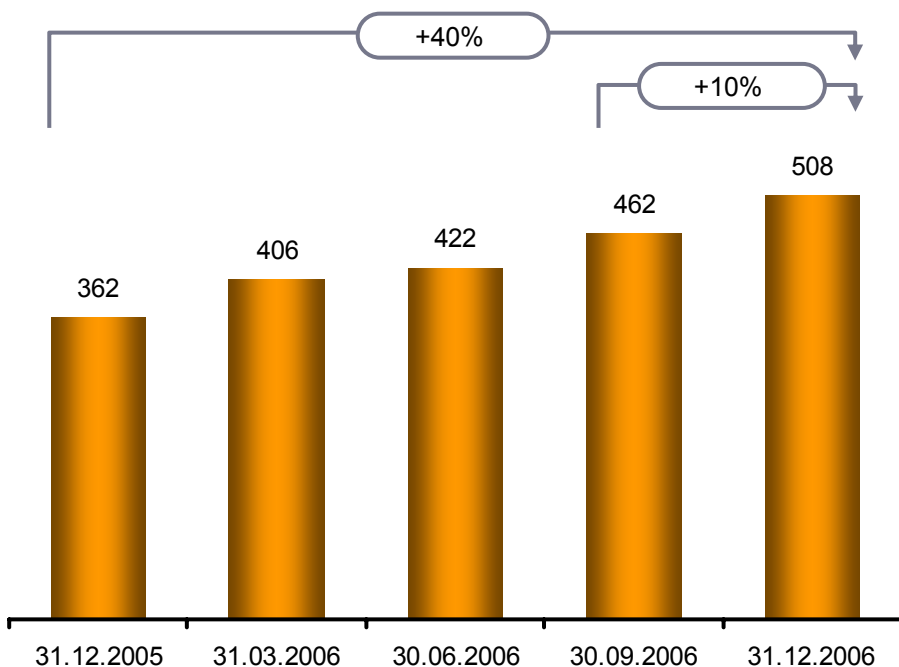
Rozwój elektronicznych kanałów dystrybucji

- dalszy wzrost liczby klientów z dostępem do bankowości internetowej

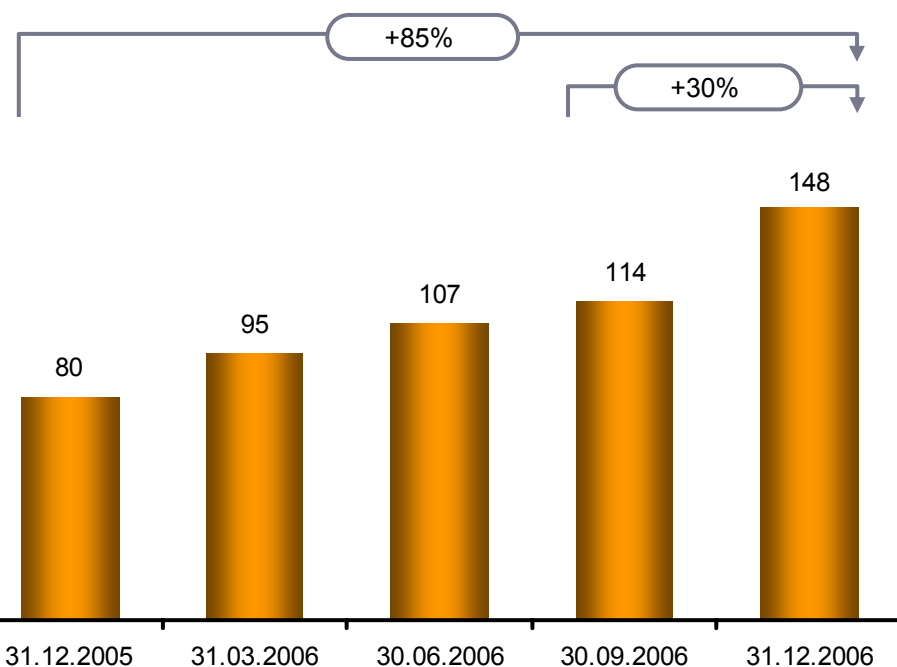


- Wzrost liczby klientów z dostępem do bankowości internetowej o 40% do 508 tys.
- Wzrost liczby klientów dokonujących transakcji za pomocą wiadomości tekstowych SMS o 85% do 148 tys.
- Miesięczna ilość transakcji realizowanych za pomocą systemów bankowości elektronicznej w grudniu 2006 osiągnęła poziom 4,8 mln. – o 23% więcej niż w analogicznym okresie 2005

Liczba klientów z dostępem do bankowości internetowej (w tys.):



Liczba klientów SMS (w tys.):



Bankowość Korporacyjna

- *dobre wyniki sprzedaży*

Bankowość Detaliczna

- Stabilna, silna pozycja w segmencie lokowania środków: wzrost portfela funduszy powierzonych **o 29%** w ciągu roku
- Wzrost liczby posiadaczy Otwartego Konta Oszczędnościowego w złotych **do ponad 1 mln** (18%)
- Wzrost aktywów TFI dystrybuowanych przez grupę ING Banku Śląskiego **do 5,7 mld zł** (o 3,5 mld zł, +154%)
- **2,5 krotny wzrost** sprzedaży nowych kredytów hipotecznych w ciągu roku
- Wzrost akcji kredytowej małych firm **o 27% r/r** oraz depozytowej **o 29% r/r**
- Wzrost wolumenu środków powierzonych przez klientów Bankowości Prywatnej **o 80% r/r** (o 3,3 mld - prawie dwukrotnie więcej niż w całym 2005 roku)

Bankowość Korporacyjna

- Wzrost liczby klientów w segmencie **o 358 r/r**
- Przełamanie trendów spadkowych: zwiększenie wartości portfela kredytów dla klientów korporacji **o 35% r/r** (wzrost o 2,8 mld zł)
- Wzrost wartości portfela depozytów korporacji ogółem **o 2,5 mld zł r/r** (+22%)
- Stopniowa eliminacja operacji papierowych na rzecz bankowości elektronicznej: spadek **do 2,7%** liczby przelewów papierowych w ogólnej liczbie realizowanych przelewów
- Wzrost przychodów ze sprzedaży produktów RF dla dużych i średnich firm **o 30%**

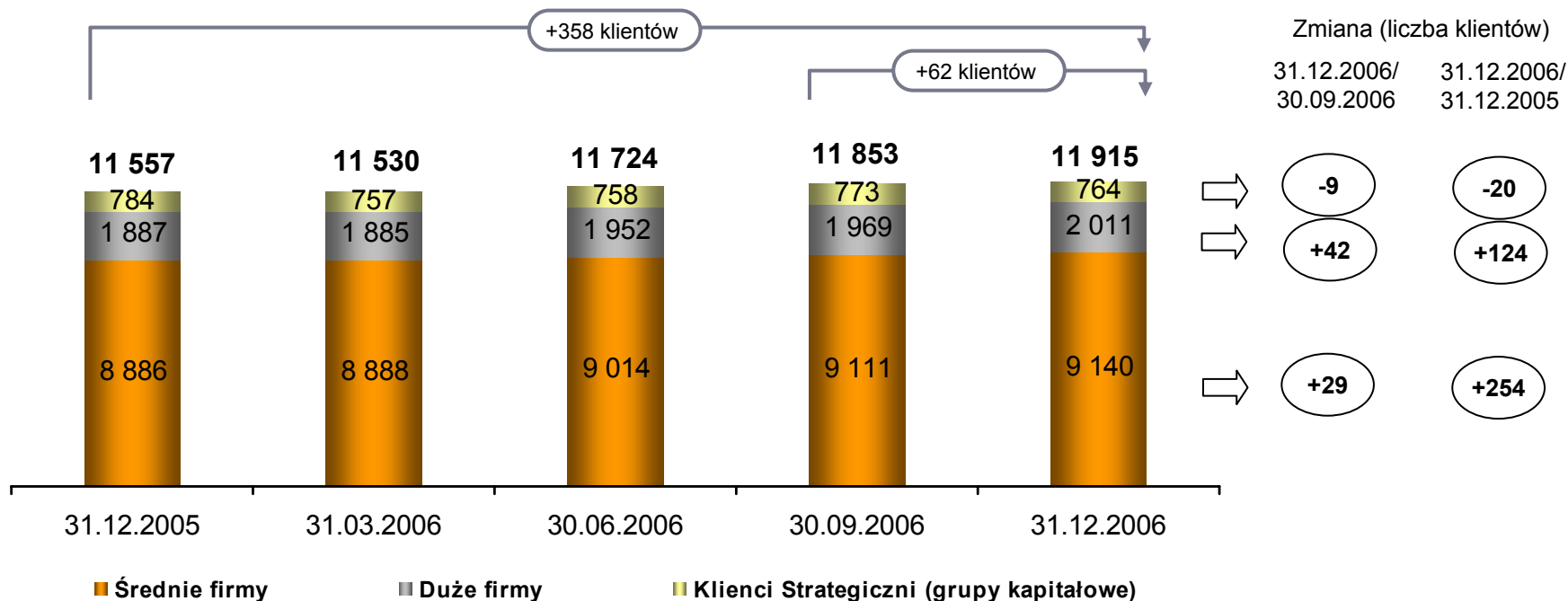
Bankowość Korporacyjna

- stabilny wzrost bazy klientów



- Zwiększenie bazy klientów korporacyjnych o 358 klientów netto r/r
- Ponad 1,5 tys. nowych klientów korporacyjnych pozyskanych w 2006 roku

Liczba klientów korporacyjnej sieci sprzedaży:



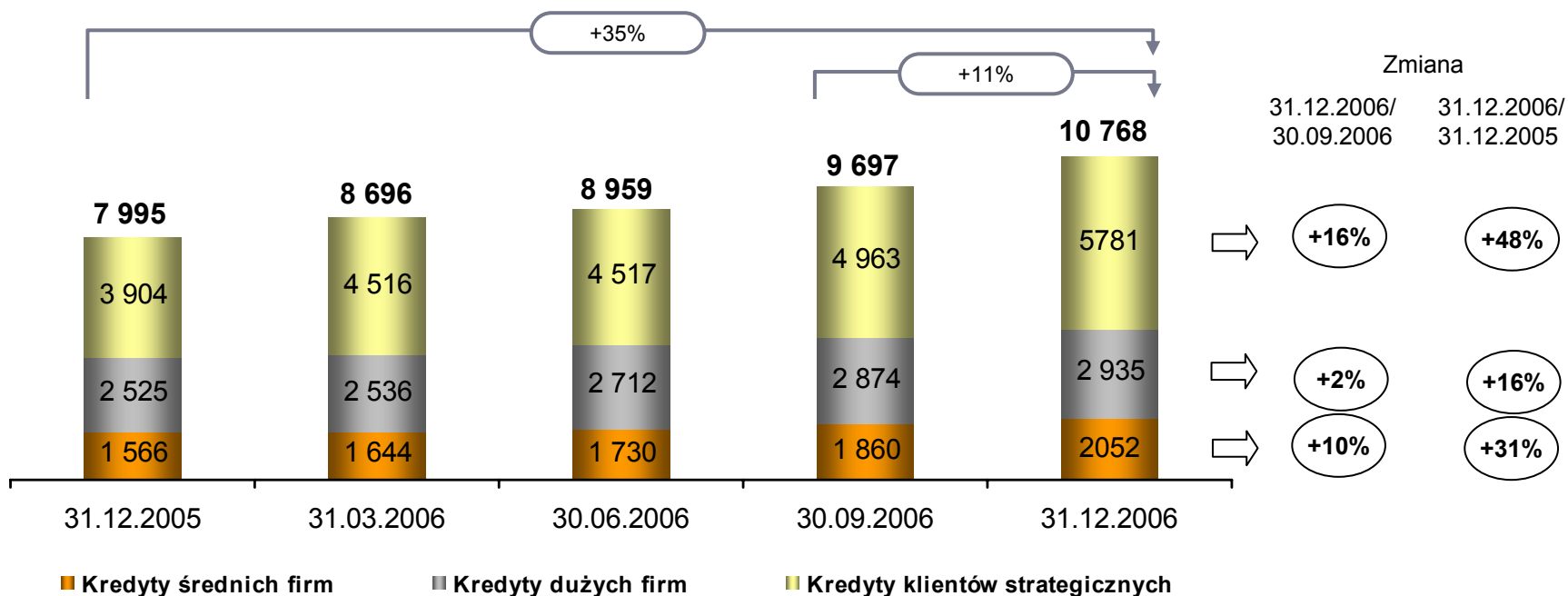
Bankowość Korporacyjna

- wzrost wolumenu kredytowego



- Zwiększenie wartości portfela kredytów dla korporacji ogółem o 2,8 mld zł r/r (+35%, dwukrotnie szybciej niż rynek) konsekwencją wzrostu zapotrzebowania firm na kapitał (efekt poprawy koniunktury w gospodarce)
- Dynamiczny wzrost kredytów w segmencie klientów strategicznych (o ponad 800 mln zł kw./kw.)
- Wzrost zaangażowania kredytowego w segmentach dużych i średnich firm łącznie o 896 mln zł r/r (+22%)

Wolumen kredytów dla klientów korporacyjnych (w mln zł):



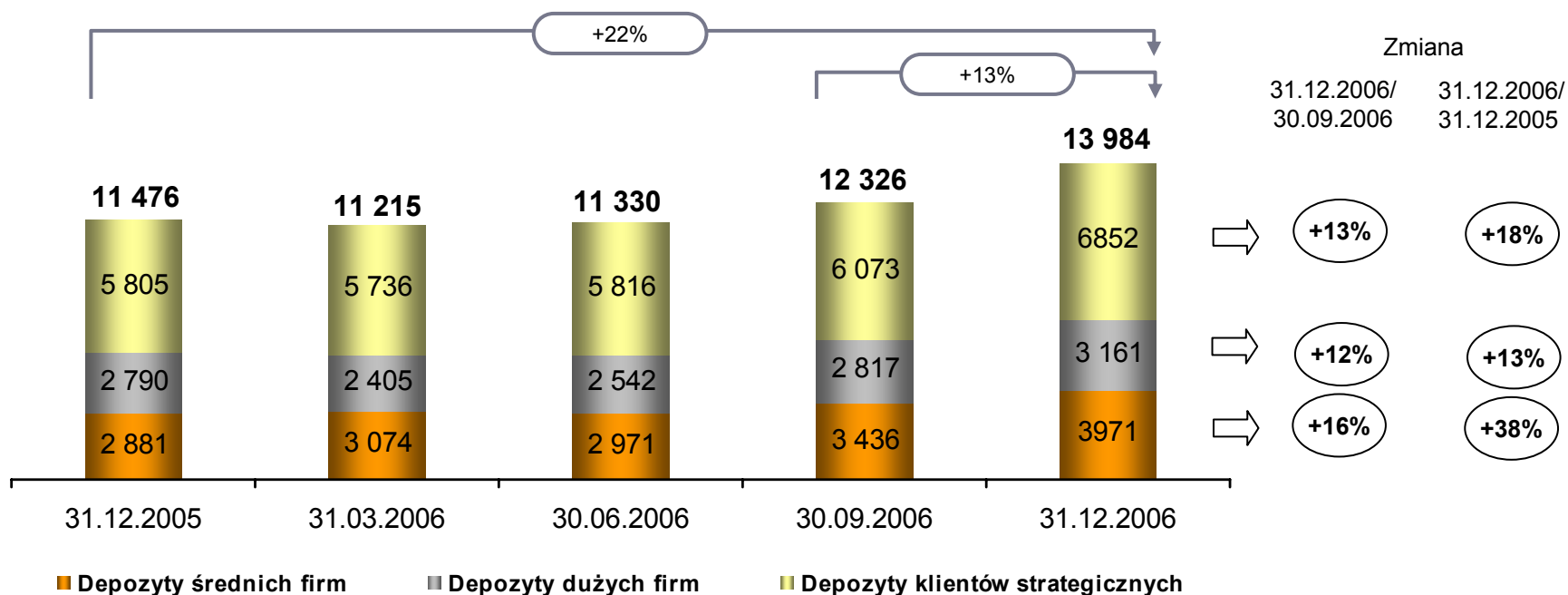
Bankowość Korporacyjna

- wzrost sald depozytów klientów



- Wzrost wartości portfela depozytów korporacji ogółem o 2,5 mld zł r/r (+22%) w wyniku pozyskania nowych klientów i poprawy kondycji finansowej obsługiwanych firm
- Znaczące zwiększenie wolumenu depozytów w segmencie klientów strategicznych (o 779 mln zł kw./kw. oraz o 1 047 mln zł r/r)
- Bardzo wysoka dynamika depozytów średnich firm (wzrost o 16% kw./kw. oraz o 38% r/r)

Wolumen depozytów klientów korporacyjnych (w mln zł):



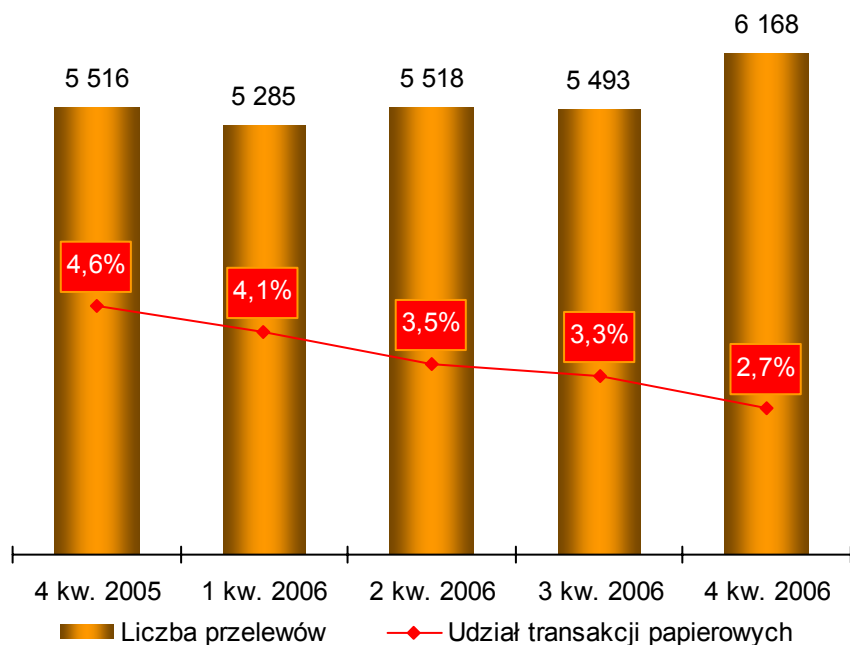
Bankowość Korporacyjna

- rozwój bankowości elektronicznej

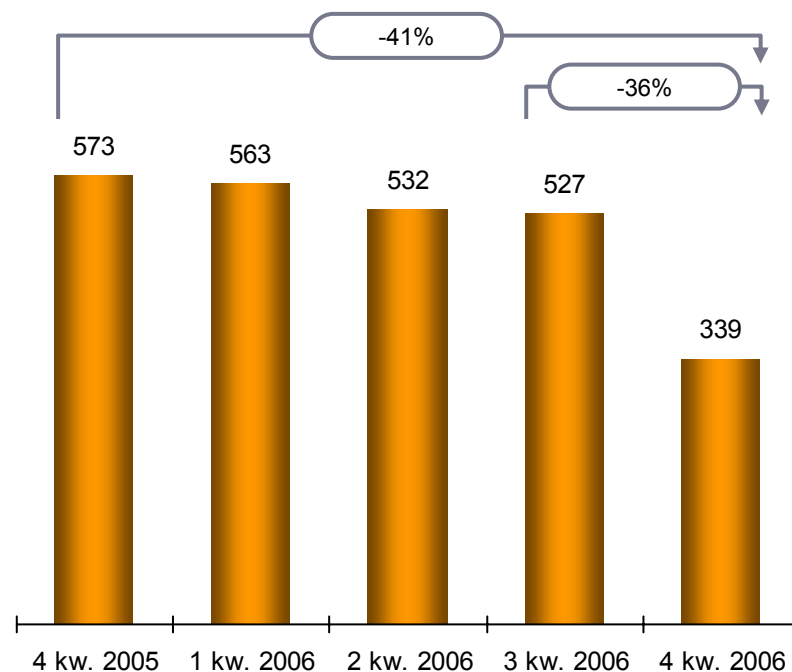


- Optymalizacja procesów służąca zmniejszeniu kosztów obsługi klientów:
 - Blisko dwukrotny wzrost liczby klientów korzystających z systemów bankowości internetowej (ING BankOnLine)
 - Spadek do 2,7% udziału przelewów papierowych w ogólnej liczbie realizowanych przelewów
 - Stopniowa eliminacja wyciągów papierowych – 36% spadek liczby wyciągów odbieranych w oddziałach banku w porównaniu z 3 kw. 2006 roku

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



Liczba wyciągów papierowych (w tys.):



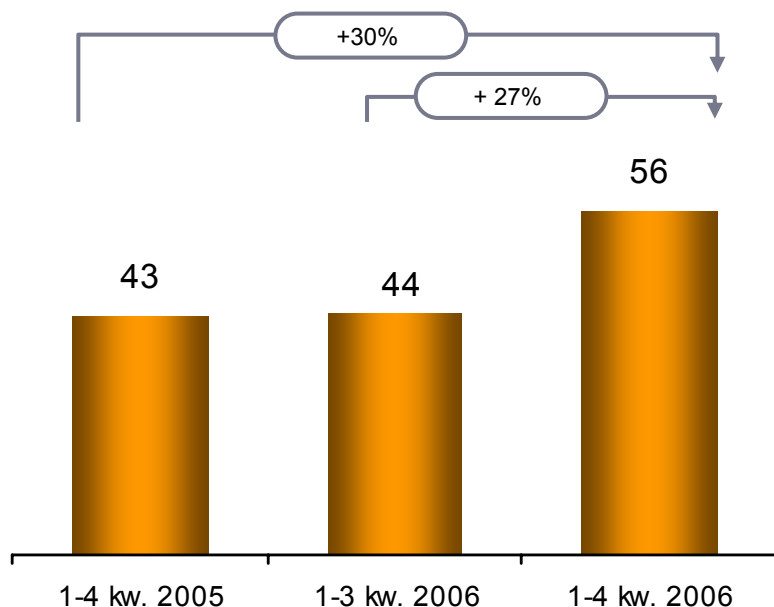
Bankowość Korporacyjna

- wzrost przychodów ze sprzedaży produktów Rynków Finansowych w segmencie dużych i średnich firm

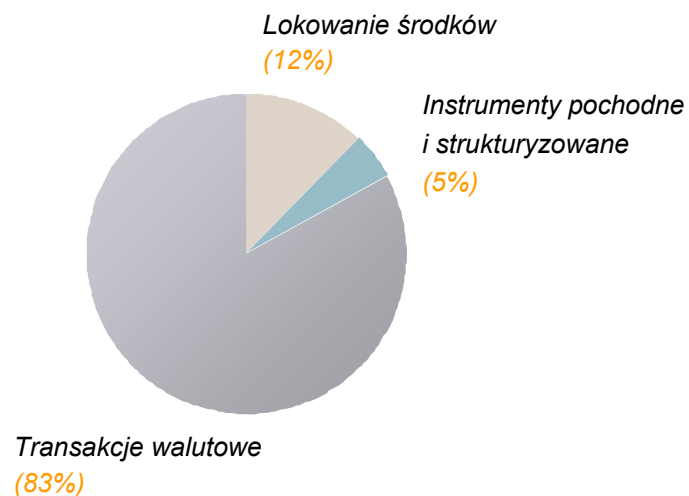


- Aktywna sprzedaż produktów Rynków Finansowych przez sieć placówek banku
- Wzrost dochodów ze sprzedaży produktów Rynków Finansowych o 13 mln zł r/r (+ 30%)

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:



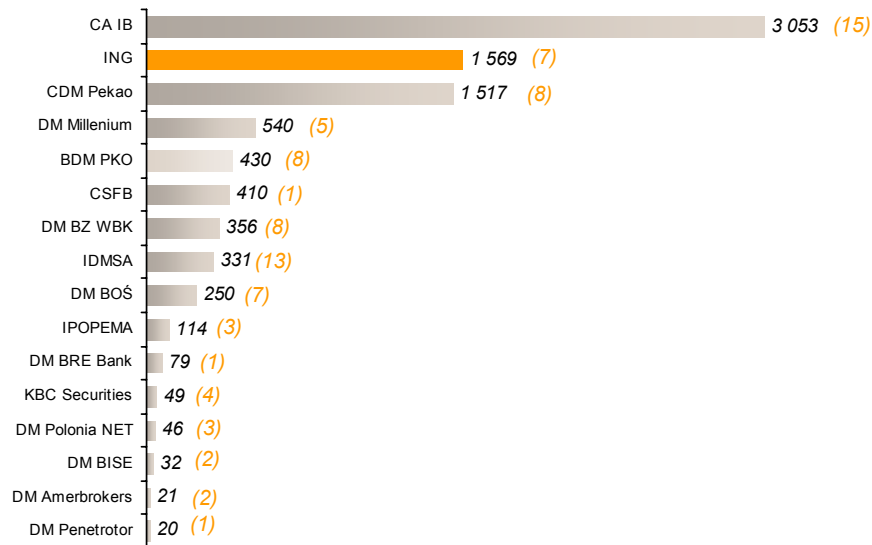
Bankowość Korporacyjna

- dobra pozycja ING Securities na rynku bankowości inwestycyjnej



- W 2006 roku ING Securities wziął udział w 7 ofertach publicznych o łącznej wartości ponad 1,5 mld zł
- ING Securities uhonorowany przez GPW za
 - wprowadzenie na warszawską giełdę największej liczby spółek zagranicznych
 - przeprowadzenie pierwszej publicznej oferty spółki z Europy Wschodniej
 - przeprowadzenie IPO o najwyższej wartości wśród wszystkich domów maklerskich obecnych w Polsce
- DM ING Securities wyróżniony przez GPW za uzyskanie III miejsca w kategorii „Wprowadzenie na giełdę największej liczby nowych spółek w 2006 roku

Wartość oraz ilość transakcji przeprowadzonych przez poszczególne biura maklerskie na rynku pierwotnych oraz wtórnych ofert publicznych (mln zł)*:



* Kolorem pomarańczowym oznaczono liczbę przeprowadzonych transakcji

Źródło: na podstawie rankingu domów maklerskich dziennika „Rzeczpospolita”; 09/01/2007

Oferty publiczne przeprowadzone przez ING Securities w 4 kwartale 2006:

Polska 12/06 CEDC US\$77m Oferta akcji nowej emisji Zarządzający Ofertą Publiczną Napój/Dystrybucja	Republika Czeska 12/06 Pegas Nonwovens EUR118m Pierwsza Oferta Publiczna Zarządzający Ofertą Publiczną Przemysł	Polska 12/06 Bank Pekao PLN 225m Przyspieszona budowa księgi popytu Zarządzający księgą popytu Institucje finansowe
Polska 12/06 Cinema City International PLN349m Pierwsza Oferta Publiczna Współzarządzający Media & Rozrywka	Polska 11/06 FOTA S.A. PLN 99m / €26m Pierwsza Oferta Publiczna Globalny koordynator i prowadzący księgę popytu Rynek motoryzacyjny	

Spis treści

1. Wprowadzenie do wyników finansowych oraz pozycja rynkowa banku
2. Rozwój biznesu
- 3. Wyniki finansowe za 4 kw. 2006**
4. Załączniki

Wyniki ING Banku Śląskiego za 4 kwartały 2006

- wzrost podstawowych wielkości

w mln zł	1-4 kw. 2005	1-4 kw. 2006	zmiana
Wynik z tytułu odsetek	721,2	936,3	+ 29,8%
Wynik z tytułu prowizji	527,7	648,7	+ 22,9%
Przychody ogółem *	1 708,2	1 826,1	+ 6,9%
Koszty ogółem	1 120,3	1 246,6	+ 11,3%
Zysk brutto	705,8	753,3	+ 6,7%
Zysk netto **	549,5	591,4	+ 7,6%
Suma bilansowa	42 126,9	48 488,3	+ 15,1%
Kapitały własne	3 548,6	3 755,7	+ 5,8%
ROA (%)	1,4%	1,3%	- 0,1 p.p.
ROE (%)	18,2%	18,6%	+ 0,4 p.p.
Wskaźnik koszty/przychody (%)	65,6%	68,3%	+ 2,7 p.p.
Wskaźnik przychody/aktywa (%)	4,2%	3,9%	- 0,3 p.p.
Wskaźnik koszty/aktywa (%)	3,0%	2,8%	- 0,2 p.p.
Wskaźnik rentowności (%) ***	29,8%	31,0%	+ 1,2 p.p.

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

** Zysk netto przypadający na akcjonariuszy jednostki dominującej

*** Wskaźnik rentowności - stosunek zysku brutto do kosztów ogółem

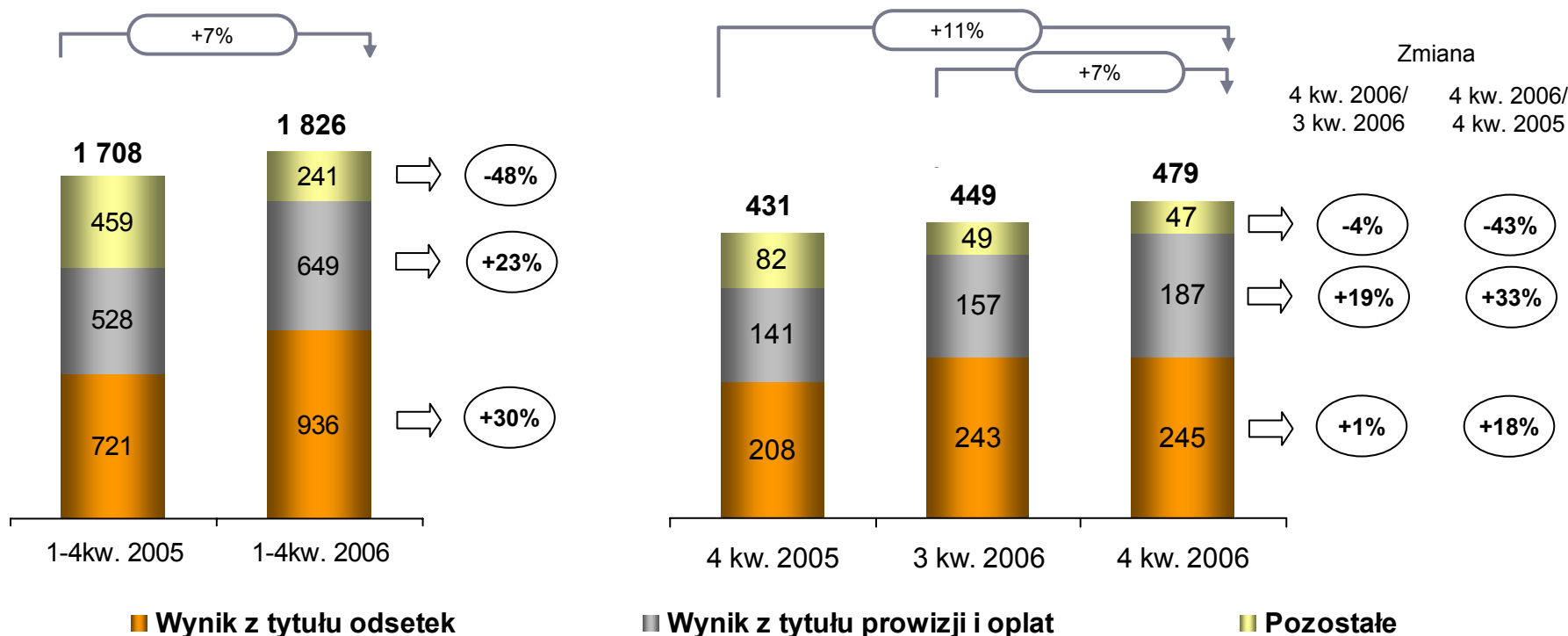
Przychody ogółem wg kategorii z rachunku wyników

- wzrost wyniku z tytułu odsetek oraz wyniku z tytułu prowizji i opłat



- Wzrost udziału wyniku z tytułu odsetek i wyniku z tytułu prowizji i opłat w całości przychodów banku zarówno w ujęciu kwartalnym jak i rocznym
- Spadek w pozycji pozostałe przychody w ujęciu rocznym wynikający z różnicy w wyniku na instrumentach finansowych wycenianych do wartości godziwej

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

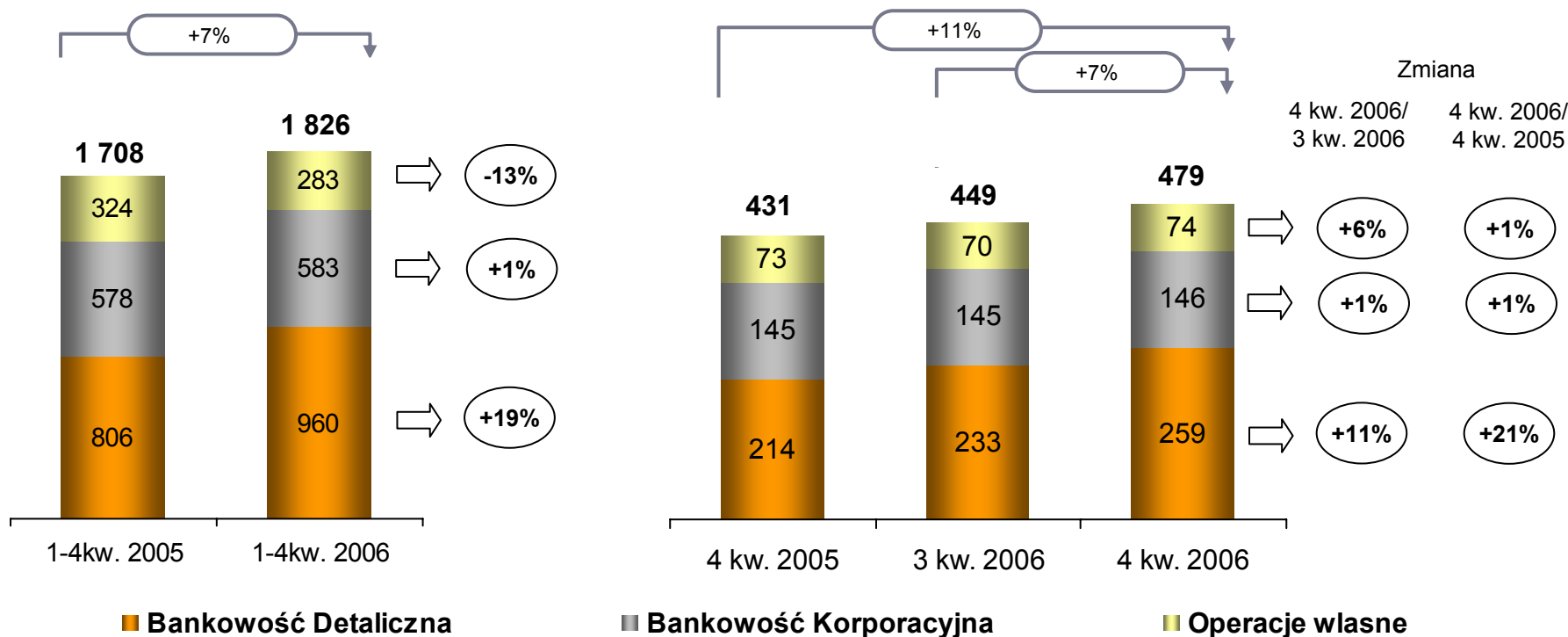
Przychody ogółem wg linii biznesowych

- wzrost przychodów kreowany głównie przez Bankowość Detaliczną



- Stabilny wzrost przychodów z bankowości detalicznej, głównie za sprawą wyższych przychodów z produktów typu cash management oraz przychodów z tytułu prowizji od sprzedaży produktów inwestycyjnych
- Stabilny poziom przychodów z bankowości korporacyjnej oraz operacji własnych

Przychody ogółem wg linii biznesowych (w mln zł)



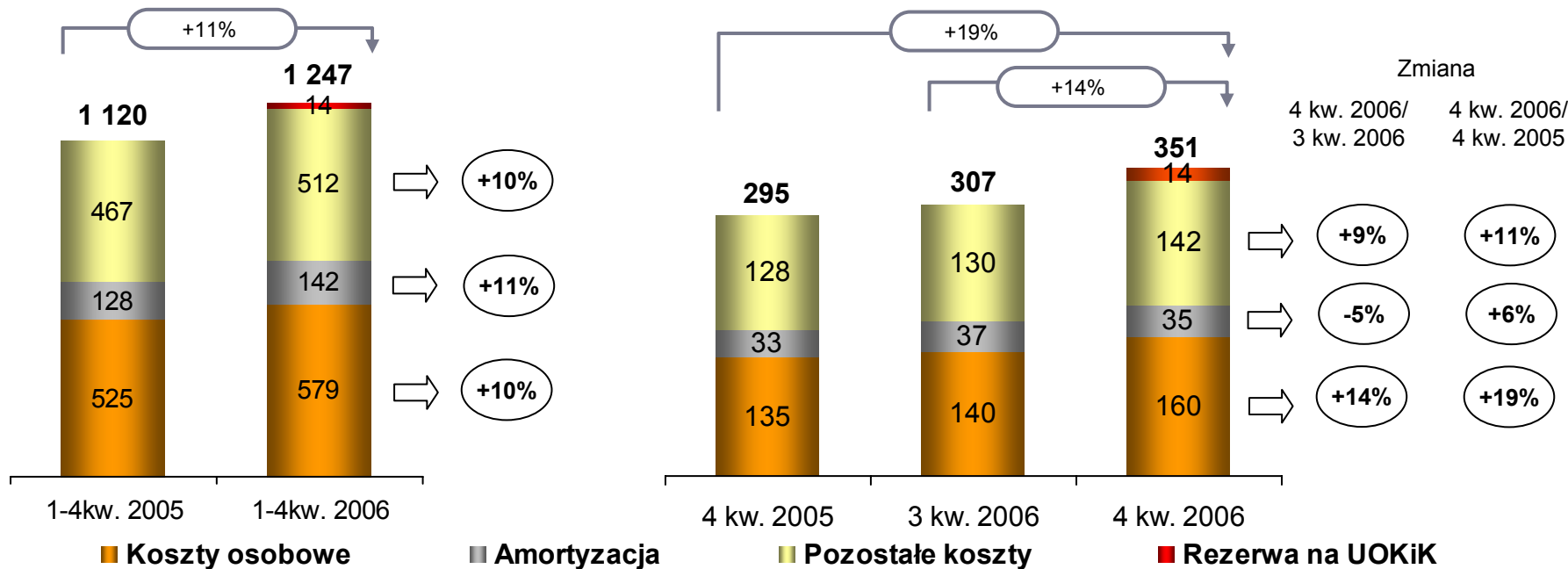
Koszty ogółem wg rodzajów

- wzrost kosztów ogółem związany ze zwiększeniem kosztów osobowych, kosztów projektów strategicznych oraz kosztów wynikających ze zdarzeń o charakterze jednorazowym



- Wzrost kosztów osobowych związany z indeksacją płac oraz wyższymi kosztami wynagrodzeń wynikającymi ze zmianą w systemie motywacyjnym
- Rozpoczęcie amortyzacji nakładów poniesionych na projekty realizowane w poprzednich latach oraz wyższe koszty amortyzacji sprzętu komputerowego (związane z jego wymianą) powodem wzrostu ogólnych kosztów w tej kategorii
- Wzrost pozostałych kosztów związany z:
 - wzrostem kosztów IT i kosztów usług doradztwa w ramach realizacji projektów zmierzających do dalszego usprawniania procesów oraz optymalizacji struktur sprzedaży (na przestrzeni całego roku)
 - kosztami powstałymi z tytułu zdarzeń o charakterze jednorazowym (głównie w 4 kwartale 2006) – m.in. rezerwa na kwotę 14 mln zł utworzona zgodnie z decyzją UOKiK

Koszty wg rodzajów (w mln zł):



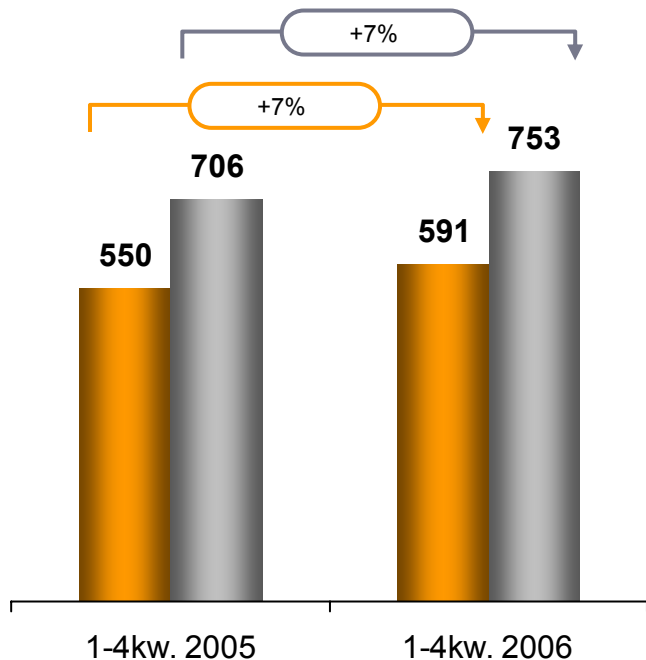
Wynik finansowy brutto/netto

- stabilny wzrost wyników w ujęciu rocznym

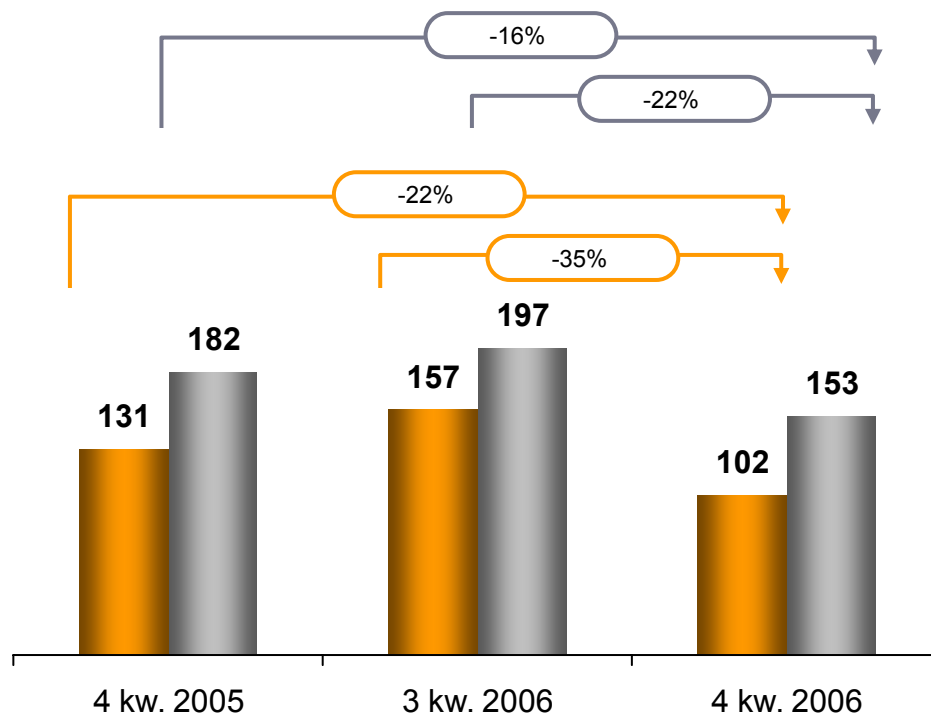


- Wzrost wyniku finansowego w ujęciu rocznym w efekcie wzrostu przychodów banku
- Wyniki finansowe za czwarty kwartał br. niższe od wyników poprzednich kwartałów z uwagi na:
 - wzrost kosztów wywołany głównie zdarzeniami o charakterze jednorazowym*
 - niższe odpisy aktualizacyjne dokonane w ostatnich trzech miesiącach 2006 roku**

Wynik finansowy brutto / netto (w mln zł)



■ Wynik finansowy netto



■ Wynik finansowy brutto

*w tym rezerwa na kwotę 14 mln zł, utworzona zgodnie z decyzją UOKiK

**25 mln zł w 4 kw. 2006 w porównaniu z 55 mln zł w 3 kw. 2006 oraz 47 mln zł w 4 kw. 2005

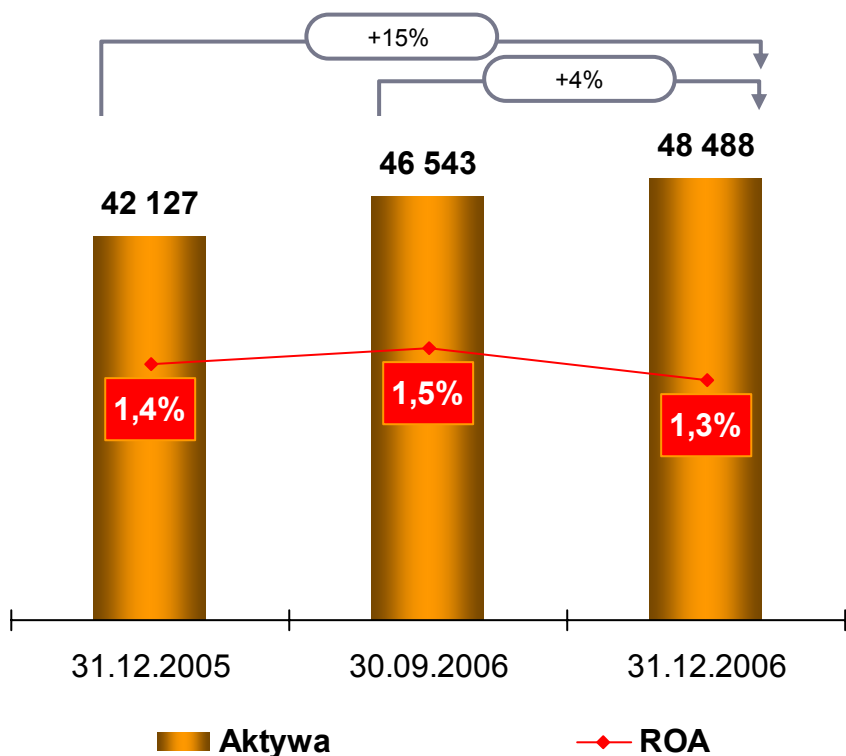
Aktywa, kapitały własne oraz wskaźniki rentowności

- dalszy dynamiczny wzrost aktywów i kapitałów własnych przy utrzymaniu rentowności na stabilnym poziomie

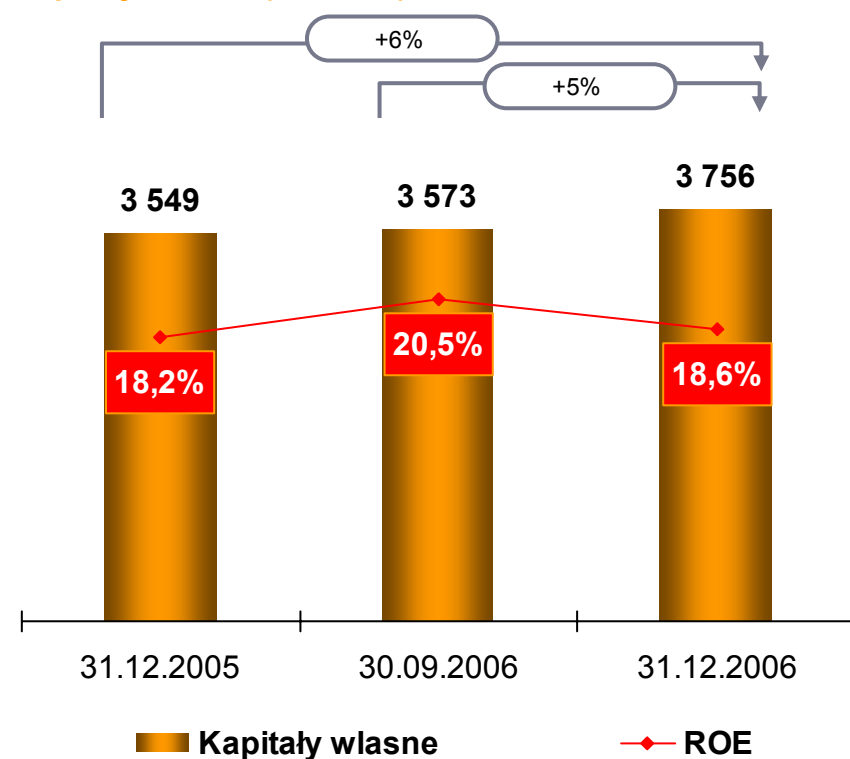


- Niewielki spadek wartości wskaźnika ROA wynikający z szybkiego przyrostu aktywów banku
- Dalsza poprawa wskaźnika ROE w ujęciu rocznym świadcząca o efektywnym wykorzystaniu zasobów kapitałowych powierzonych spółce przez akcjonariuszy

Aktywa (w mln zł) / ROA :



Kapitały własne (w mln zł) / ROE :



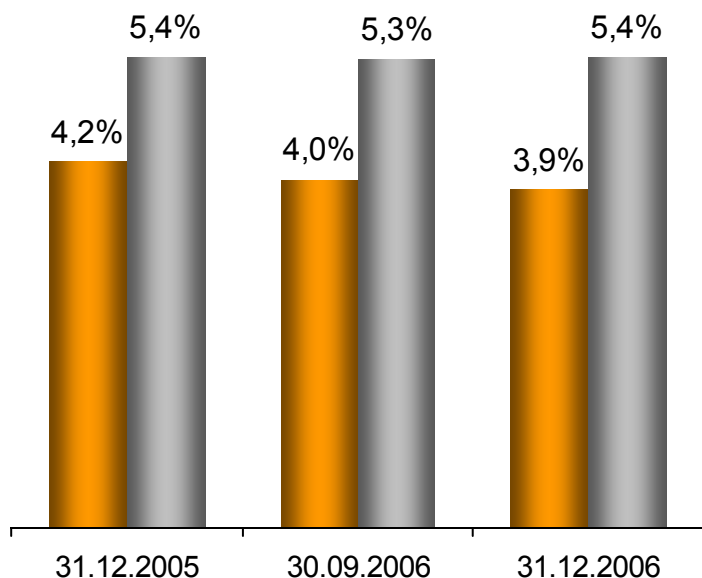
Przychody oraz koszty w odniesieniu do aktywów

- wartości wskaźników odzwierciedleniem realizacji strategii banku

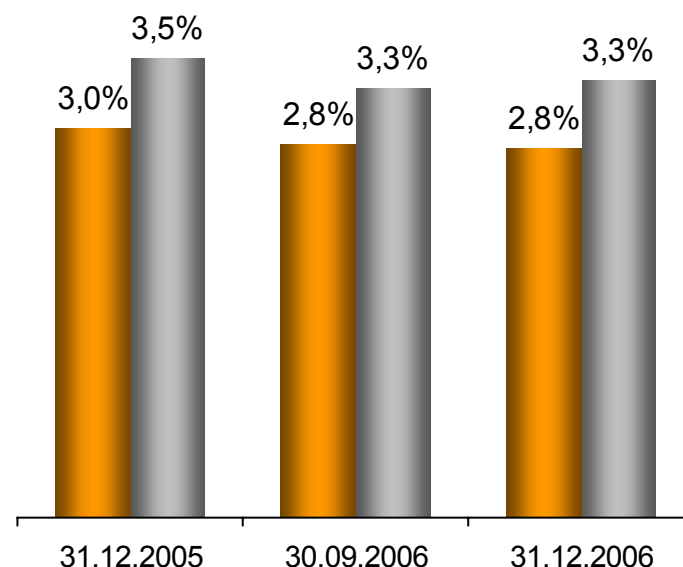


- Spadek wartości wskaźnika przychodów do aktywów efektem dynamicznej rozbudowy bazy klientowskiej przy jednoczesnym oferowaniu produktów po konkurencyjnych cenach
- Stopniowy spadek wartości wskaźnika kosztów do aktywów świadczący o utrzymaniu właściwych proporcji w procesie rozwoju biznesu

Wskaźnik przychodów do aktywów:



Wskaźnik kosztów do aktywów:



■ ING Bank

■ Srednia dla grupy rowiesniczej wg danych NBP

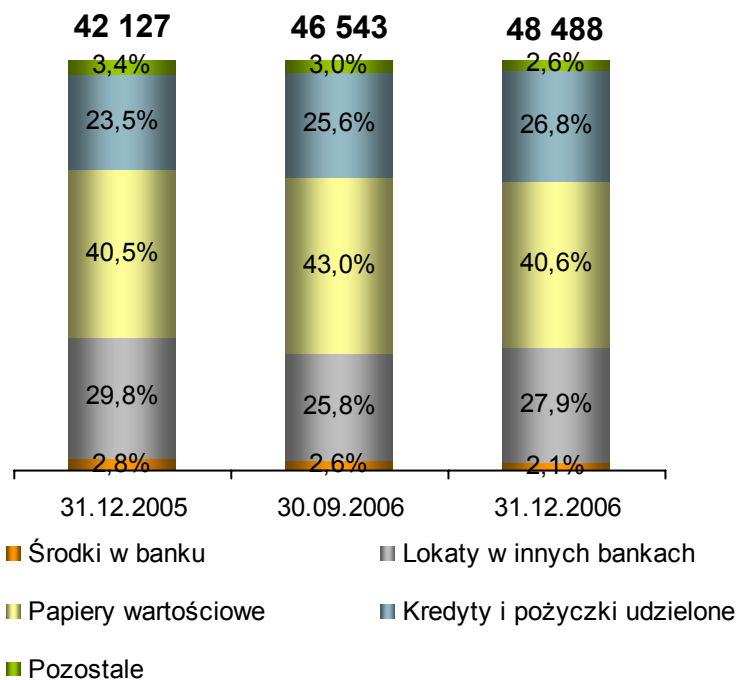
Aktywa banku

- wzrost wolumenu kredytów dla klientów ogółem

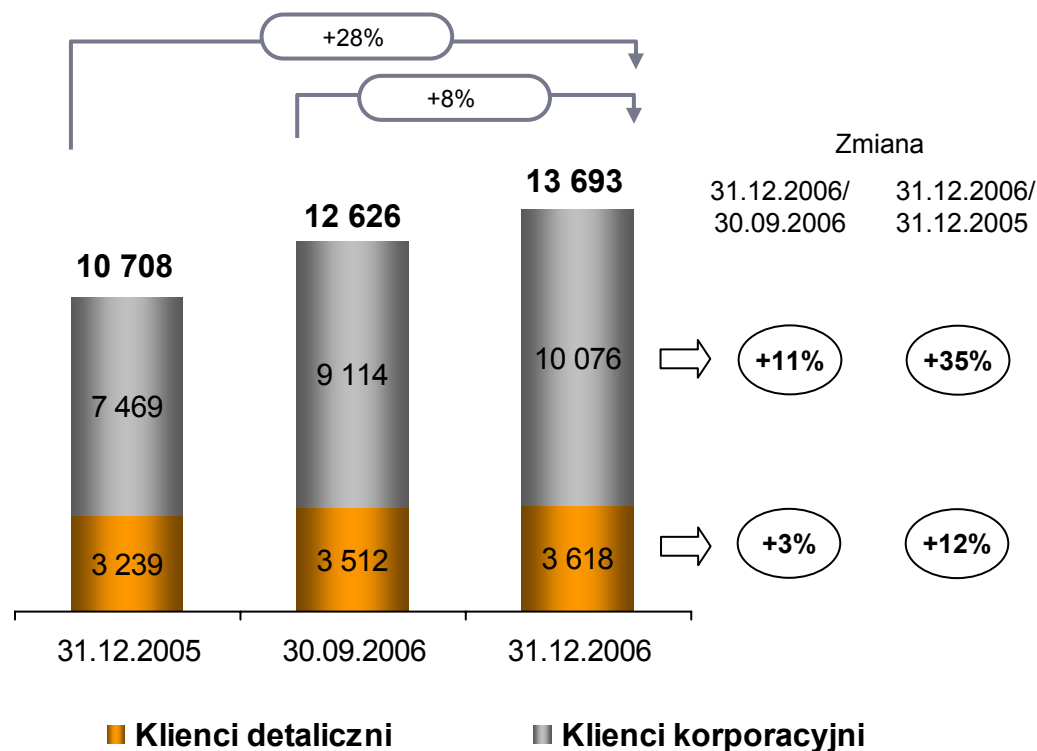


- Wzrost akcji kredytowej (zarówno w ujęciu kwartalnym jak i rocznym), zwłaszcza w segmencie klientów korporacyjnych wynikiem poprawy procesów obsługi klienta i wykorzystania dobrej koniunktury gospodarczej
- Stopniowy wzrost udziału udzielonych kredytów i pożyczek w strukturze aktywów banku (+3,3 p.p. r/r)

Struktura aktywów:



Kredyty dla klientów brutto (w mln zł):



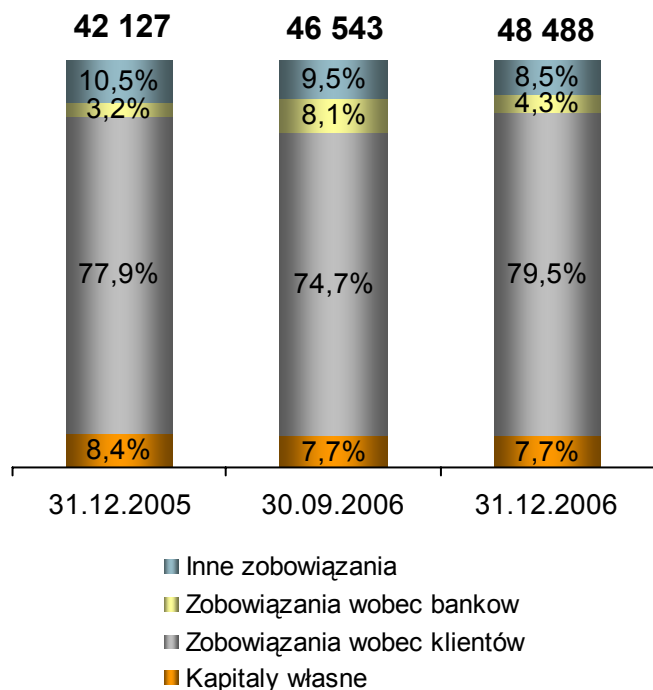
Pasywa banku

- stały wzrost wolumenu oszczędności klientów

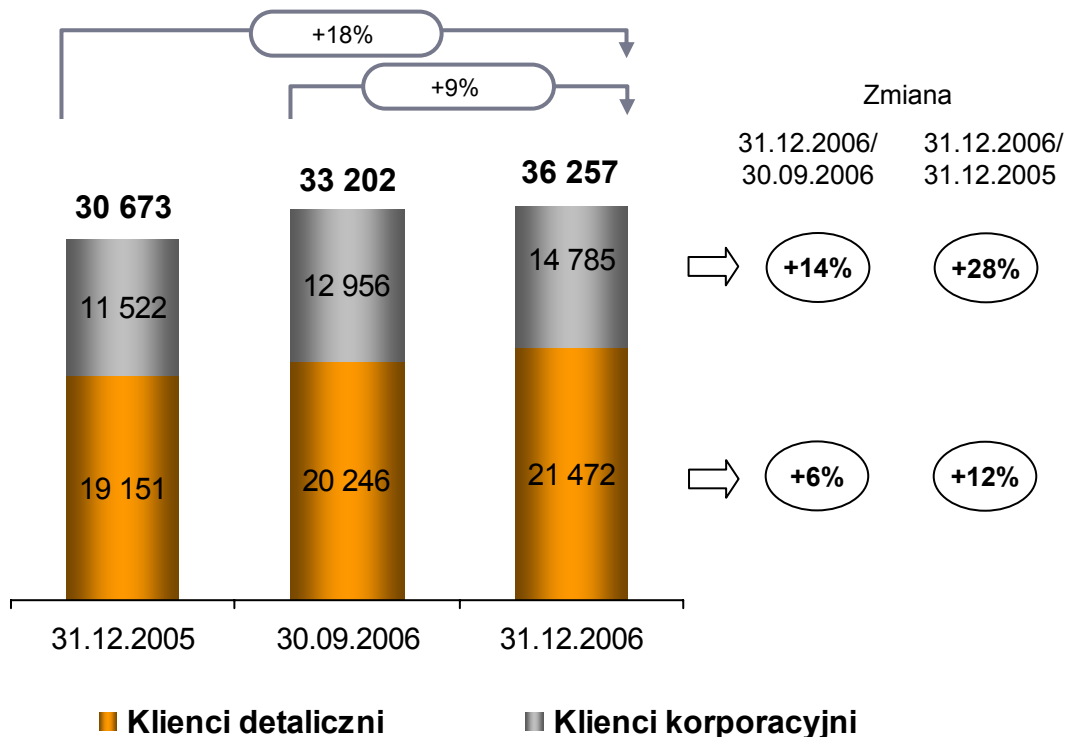


- Stabilny wzrost bazy depozytowej (widoczny zarówno w segmencie klientów indywidualnych jak i korporacyjnych) wynikający z aktywnego pozyskiwania środków przez bank (atrakcyjna oferta produktów oszczędnościowych i depozytowych oraz udane akcje marketingowe) przy jednoczesnym wykorzystaniu dobrej kondycji finansowej klientów
- Znaczący wzrost udziału zobowiązań wobec klientów w strukturze pasywów w stosunku do poprzedniego kwartału (+4,8 p.p.)

Struktura pasywów:



Depozyty klientów (w mln zł):



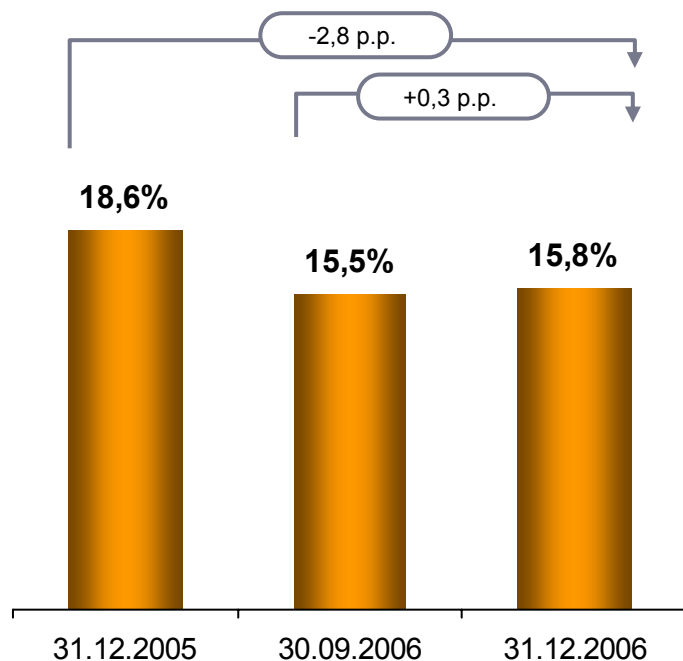
Wypłacalność oraz wskaźnik kredytów do depozytów

- utrzymanie współczynnika wypłacalności na wysokim poziomie

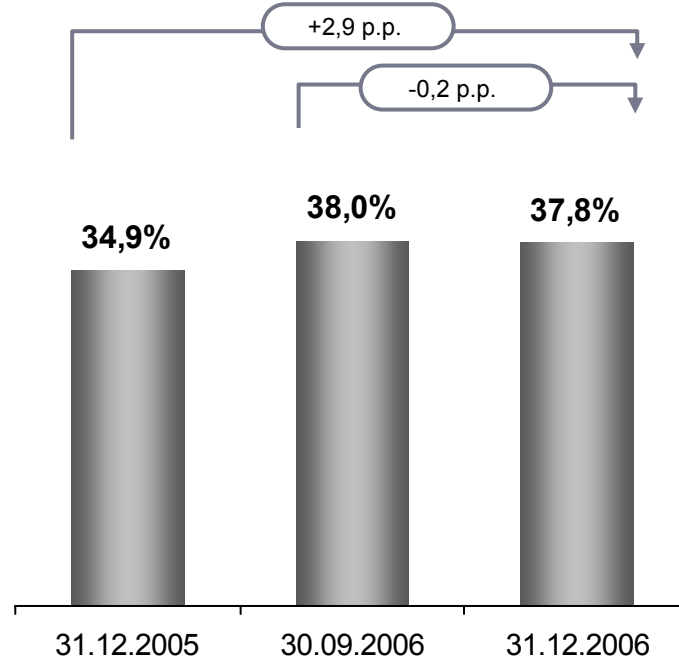


- Utrzymanie współczynnika wypłacalności na stabilnym poziomie (w ujęciu kwartalnym)
- Stopniowy wzrost wolumenu kredytów w stosunku do depozytów w ujęciu rocznym świadczący o coraz efektywniejszym wykorzystaniu środków finansowych pozyskanych przez bank

Współczynnik wypłacalności:



Wskaźnik kredytów do depozytów:



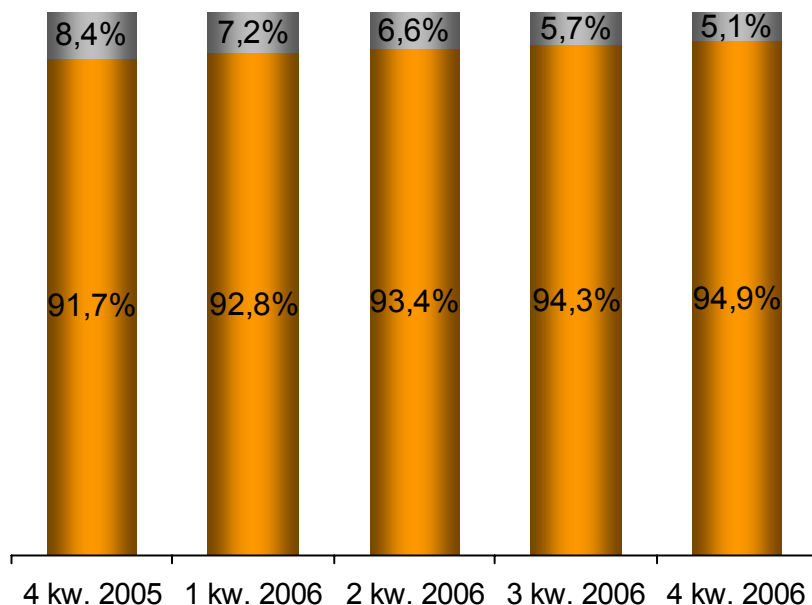
Portfel kredytowy oraz odpisy na utratę wartości

- poprawa jakości portfela pozwalająca na redukcję kosztów tworzenia rezerw przy utrzymaniu wysokiego poziomu pokrycia portfela zagrożonego utratą wartości



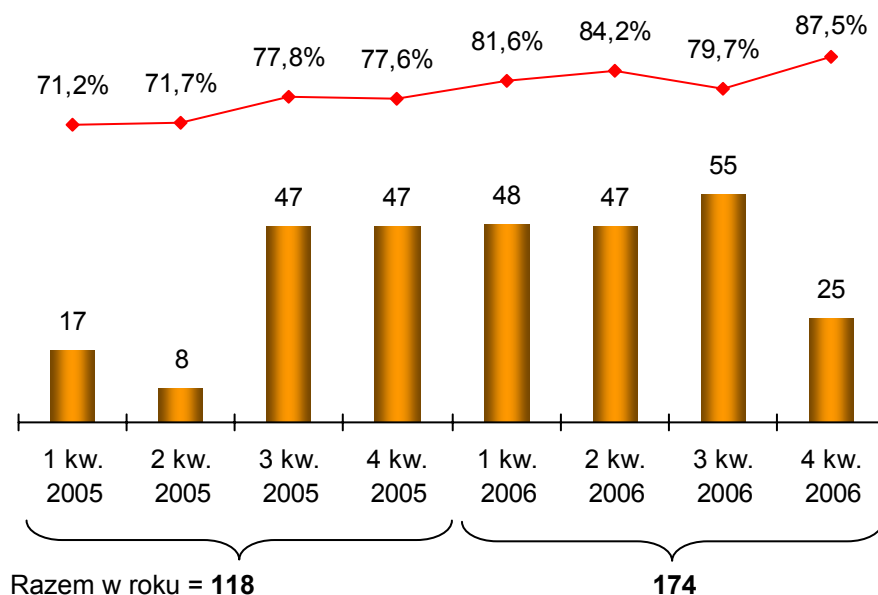
- Stopniowy spadek udziału portfela zagrożonego utratą wartości w całości portfela potwierdzeniem wysokiej jakości polityki bezpieczeństwa kredytowego prowadzonej przez bank – jakość portfela wyższa od średniej dla sektora
- Utrzymanie wskaźnika pokrycia portfela zagrożonego utratą wartości na bardzo wysokim poziomie (87,5%) pomimo dodatniego salda odpisów aktualizacyjnych dokonanych w 2005 i 2006 roku

Udział portfela zagrożonego utratą wartości w całości portfela kredytowego:



■ Udział portfela zagrożonego utratą wartości
■ Udział portfela niezagrażonego utratą wartości

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



■ Odpisy na utratę wartości
—♦— Wskaźnik pokrycia portfela zagrożonego utratą wartości

Spis treści

1. Wprowadzenie do wyników finansowych oraz pozycja rynkowa banku
2. Rozwój biznesu
3. Wyniki finansowe za 4 kw. 2006
- 4. Załączniki**

Bankowość Detaliczna

- nowy standard obsługi klientów Bankowości Prywatnej



- 30 nowoczesnych Centrów Bankowości Prywatnej w całej Polsce oraz 170 Doradców
- Wdrożenie Programu Certyfikacji Doradców ds. Bankowości Prywatnej
- Rozbudowa internetowej sekcji dot. Bankowości Prywatnej:
 - zamieszczenie scenariuszy odpowiadających 4 różnym profilom inwestycyjnym
 - budowa symulatora pozwalającego wyliczyć zwrot z inwestycji w instrumenty o różnych poziomach akceptacji ryzyka



Podstawowe elementy oferty Bankowości Prywatnej

Przystępując do grona klientów Bankowości Prywatnej klient otrzymuje:



Profesjonalną opiekę Doradcy

Specjalistyczna
wiedza i
doświadczenie
potwierdzone
certyfikatem

Możliwość
spotkania
z Doradcą w
dogodnym
dla Klienta
miejscu
(CBP, oddziały,
inne miejsce)



Optymalną ofertę usług finansowych

Produkty
bankowe
ING Banku
Śląskiego

Produkty
innych
podmiotów
Grupy ING

Produkty
podmiotów
trzecich

Produkty
rynków
finanso-
wych



Stały dostęp do pieniędzy

ING Bank
On-Line

Telefoniczna
linia
VIP

Sieć franczyzowa

- nowa jakość w Banku



- Kontynuacja działań w ramach Projektu Budowy Sieci Partnerskiej. Do końca 2006 roku otwarto siedem placówek partnerskich ING Banku Śląskiego: 2 w Poznaniu, po jednej w Gnieźnie, Krakowie, Kołobrzegu, Wrocławiu i Grójcu
- Liczba placówek ING Banku Śląskiego wg. stanu na koniec grudnia 2006 roku wynosiła 337 oddziałów, z czego 7 operujących na zasadzie franczyzy

Nowoczesny design nowoutworzonych placówek:



Wyniki ING Banku Śląskiego

- struktura bilansu

Bilans skonsolidowany (netto):

w milionach zł	31.12.2005	30.09.2006	31.12.2006
AKTYWA OGÓŁEM	42 127	46 542	48 488
Kasa, środki w Banku Centralnym	1 176	1 232	1 028
Lokaty w innych bankach oraz kredyty i pożyczki udzielone innym bankom	12 574	12 030	13 517
Aktywa finansowe wyceniane do wartości godziwej przez rachunek zysków i strat	6 155	7 963	7 059
Inwestycyjne aktywa finansowe	10 923	12 039	12 615
Kredyty i pożyczki udzielone klientom	9 903	11 927	12 988
Pozostałe aktywa i rozliczenia międzyokresowe	1 396	1 352	1 282
PASYWA OGÓŁEM	42 127	46 542	48 488
Zobowiązania wobec Banku Centralnego i innych banków	1 329	3 758	2 097
Zobowiązania finansowe wyceniane do wartości godziwej przez rachunek zysków i strat	3 686	3 535	3 111
Zobowiązania wobec klientów	32 824	34 762	38 561
Kapitały własne	3 549	3 573	3 756
Pozostałe pasywa i rozliczenia międzyokresowe	740	915	963

Wyniki ING Banku Śląskiego

- segmentacja wyników

Rachunek wyników ING Banku Śląskiego (układ analityczny, skonsolidowany):

w mln zł	Różnica			
	1-4 kw. 2005	1-4 kw. 2006	1-4 kw.2005 /	1-4 kw. 2006
Bankowość Detaliczna	805,9	960,1	154,1	119,1%
Bankowość Korporacyjna	578,4	583,4	5,0	100,9%
Operacje własne	323,8	282,6	-41,1	87,3%
<i>Działalność handlowa na własny rachunek</i>	115,5	135,4	-19,9	117,3%
ALCO	208,3	147,2	-61,1	70,7%
Wynik na działalności bankowej	1 708,2	1 826,1	118,0	106,9%
Koszty ogółem, w tym:	1 120,3	1 246,6	126,3	111,3%
Koszty osobowe	525,4	579,3	53,9	110,3%
Koszty marketingu	54,9	58,6	3,7	106,8%
Amortyzacja	128,3	141,6	13,4	110,4%
Pozostałe koszty	411,6	467,1	55,5	113,5%
Wynik przed kosztami ryzyka	587,9	579,5	-8,3	98,6%
Saldo rezerw	118,0	173,8	55,8	147,3%
Wynik brutto	705,8	753,3	47,5	106,7%
CIT	-139,4	-155,4	-16,0	111,5%
Udziały mniejszości	-17,0	-6,6	10,4	38,8%
Wynik netto przypadający na akcjonariuszy jednostki dominującej	549,5	591,4	41,9	107,6%

Wyniki ING Banku Śląskiego

- rok 2005 i 2006 w ujęciu kwartalnym

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

w mln zł	1kw. 2005	2kw. 2005	3kw. 2005	4kw. 2005	1kw. 2006	2kw. 2006	3kw. 2006	4kw. 2006
Bankowość Detaliczna	197,2	193,2	202,0	213,5	225,4	242,3	233,4	259,1
Bankowość Korporacyjna	151,3	138,4	144,2	144,5	141,4	151,1	145,1	145,9
Operacje własne	84,3	98,8	68,2	72,5	82,5	56,5	70,0	73,7
<i>Działalność handlowa na własny rachunek</i>	39,0	32,0	25,4	19,0	44,6	19,6	28,1	43,2
ALCO	45,2	66,8	42,8	53,5	37,9	36,9	42,0	30,5
Wynik na działalności bankowej	432,8	430,4	414,4	430,5	449,2	449,8	448,5	478,6
Koszty ogółem, w tym:	276,1	282,2	266,9	295,1	297,7	291,8	306,6	350,5
Koszty osobowe	133,6	131,5	125,5	134,8	139,8	139,4	140,4	159,7
Koszty marketingu	10,7	15,6	15,1	13,5	11,8	14,4	14,3	18,1
Amortyzacja	31,4	31,3	32,9	32,6	36,6	32,6	37,3	35,1
Suma innych kosztów operacyjnych	100,4	103,6	93,4	114,2	109,4	105,4	114,5	137,7
Wynik przed kosztami ryzyka	156,7	148,3	147,5	135,4	151,5	158,1	141,9	128,0
Saldo rezerw	16,7	7,8	46,7	46,7	47,5	46,5	54,5	25,3
Wynik brutto	173,4	156,1	194,2	182,1	199,0	204,5	196,5	153,3
CIT	-34,3	-29,7	-34,5	-41,0	-35,3	-33,0	-36,8	-50,3
Udziały mniejszości	-3,5	-3,8	0,2	-9,9	-1,4	-1,8	-2,9	-0,5
Wynik netto przypadający na akcjonariuszy jednostki dominującej	135,7	122,6	160,0	131,3	162,4	169,7	156,8	102,5