

2006

Wyniki za 3 kwartał 2006

Warszawa, 9 listopada 2006



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. **Najważniejsze dokonania pionów biznesowych**
3. **Wyniki finansowe za 3 kw. 2006**

1. Wprowadzenie do wyników finansowych oraz pozycja rynkowa

Cele strategiczne ING Banku Śląskiego

STRATEGIA: WZMACNIANIE POZYCJI RYNKOWEJ DŁUGOTERMINOWA KREACJA WARTOŚCI DODANEJ

Bankowość Detaliczna

- Wzrost akcji kredytowej
- Wysoka kultura zarządzania ryzykiem, uwzględniająca cele rozwojowe banku
- Wdrożenie nowych zasad kalkulacji zdolności kredytowej dla klientów detalicznych
- Umocnienie pozycji rynkowej - aktywne pozyskiwanie nowych klientów
- Wielokanałowy system dystrybucji oraz rozwój placówek franczyzowych

Bankowość Korporacyjna

- Efektywny cross-selling i akwizycja klientów
- Usprawnienie proces kredytowego i polityki kredytowej (produkty, scoring)
- Udoskonalenia w zakresie ABL*
- Bankowość internetowa
- Optymalizacja modelu biznesowego dla średnich firm
- Automatyzacja procesów

** Kredyty zabezpieczone aktywami*

Rynki Finansowe

- Sprzedaż do istniejącej bazy klientów oraz aktywne pozyskiwanie nowych
- Konkurencyjna oferta produktowa
- Efektywne wsparcie w systemach informatycznych (wdrożenie nowych oraz optymalizacja działania istniejących systemów)

Wyniki ING Banku Śląskiego za 3 kwartały 2006

- wzrost podstawowych wielkości

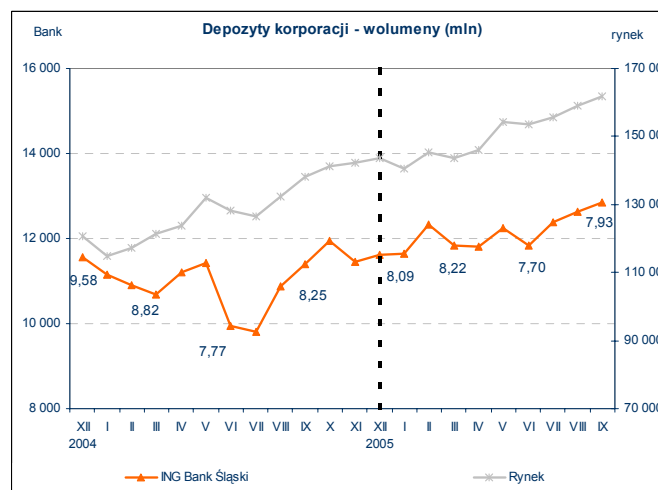
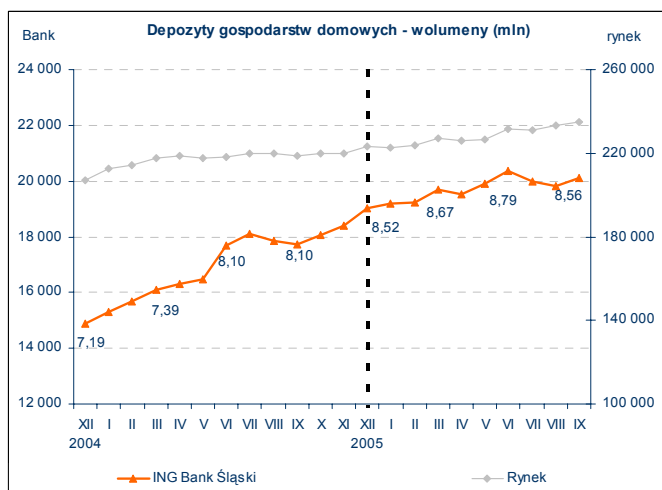
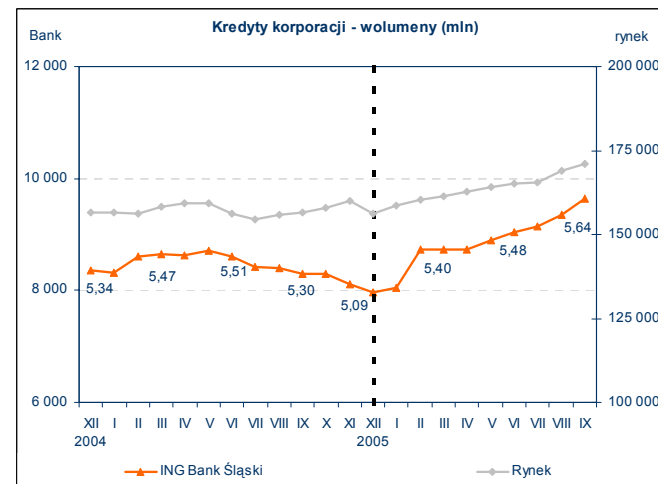
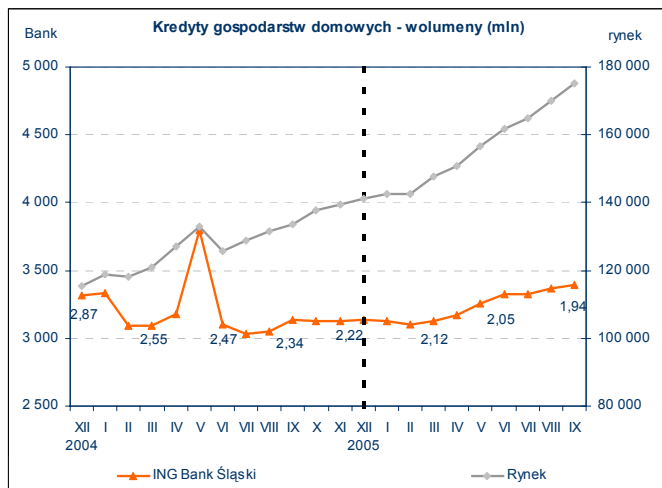
w mln zł		3kw. 2005	3kw. 2006	zmiana
Wynik z tytułu odsetek	↗	512,8	690,9	+ 34,7%
Wynik z tytułu prowizji	↗	386,4	461,3	+ 19,4%
Wynik na działaln. podstawowej	↗	1 246,1	1 326,2	+ 6,4%
Zysk brutto	↗	523,7	600,0	+ 14,6%
Zysk netto *	↗	418,2	488,9	+ 16,9%
Suma bilansowa	↗	41 333	46 542	+ 12,6%
Kapitały własne	↗	3 478	3 573	+ 2,7%
ROA (%)	↗	1,3%	1,4%	+ 7,7%
ROE (%)	↗	18,2%	21,1%	+ 15,9%
Wskaźnik rentowności (%) **	↗	29,3%	34,3%	+ 17,1%
Zysk na 1 akcję zwykłą	↗	32,14	37,58	+ 16,9%

* Zysk netto przypadający na akcjonariuszy jednostki dominującej

** Wskaźnik rentowności - stosunek zysku brutto do kosztów ogółem

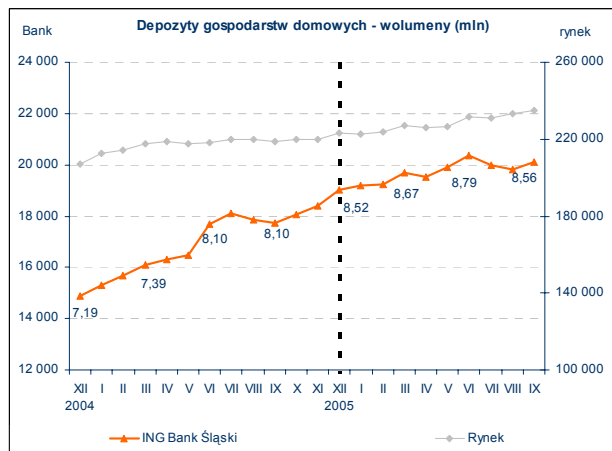
Pozycja rynkowa ING Banku Śląskiego

- silna pozycja na rynku depozytów gospodarstw domowych oraz poprawa pozycji na rynku klientów korporacyjnych



Sukces strategii Banku

Wzrost wolumenów pozyskanych od klientów detalicznych:



2. *Najważniejsze dokonania pionów biznesowych*

Bankowość Detaliczna

- widoczne efekty działań wspierających sprzedaż

Główne osiągnięcia:

- Łączna wartość środków powierzonych przez klientów detalicznych wzrosła w okresie roku o blisko 5,4 mld zł (+26%), z czego w funduszach ulokowano 2,6 mld zł
- Wzrost liczby aktywnych klientów segmentu detalicznego : przyrost liczby aktywnych rachunków oszczędnościowych w złotych polskich o 230 tys. przy jednoczesnym wzroście liczby rachunków bieżących o 66 tys.
- Rekordowy kwartał w sprzedaży funduszy inwestycyjnych – podwojenie wartości portfela w ciągu roku do kwoty 4,7 mld zł.
- Wzrost złotych kredytów hipotecznych o 86% rok do roku. Sprzedaż nowych kredytów hipotecznych w trzech kwartałach 2006 ponad dwukrotnie wyższa od analogicznego okresu 2005 (wzrost z 210 mln zł do 565 mln).
- Wzrost liczby kart kredytowych o 24% rok do roku
- Przyrost aktywów pod zarządzaniem bankowości prywatnej o ponad 81% - prawie 6,4 mld aktywów na koniec września 2006
- Wzrost zaangażowania kredytowego w segmencie małych firm w stosunku do analogicznego okresu minionego roku o 180% (125 mln zł) przy jednoczesnym wzroście środków zdeponowanych na rachunkach małych firm o 29% (o blisko 500 mln zł)

Nagrody:

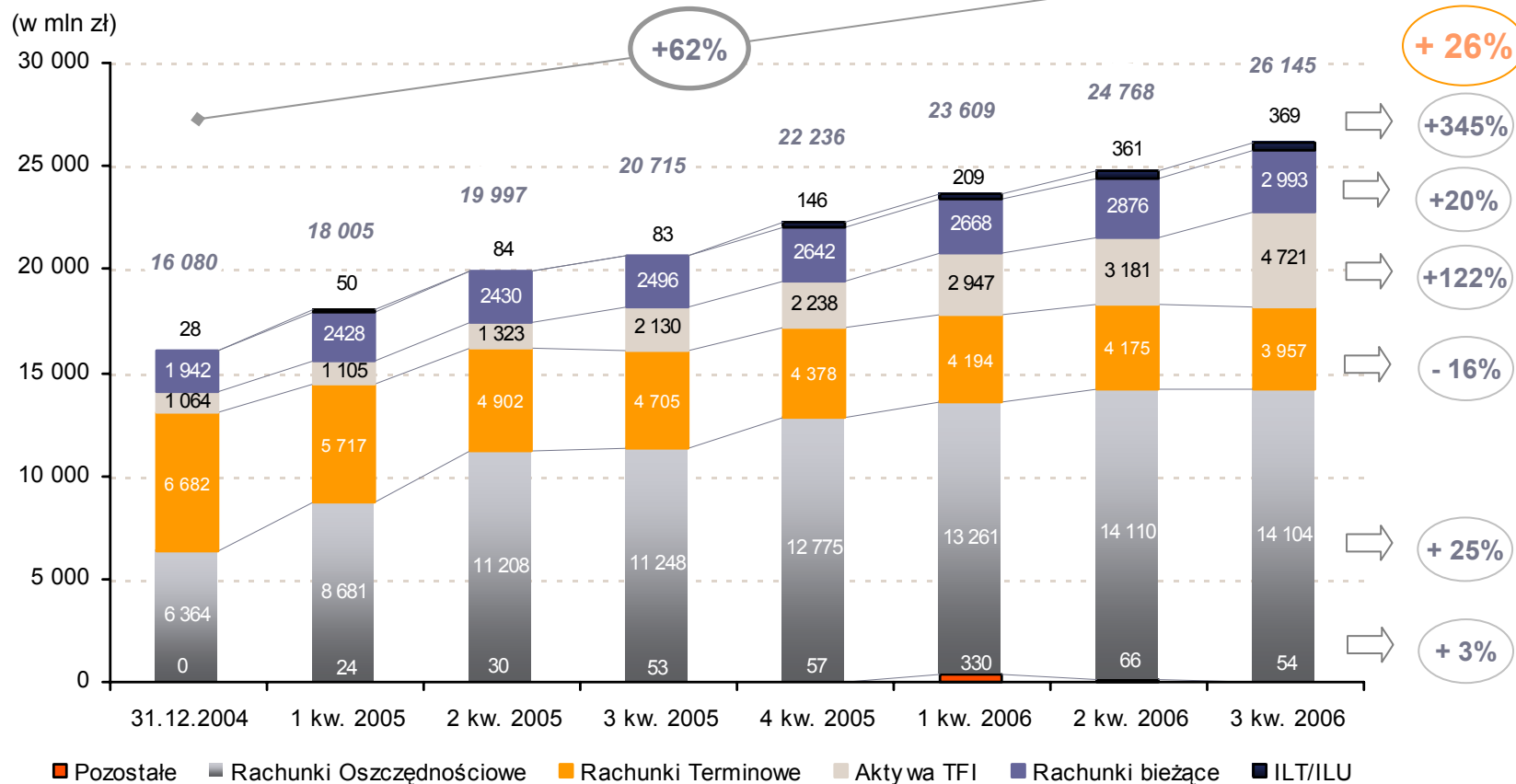
- ING Bank Śląski uznany przez miesięcznik Forbes za „najlepszy bank dla klientów indywidualnych”.
- Druga pozycja w rankingu Newsweeka „Przyjazny bank”.
- 3 statuetki (2 srebrne i 1 brązowa) w ogólnopolskim konkursie EFFIE – jednym z najważniejszych konkursów marketingowych. Nagrodzone kampanie to: „Banki są do zarabiania”, „Pytania – dzieci” i „Taki duży, taki internetowy”.
- Awans ING TFI z 9 na 2 miejsce w rankingu Rzeczpospolitej i Analiz OnLine na najlepsze towarzystwo funduszy inwestycyjnych.
- ING Securities najlepszym biurem maklerskim w Rankingu Biur Maklerskich opublikowanym przez Forbes.

Bankowość Detaliczna

- pozyskiwanie funduszy od klientów detalicznych

Portfel funduszy pozyskanych od klientów detalicznych:

Zmiana
30.09.05/30.09.06:



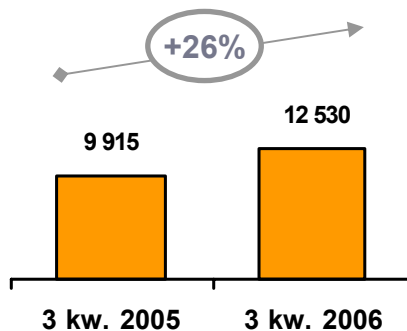
Bankowość detaliczna

- 1 mln rachunków oszczędnościowych w złotych do końca roku

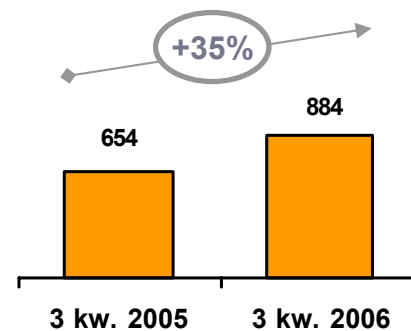
Depozyty gospodarstw domowych i małych firm:



Wolumen OKO w złotych polskich (mln zł):



Liczba rachunków oszczędnościowych w złotych polskich (w tys.):



Ekspansja w obszarze lokowania środków:

Liczba aktywnych klientów segmentu detalicznego wzrosła w ciągu roku o ok. 140 tys. Odnotowano wzrost liczby rachunków bieżących o ponad 66 tys., z czego ponad 50 tys. stanowiły rachunki klientów indywidualnych.

Liczba aktywnych rachunków oszczędnościowych w złotych polskich wzrosła z 654 tys. we wrześniu 2005 do 884 tys. na koniec września 2006 (wzrost o 230 tys., 35%).
Łączna liczba rachunków oszczędnościowych osiągnęła poziom 994 tys.

W reakcji na wzrost rynkowych stóp procentowych ING BSK podwyższył oprocentowanie dla lokat terminowych o stałej stopie procentowej w złotych oraz dla Otwartego Konta Oszczędnościowego w złotych.
Bank zamierza osiągnąć poziom 1 miliona rachunków oszczędnościowych w złotych do końca 2006 roku.

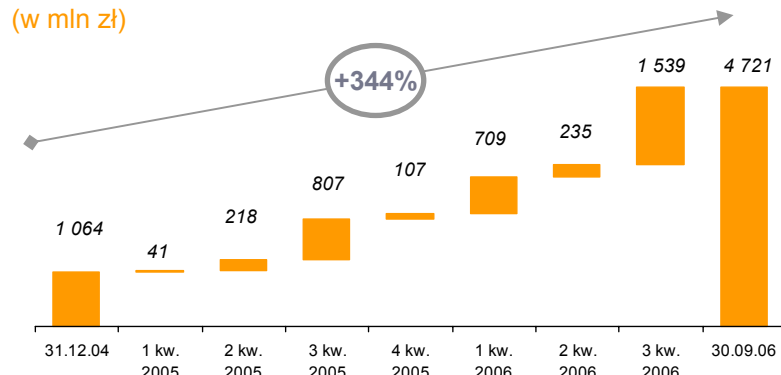
WYSOKIE MIEJSCA W RANKINGACH: ING Bank Śląski został uznany przez miesięcznik Forbes za „najlepszy bank dla klientów indywidualnych”. Jednocześnie zajął drugą pozycję w rankingu Newsweeka „przyjazny bank”.

Newsweek **Forbes**

Bankowość Detaliczna

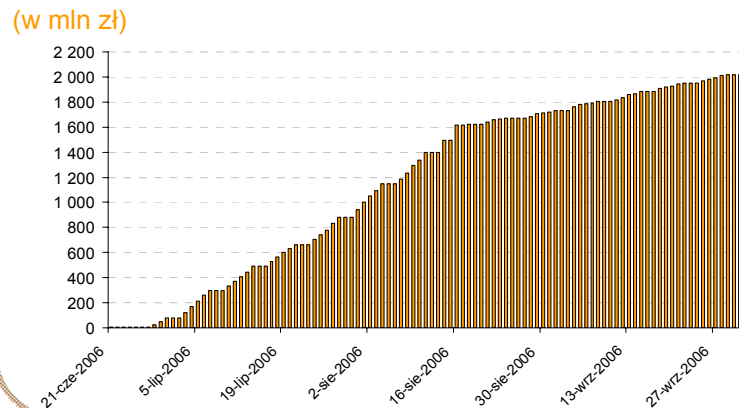
- rekordowa sprzedaż funduszy inwestycyjnych

Aktywa TFI dystrybuowanych przez Grupę ING BSK:



- Wzrost aktywów funduszy inwestycyjnych dystrybuowanych przez Grupę ING Banku Śląskiego o 2,5 mld zł w ciągu 3 kwartałów 2006 (w analogicznym okresie minionego roku przyrost wyniósł nieco ponad 1 mld zł).
- Wzrost aktywów funduszu parasolowego ING Parasol SFIO do ponad 2 mld zł w ciągu zaledwie 3 miesięcy od jego uruchomienia.
- Fundusz ING FIO Stabilnego Wzrostu najlepszy w rankingu funduszy stabilnego wzrostu (ranking Rzeczypospolitej oraz Analiz OnLine).

Aktywa ING Parasol w okresie VI-IX 2006 :



ING TFI na 2 miejscu w rankingu Rzeczypospolitej i Analiz OnLine na najlepsze towarzystwo funduszy inwestycyjnych. W jakościowym rankingu obejmującym, m.in. nowoczesność i dostępność oferty ING TFI uplasowało się na 1 miejscu, zdobywając komplet punktów.



Bankowość Detaliczna

- utrzymanie wysokiego tempa wzrostu złotych kredytów hipotecznych

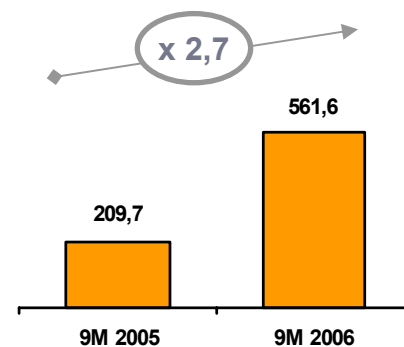
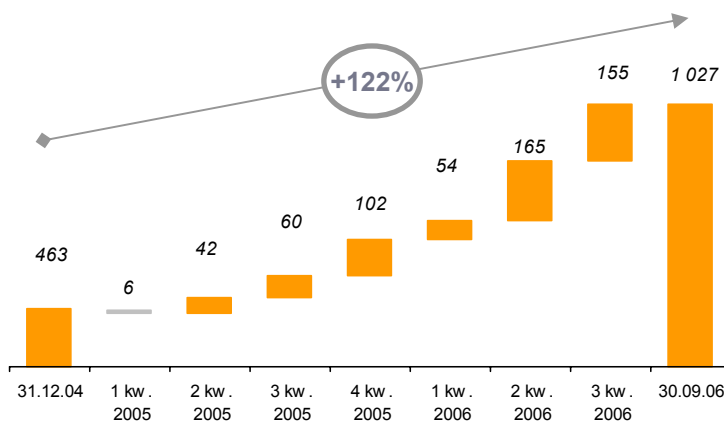
**Rekordowy
wzrost
sprzedaży:**

- Zaangażowanie w złotych kredytach hipotecznych przekroczyło na koniec września 2006 1 mld zł, co w porównaniu z ubiegłym rokiem oznacza wzrost o 86% (+ 476 mln zł)

- Kampania marketingowa: „Nie mamy ani złotówki....provizji od kredytu hipotecznego”. Do 30 września 2006 udzielono ponad 5,5 tys. kredytów (ponad dwa razy więcej niż w analogicznym okresie 2005).

- W ciągu trzech kwartałów 2006 wolumen kredytów złotych wzrósł o 374 mln zł, w analogicznym okresie 2005 roku o blisko 96 mln zł.

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



**Sprzedaż nowych kredytów
w mln zł**

Bankowość Detaliczna

- karty kredytowe – ważny element oferty transakcyjnej

ING Bank Śląski
w gronie największych
emitentów kart bankowych
na rynku:

- Liczba kart kredytowych wzrosła ze 110,8 tys. szt. we wrześniu 2005 do 137,7 tys. szt. na koniec września 2006 (+ 24%);
- Wzrost wartości udzielonego limitu ze 386,5 mln zł do 515,1 mln zł (+33%) przy jednoczesnym przyroście zadłużenia o 68%
- Wdrożenie usługi automatycznej spłaty zadłużenia karty kredytowej w formie polecenia zapłaty.

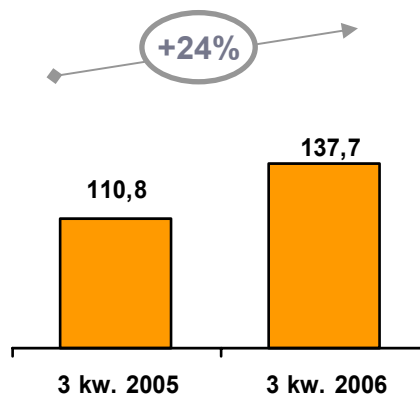


Gazeta Wyborcza i Expander uznały Pomarańczową kartę kredytową VISA ING BSK za kartę, którą „warto włożyć do portfela” oraz Złotą kartę kredytową VISA ING BSK za najlepszą kartę prestiżową, dla osób zarabiających ponad 3000 zł miesięcznie.

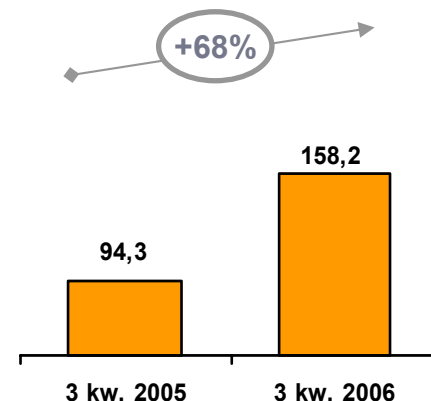


Karty kredytowe jako istotny element oferty banku:

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



Wykorzystany limit (w mln zł)



Bankowość Detaliczna

- Bankowość Prywatna: „*Tak na zdrowy rozsądek - z nami się opłaca*”

Bankowość Prywatna w liczbach:

- 30 Centrów Bankowości Prywatnej w całej Polsce
- Blisko 170 Doradców Bankowości Prywatnej
- Ponad 22,5 tys. Klientów
- Prawie 6,4 mld zł aktywów pod zarządzaniem

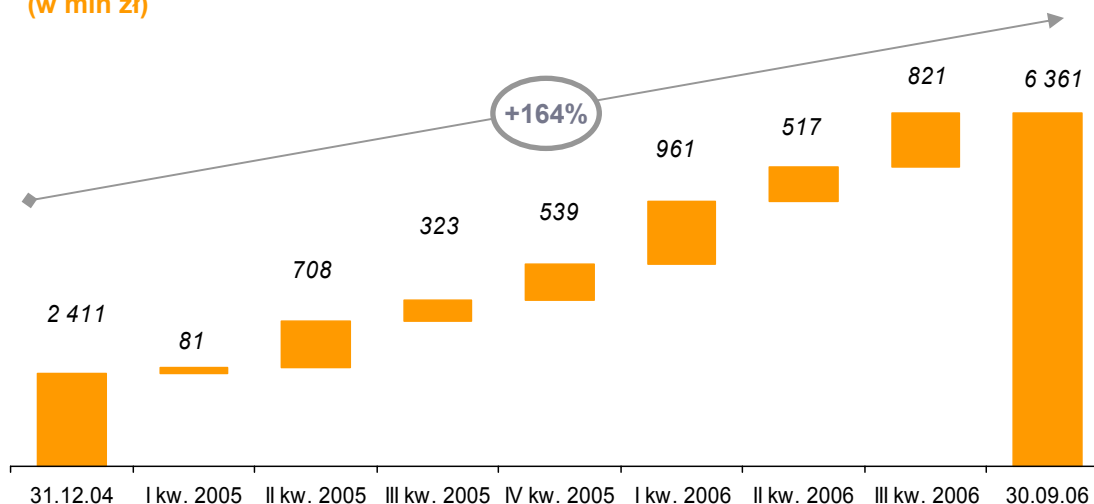
Oferta dopasowana do indywidualnych potrzeb:

- Produkty strukturyzowane (ILT, ILU)
- Fundusze inwestycyjne ING oraz Union Investment
- Fundusz z lokatą
- Produkty rynku kapitałowego oferowane przez ING Securities
- Wszystkie pozostałe produkty z oferty dla klientów indywidualnych



Wartość aktywów Bankowości Prywatnej:

(w mln zł)



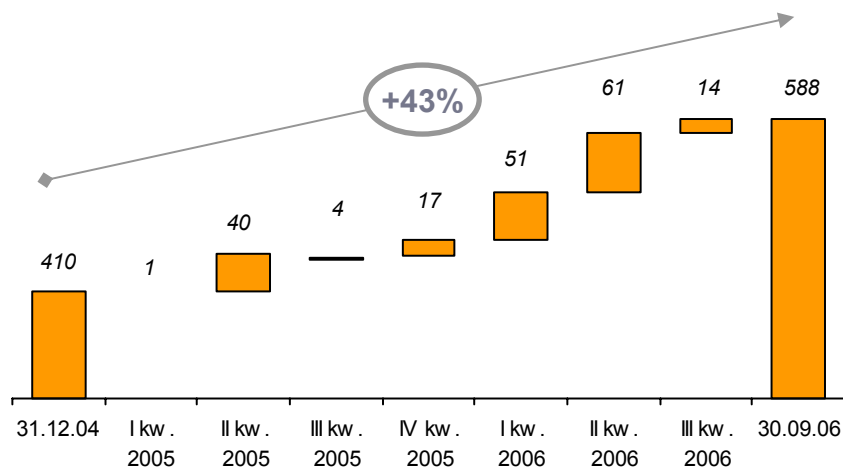
Bankowość Detaliczna

- oznaki wzrostu w segmencie małych firm

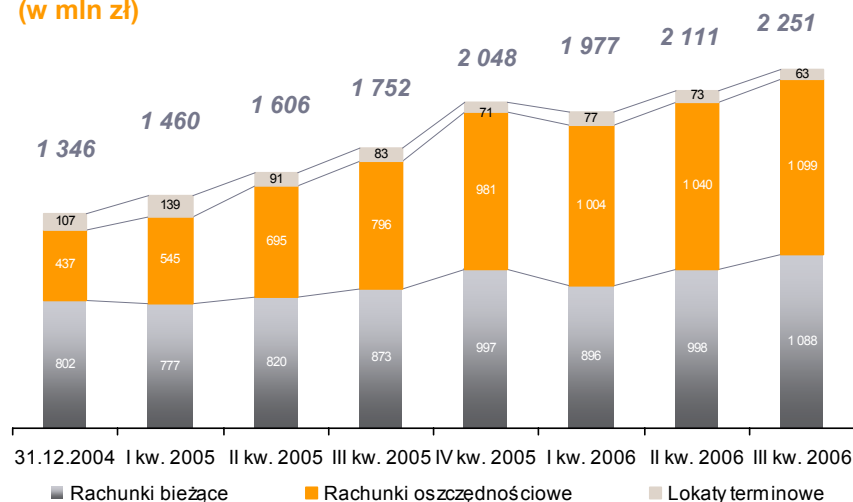
**Zwiększenie aktywności
na rynku
małych firm:**

- Dynamiczny wzrost zaangażowania kredytowego w segmencie małych firm obserwowany od początku 2006 r.
- W ciągu 3 kwartałów 2006 zaangażowanie kredytowe w segmencie wzrosło o 125,4 mln zł, co oznacza 180% wzrost w stosunku do analogicznego okresu minionego roku
- Wzrost środków zdeponowanych na rachunkach małych firm o blisko 500 mln zł (+ 29%) r/r

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



Wolumen depozytów małych firm:
(w mln zł)



Bankowość Detaliczna

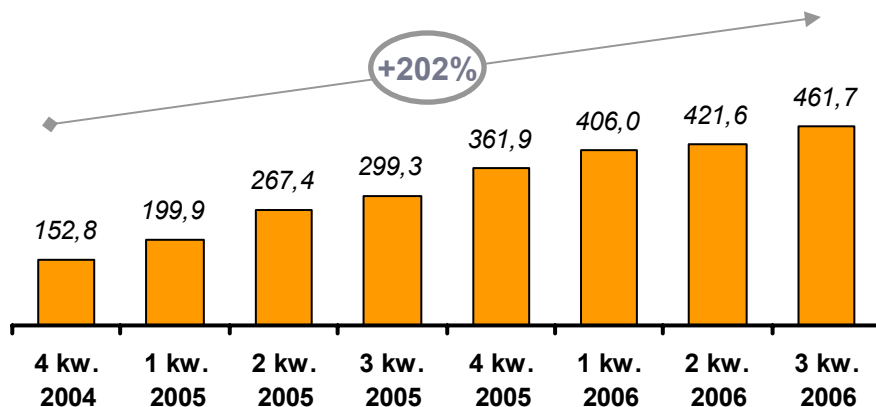
- rozwój elektronicznych kanałów dystrybucji

**Wzrost
liczby
transakcji:**

- Wzrost liczby klientów z dostępem do bankowości internetowej o 54% do 461,7 tys.
- Wzrost liczby klientów dokonujących transakcji za pomocą wiadomości tekstowych SMS o 71% do 114,5 tys.
- Miesięczna ilość transakcji realizowanych za pomocą systemów bankowości elektronicznej we wrześniu 2006 osiągnęła poziom 4 mln. – o 25% więcej niż w analogicznym okresie 2005

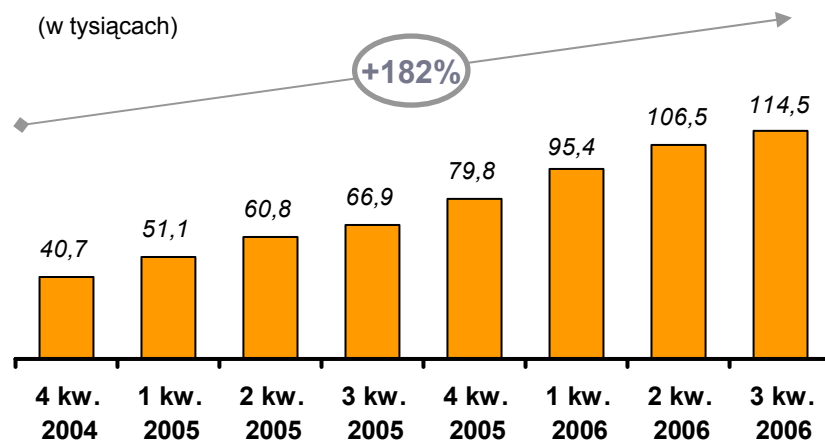
Liczba klientów detalicznych z dostępem do bankowości internetowej:

(w tysiącach)



Liczba klientów SMS:

(w tysiącach)



Bankowość Detaliczna

- ING Securities najlepsze w opinii inwestorów!

ING Securities w liczbach:

- Po pierwszych 3 kwartałach 2006 roku ING Securities osiągnęło zysk brutto na poziomie 47 mln zł i netto 38 mln zł (wzrost o 46% r/r).
- Liczba prowadzonych rachunków na koniec września to blisko 40 tys.
- Udział ING Securities w obrotach na rynku akcji na GPW to 10,8%, co daje 4 pozycję wśród biur maklerskich.

Rozwój usług internetowych:

- Usługi internetowe ING Securities należą do najlepszych na rynku, zdecydowana większość zleceń klientów indywidualnych domu maklerskiego składana jest przez Internet:
- rynek akcji – 75%,
 - rynek kontraktów terminowych – 89%.



W rankingu renomowanego miesięcznika Forbes opracowanym we współpracy ze Stowarzyszeniem Inwestorów Indywidualnych (SII), ING Securities zostało uznane za najlepsze biuro maklerskie w Polsce.

W szczególności ING Securities otrzymało najwyższą ze wszystkich biur maklerskich ocenę poziomu obsługi Klienta. Ocena ta jest tym ważniejsza, że opiera się na opiniach Inwestorów zebranych w badaniu przeprowadzonym przez SII. To pierwszy w Polsce konsumencki ranking biur maklerskich, w którym Inwestorzy ocenili swoich brokerów, określając poziom satysfakcji z ich oferty i usług.



Bankowość Korporacyjna

- dynamiczny przyrost kredytów korporacyjnych

Główne osiągnięcia:

- Wzrost wartości portfela kredytów korporacji ogółem w ciągu roku o 1,5 mld zł (+18%)
- Kontynuacja budowy portfela kredytowego w segmencie średnich i dużych firm.
- Aktywne pozyskiwanie nowych klientów. W ciągu 3 kwartałów bank pozyskał 1093 klientów z segmentu średnich i dużych firm.
- Utrzymujące się wysokie salda na rachunkach bieżących i terminowych: wzrost wartości portfela depozytów korporacji ogółem w ciągu roku o 863 mln zł (+8%)
- Wzrost dochodów ze sprzedaży produktów Rynków Finansowych w segmencie dużych i średnich firm. Sprzedaż poprzez korporacyjną sieć sprzedaży.

Największe transakcje:

- Sektor energetyczny: finansowanie strukturalne dla BOT Elektrownia Bełchatów (879 mln EUR)
- Sektor telekomunikacyjny: 5-letni kredyt odnawialny dla Polkomtel S.A. (1,6 mld zł)

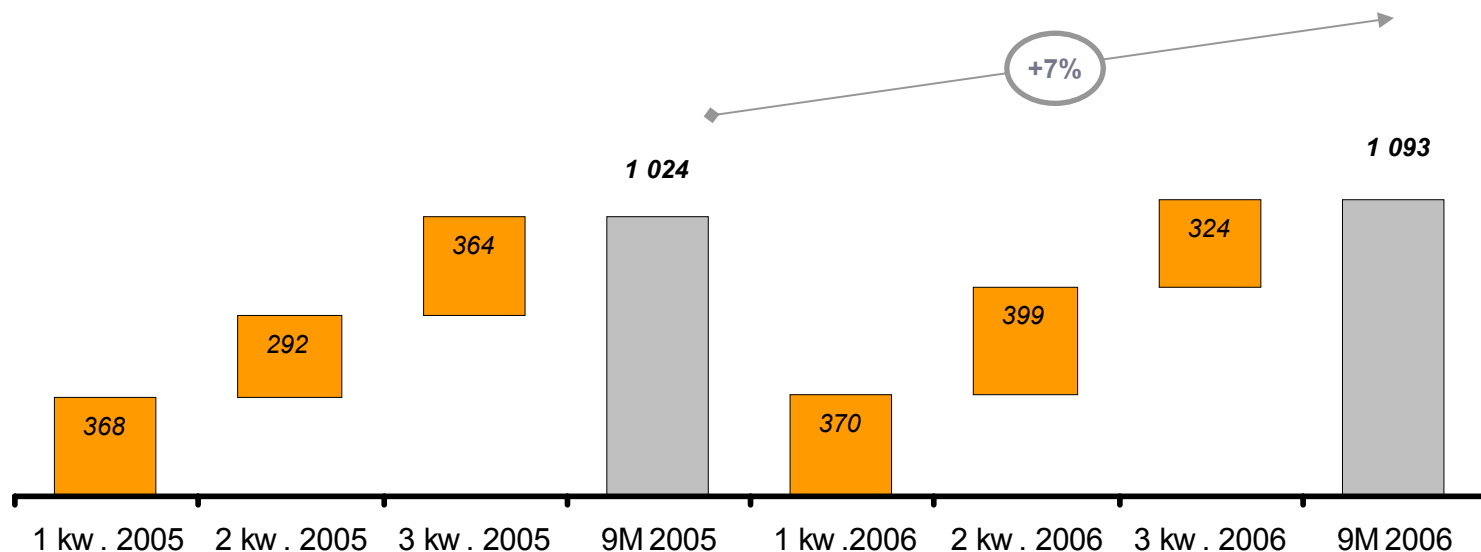
Bankowość Korporacyjna

- wzrost liczby pozyskanych klientów w segmencie średnich i dużych przedsiębiorstw

Nowi klienci
korporacyjni

- ING Bank pozyskał **1 093 klientów korporacyjnych** w pierwszych trzech kwartałach 2006, z czego **324 w trzecim kwartale**

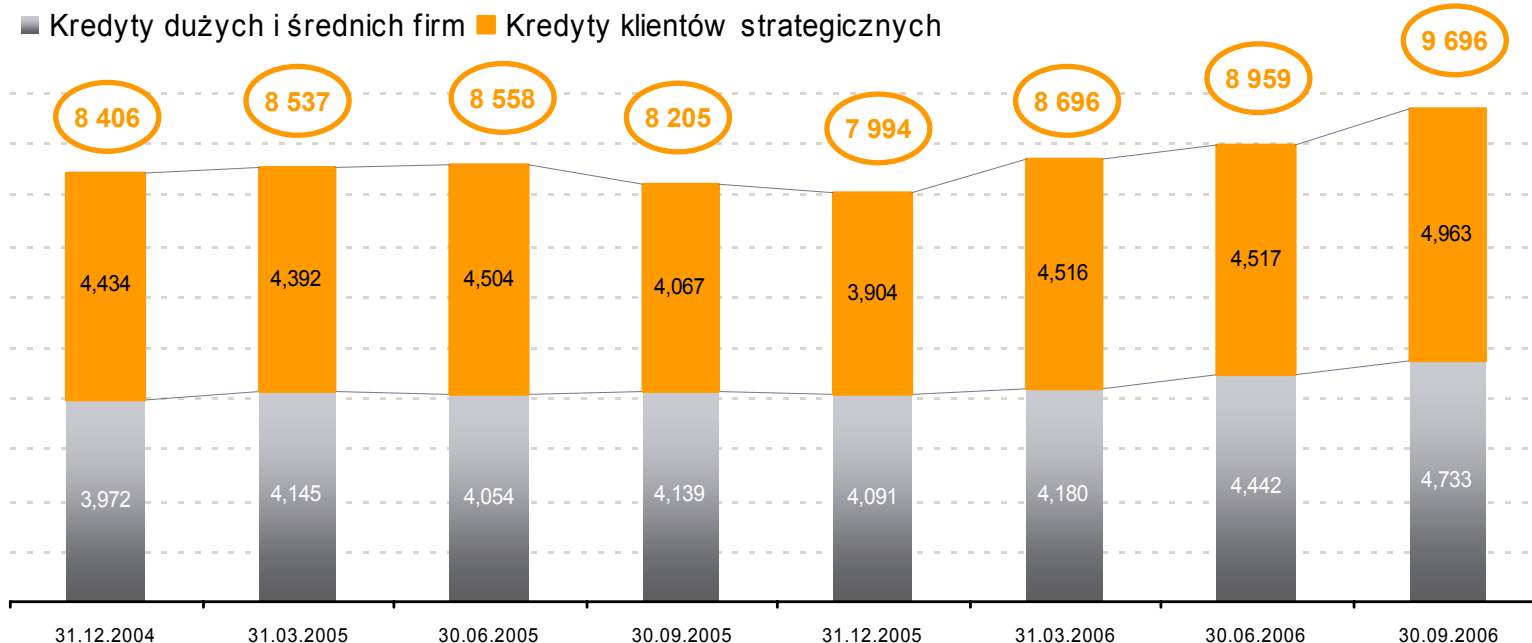
Liczba nowych klientów korporacyjnej sieci sprzedaży:



Bankowość Korporacyjna

- wzrost wolumenu kredytowego

Kredyty korporacji w mln zł:



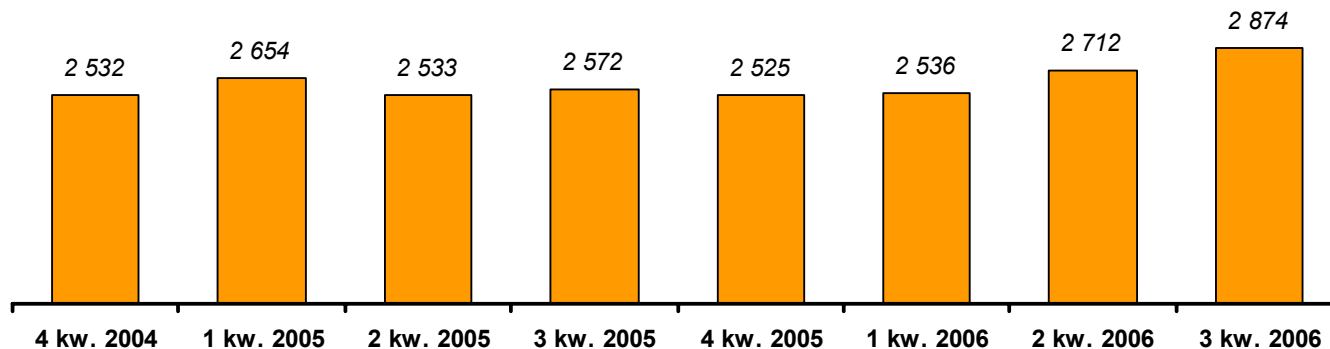
- Wzrost wartości portfela kredytów korporacji ogółem w ciągu roku o 1,5 mld zł (+18%).
- Wzrost zaangażowania kredytowego w segmencie dużych i średnich firm z 4,1 mld zł na koniec września 2005 do 4,7 mld na koniec września 2006 (o blisko 594 mln zł, +14%).
- W segmencie klientów strategicznych wolumen kredytów w trzech kwartałach 2006 wzrósł o ponad 1 mld zł do poziomu 4,9 mld zł, podczas gdy w tym samym okresie 2005 roku odnotowano spadek zaangażowania kredytowego o 370 mln zł.

Bankowość Korporacyjna

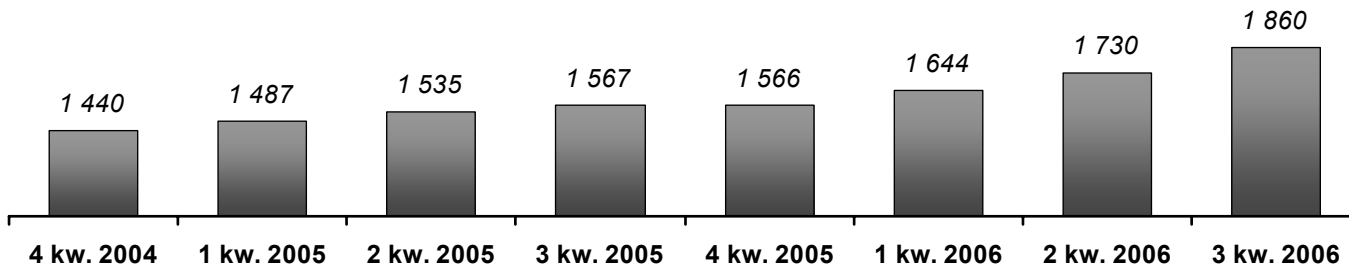
- wzrost akcji kredytowej w segmencie dużych i średnich firm

Dynamiczny
rozwój
biznesu

Wolumen kredytów dużych firm (w mln zł):



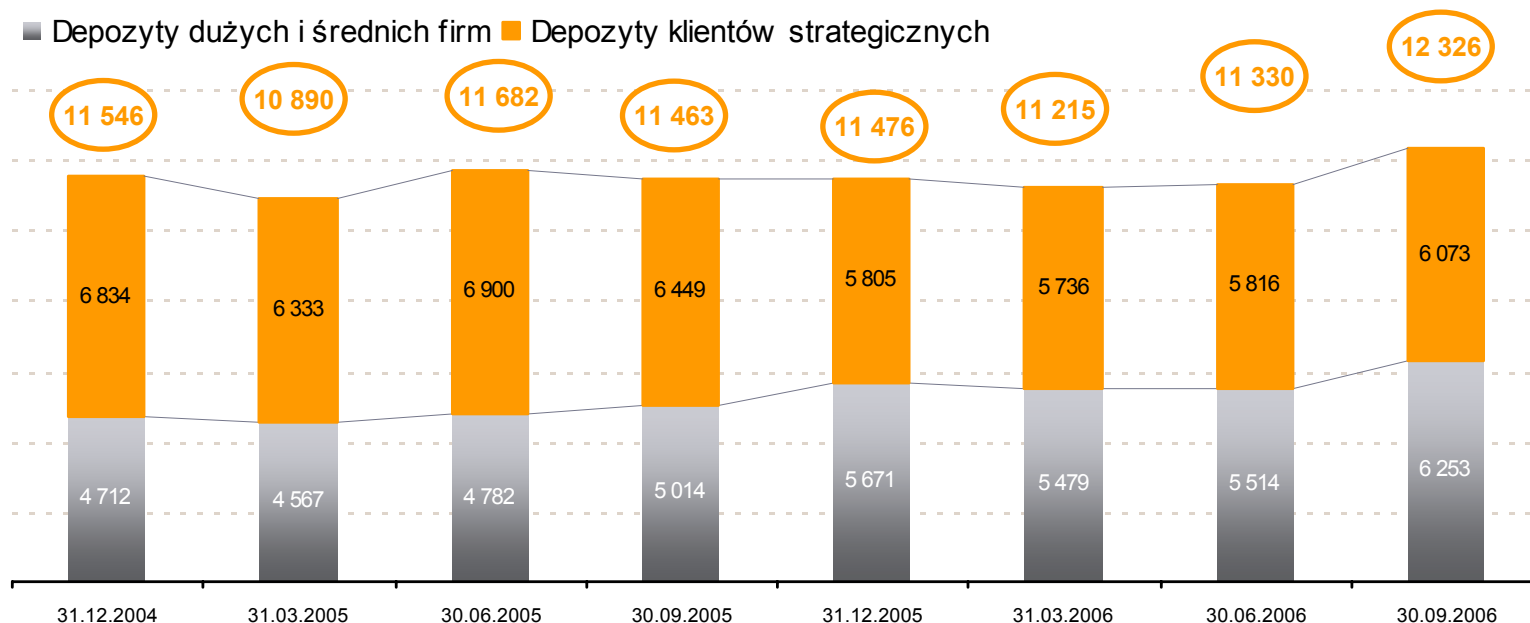
Wolumen kredytów średnich firm (w mln zł):



Bankowość Korporacyjna

- utrzymujące się wysokie salda na rachunkach klientów

Depozyty korporacji w mln zł:



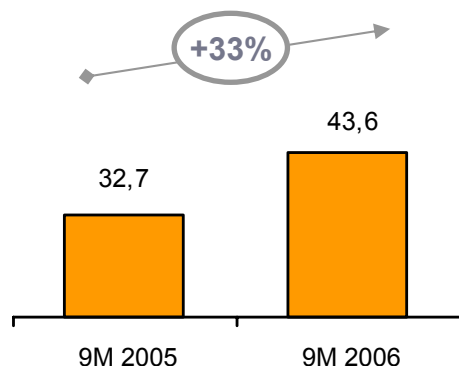
- Wzrost wartości portfela depozytów korporacji ogółem w ciągu roku o 863 mln zł (+8%)
- Zwiększenie wolumenu w segmencie dużych i średnich firm z 5 mld zł na koniec września 2005 do 6,3 mld na koniec września 2006 (o blisko 1,2 mld zł, +25%).
- Utrzymujące się wysokie salda na rachunkach bieżących i terminowych.

Bankowość Korporacyjna

- wzrost dochodów w segmencie dużych i średnich firm

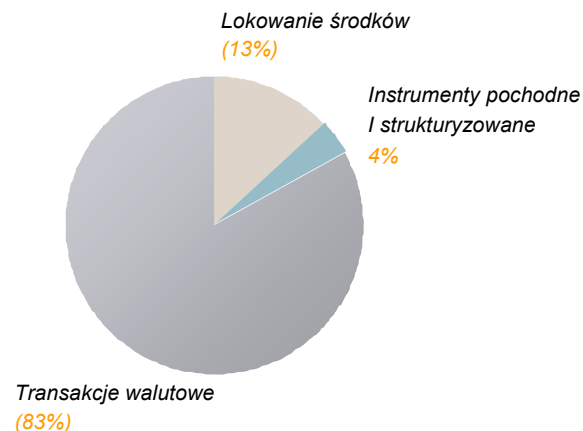
Dochody ze sprzedaży instrumentów RF w segmencie dużych i średnich firm:

dane w mln zł



- Kontynuowany wzrost dochodów w segmencie dużych i średnich firm na skutek aktywnej sprzedaży produktów Rynków Finansowych przez sieć placówek banku

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



- Wzrost sprzedaży produktów RF w korporacyjnej sieci sprzedaży.

Bankowość Korporacyjna

- największe transakcje w sektorze energetycznym oraz telekomunikacyjnym

Lipiec 2006

Polkomtel S.A.

1,6 mld PLN

5-letni kredyt odnawialny



Bank współfinansujący

- Kredyt finansujący ogólne cele korporacyjne kredytobiorcy.
- Trzeci co do wielkości kredyt konsorcjalny dla polskiej firmy udzielony w roku 2006.

Sierpień 2006

**BOT Elektrownia
Bełchatów**

879 mln EUR

Finansowanie strukturalne



Bank współfinansujący

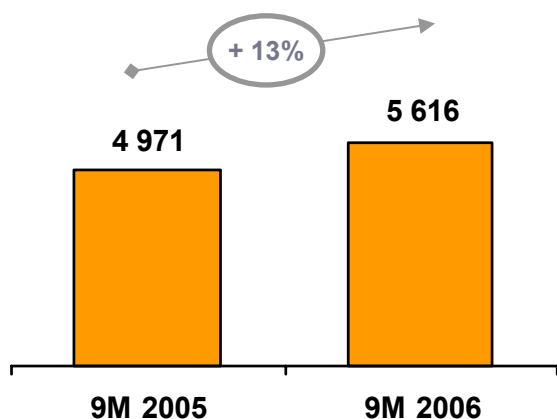
- Umowa na finansowanie inwestycji energetycznych podpisana wspólnie z innymi instytucjami finansowymi.
- Największa transakcja w sektorze energetycznym w Europie Środkowo-Wschodniej.

Bankowość Korporacyjna

- rozwój elektronicznych kanałów dystrybucji

Liczba transakcji INGBankOnline:

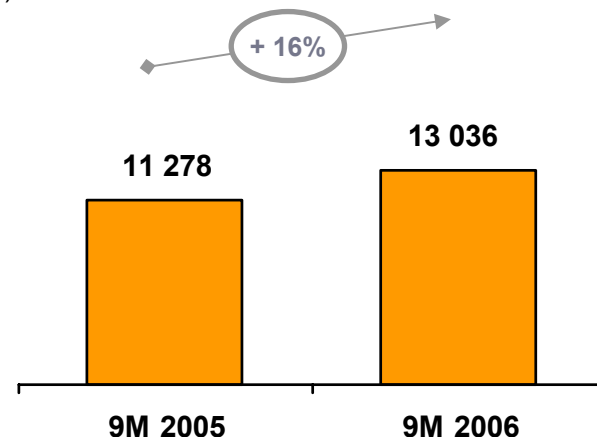
(w tys. transakcji)



- Wzrost liczby klientów korzystających z systemów bankowości internetowej o 13%

Liczba transakcji elektronicznych

(w szt.)



- Stopniowa eliminacja wyciągów papierowych - 45% spadek liczby wyciągów odbieranych w oddziałach banku w porównaniu z wrześniem 2005
- Wzrost udziału przelewów elektronicznych w ogólnej liczbie realizowanych przelewów do 97%

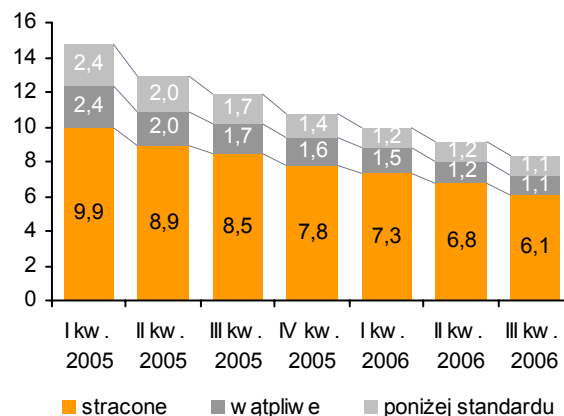
4. Wyniki finansowe za 3kw. 2006

Sektor bankowy w 2006 roku

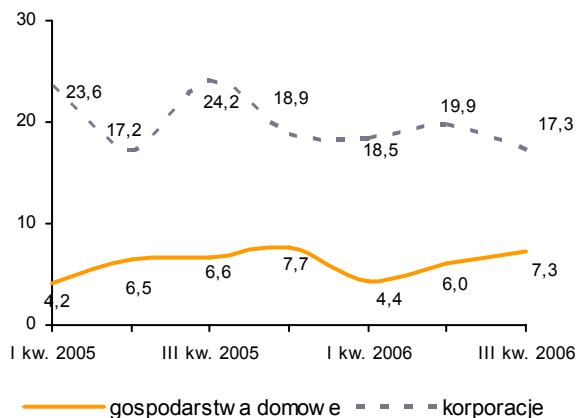
- kontynuacja korzystnych trendów z poprzedniego roku

- Wzrost aktywności sektora bankowego – we wrześniu 2006 roku aktywa sektora o 12,2% wyższe niż rok wcześniej:
 - gospodarstwa domowe – utrzymanie wysokiego tempa wzrostu akcji kredytowej (brak wyraźnego wpływu Rekomendacji S na tempo wzrostu kredytów mieszkaniowych) oraz wyższa niż w poprzednich kwartałach dynamika wzrostu depozytów na rachunkach bankowych,
 - klienci instytucjonalni – przyspieszenie tempa wzrostu akcji kredytowej z uwagi na znaczne ożywienie w sferze inwestycji z jednoczesnym zachowaniem wysokiego tempa wzrostu środków na rachunkach firm (dzięki dobrej kondycji finansowej przedsiębiorstw).
- Dobre wyniki finansowe sektora bankowego – w ciągu trzech kwartałów 2006 roku zysk netto sektora na poziomie około 8,4 mld zł wobec 7,0 mld zł w analogicznym okresie poprzedniego roku

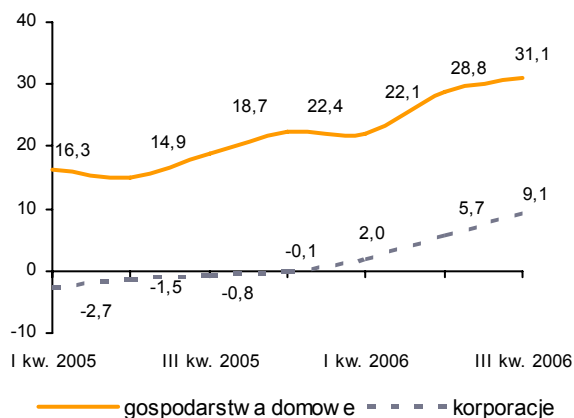
Udział należności zagrożonych w %



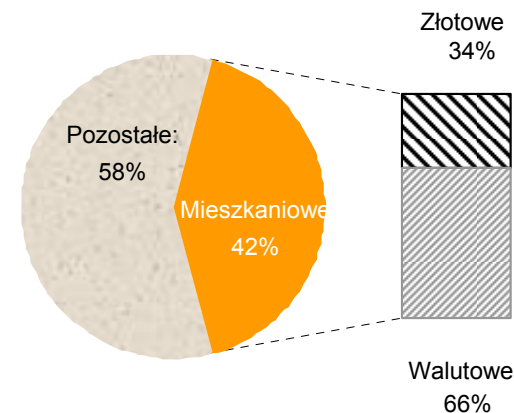
Dynamika depozytów (r/r) w %



Dynamika kredytów (r/r) w %



Kredyty gospodarstw domowych



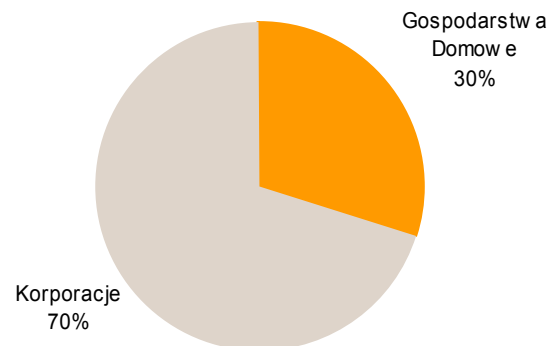
Wyniki ING Banku Śląskiego za 3 kwartały 2006

- Struktura bilansu

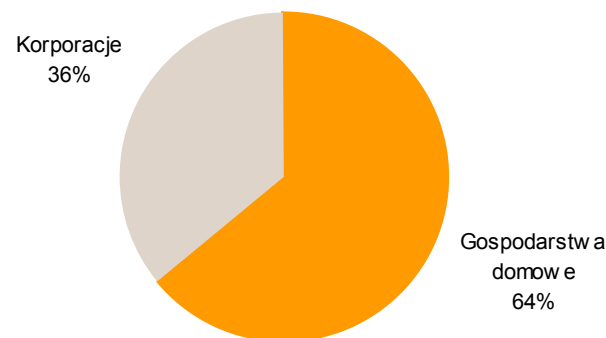
Bilans skonsolidowany (netto)

w milionach zł	3 kw. 2005	koniec roku 2005	3 kw. 2006
AKTYWA OGÓŁEM	41 333	42 127	46 542
Kasa, środki w Banku Centralnym	889	1 176	1 232
Lokaty w innych bankach oraz kredyty i pożyczki udzielone innym bankom	12 674	12 574	12 030
Aktywa finansowe wyceniane do wartości godziwej przez rachunek zysków i strat	7 232	6 155	7 963
Inwestycyjne aktywa finansowe	8 859	10 923	12 039
Kredyty i pożyczki udzielone klientom	10 221	9 903	11 927
Pozostałe aktywa i rozliczenia międzyokresowe	1 458	1 396	1 352
PASYWA OGÓŁEM	41 333	42 127	46 542
Zobowiązania wobec Banku Centralnego i innych banków	3 127	1 329	3 758
Zobowiązania finansowe wyceniane do wartości godziwej przez rachunek zysków i strat	4 133	3 686	3 535
Zobowiązania wobec klientów	29 798	32 824	34 762
Kapitały własne	3 478	3 549	3 573
Pozostałe pasywa i rozliczenia międzyokresowe	795	740	915
Kapitały własne (bez wyniku netto roku bieżącego)	3 060	2 999	3 084
Suma bilansowa	41 333	42 127	46 542
ROA	1,3%	1,7%	1,4%
ROE	18,2%	24,4%	21,1%
Wskaźnik koszty/dochody (C/I)	64,6%	65,6%	66,5%
Współczynnik wypłacalności	15,50%	18,60%	15,52%

Struktura kredytów i innych należności brutto:



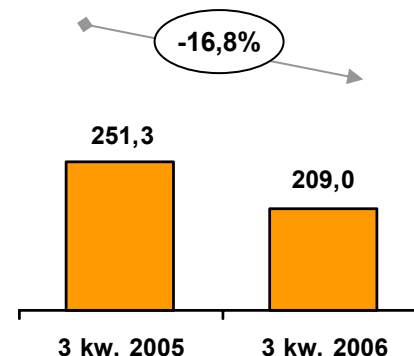
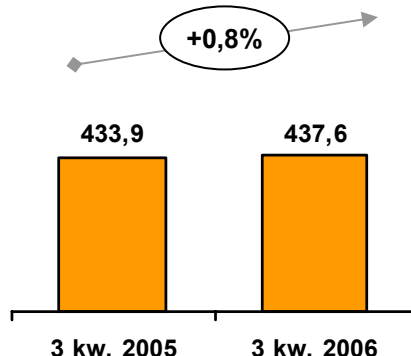
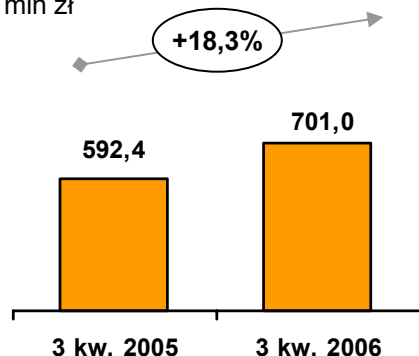
Struktura depozytów:



Dochody ING Banku Śląskiego

- bankowość detaliczna głównym motorem wzrostu banku

dane w mln zł



Bankowość Detaliczna:

- Wzrost wolumenów oraz przychodów z rachunków oszczędnościowych
- Dynamiczny przyrost inwestycji w fundusze inwestycyjne
- Wzrost dochodów z tytułu działalności na rynku kapitałowym (usługi maklerskie)
- Wzrost przychodów z tytułu udziałów w PTE
- Wzrost dochodów z produktów RF o 50%

Bankowość Korporacyjna:

- Stabilne przychody z działalności depozytowej i kredytowej
- Wzrost wolumenu kredytów nie przełożył się jeszcze w pełni na wzrost dochodów
- Znaczna część dochodów pochodząca ze sprzedaży produktów RF
- Wzrost dochodów z działalności na rynkach kapitałowych o 39% (bankowość inwestycyjna i usługi brokerskie)

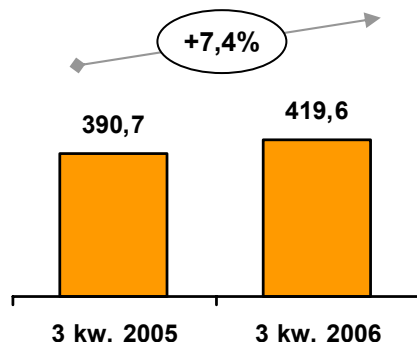
Operacje własne:

- Spadek stóp procentowych obniżył dochody od funduszy własnych
- Spadek dochodów z działalności handlowej na własny rachunek

Koszty ING Banku Śląskiego

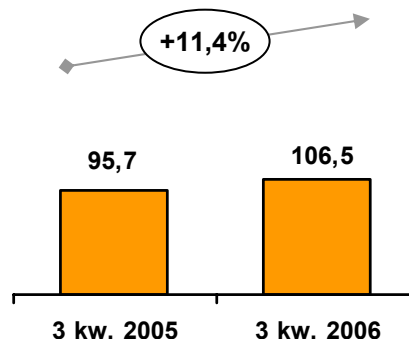
- wzrost kosztów w wyniku restrukturyzacji zaplecza operacyjnego i większego wsparcia sprzedaży

dane w mln zł



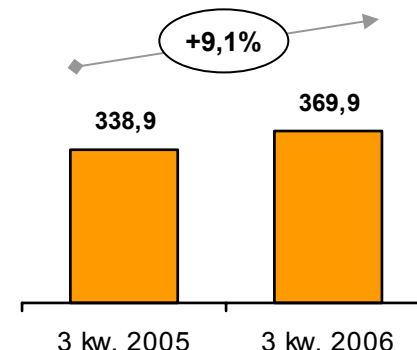
Koszty osobowe:

- Dobre wyniki Banku uwzględnione w systemie motywacyjnym
- Indeksacja wynagrodzeń



Amortyzacja:

- Wzrost amortyzacji z tytułu zrealizowanych projektów (głównie inwestycje w zakresie infrastruktury IT Sieci Sprzedaży i Centrali Banku, zmiana wizualizacji oddziałów)



Pozostałe koszty operacyjne:

- Proces dostosowywania Banku do wymogów Ustawy Sarbanes-Oxley (Projekt SOX)
- Realizacja projektów poprawy jakości obsługi (Detal 2006, Korporacje 2006)
- Konsekwentna polityka wspierania działań sprzedażowych (marketing)

Wyniki ING Banku Śląskiego za 3 kwartały 2006

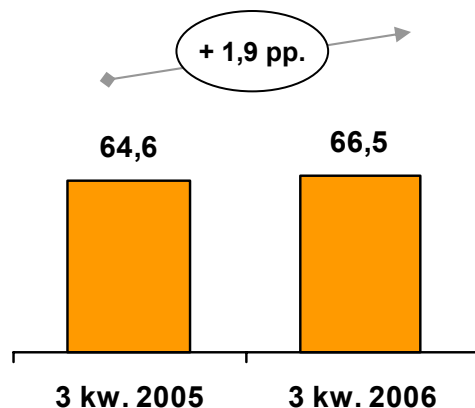
- wzrost podstawowych wielkości

w mln zł

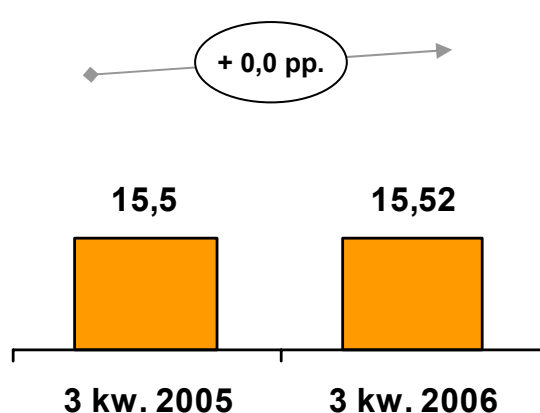
		3 kw. 2005	3 kw. 2006	zmiana
Wynik na działaln. bankowej	↗	1 277,6	1 347,6	+ 5,5%
Zysk brutto	↗	523,7	600,0	+ 14,6%
Zysk netto *	↗	418,2	488,9	+ 16,9%
Suma bilansowa	↗	41 333	46 542	+ 12,6%
Kapitały własne	↗	3 478	3 573	+ 2,7%
ROA (%)	↗	1,3	1,4	+ 7,7%

* Zysk netto przypadający na akcjonariuszy jednostki dominującej

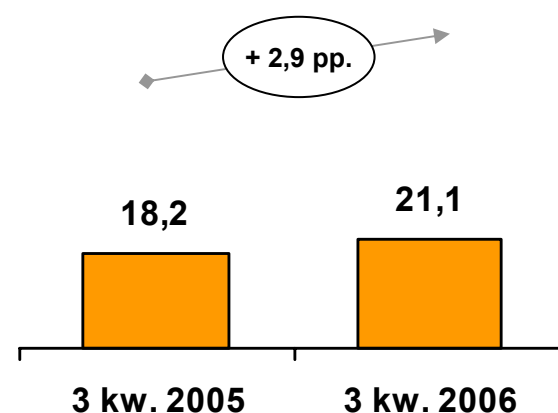
Współczynnik koszty/przychody (%):



Współczynnik wypłacalności (%):



ROE (%):



Wyniki ING Banku Śląskiego

- segmentacja wyników

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

w mln zł	9M 2005	12M 2005	9M 2006	Różnica 9M 2005 / 9M 2006	
Bankowość Detaliczna	592,4	805,9	701,0	108,6	118,3%
Bankowość Korporacyjna	433,9	579,8	437,6	3,6	100,8%
Operacje własne	251,3	322,5	209,0	-42,3	83,2%
<i>Działalność handlowa na własny rachunek</i>	96,5	115,5	92,2	-4,2	95,6%
ALCO	154,8	207,0	116,8	-38,1	75,4%
Wynik na działalności bankowej	1 277,6	1 708,2	1 347,6	69,9	105,5%
Koszty ogółem, w tym:	825,2	1,120,3	896,1	70,9	108,6%
Koszty osobowe	390,7	527,8	419,6	29,0	107,4%
Amortyzacja	95,7	128,3	106,5	10,9	111,4%
Suma innych kosztów operacyjnych	338,9	464,2	369,9	31,0	109,2%
Wynik przed kosztami ryzyka	452,5	587,9	451,5	-1,0	99,8%
Saldo rezerw	71,2	118,0	148,5	77,3	208,4%
Wynik brutto	523,7	705,8	600,0	76,3	114,6%
CIT	-98,4	-139,4	-105,0	-6,6	106,7%
Udziały mniejszości	-7,1	-17,0	-6,1	x	X
Wynik netto przypadający na akcjonariuszy jednostki dominującej	418,2	549,5	488,9	70,7	116,9%

Wyniki ING Banku Śląskiego

- rok 2005 i 2006 w ujęciu kwartalnym

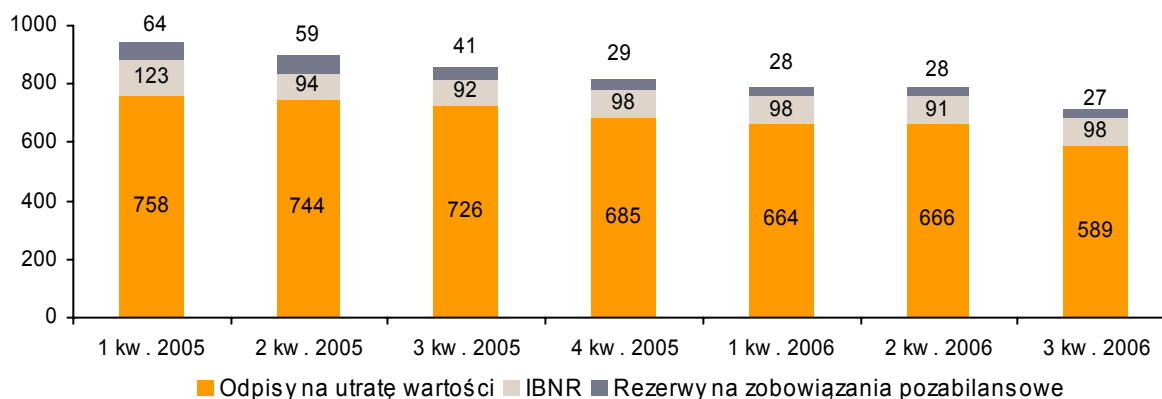
Kwartałny rachunek wyników ING Banku Śląskiego (układ analityczny, skonsolidowany):

w mln zł	IQ 2005	IIQ 2005	IIIQ 2005	IVQ 2005	IQ 2006	IIQ 2006	IIIQ 2006
Bankowość Detaliczna	197,2	193,2	202,0	213,5	225,4	242,3	233,4
Bankowość Korporacyjna	151,3	138,4	144,2	145,9	141,4	151,1	145,1
Operacje własne	84,3	98,8	68,2	71,2	82,5	56,5	70,0
<i>Działalność handlowa na własny rachunek</i>	39,0	32,0	25,4	19,0	44,6	19,6	28,1
ALCO	45,2	66,8	42,8	52,2	37,9	36,9	42,0
Wynik na działalności bankowej	432,8	430,4	414,4	430,5	449,2	449,8	448,5
Koszty ogółem, w tym:	276,1	282,2	266,9	295,1	297,7	291,8	306,6
Koszty osobowe	133,6	131,5	125,5	137,2	139,8	139,4	140,4
Koszty marketingu	31,4	31,3	32,9	32,6	36,6	32,6	37,3
Suma innych kosztów operacyjnych	111,1	119,3	108,5	125,3	121,3	119,8	128,8
Wynik przed kosztami ryzyka	156,7	148,3	147,5	135,4	151,5	158,1	141,9
Saldo rezerw	16,7	7,8	46,7	46,7	47,5	46,5	54,5
Wynik brutto*	173,4	156,1	194,2	182,1	199,0	204,5	196,5
CIT	-34,3	-29,7	-34,5	-41,0	-35,3	-33,0	-36,8
Udziały mniejszości	-3,5	-3,8	0,2	-9,9	-1,4	-1,8	-2,9
Wynik netto przypadający na akcjonariuszy jednostki dominującej	135,7	122,6	160,0	131,3	162,4	169,7	156,8

Jakość portfela kredytowego

- stopniowy spadek wolumenu rezerw

Odpisy na utratę wartości po III kwartałach 2006:



w milionach zł	Grupa razem	Zaangażowanie bilansowe		Zobowiązania warunkowe		Odzyskania z należności spisanych
		Utrata wartości	IBNR	Rezerwa	Rezerwa IBNR	
Działalność detaliczna	30,9	-4,6	7,6	0,2	0,2	27,5
Działalność korporacyjna	119,6	74,4	-7,0	1,4	0,8	50,0
OGÓŁEM	150,6	69,8	0,6	1,6	1,0	77,5

ING  BANK ŚLĄSKI