

ING Bank Śląski S.A.

Wyniki za 1 kwartał 2007



Warszawa – 15 maja 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 1 kw. 2007
4. Załączniki

Cele strategiczne ING Banku Śląskiego

- konsekwentna realizacja celów strategicznych w 1 kw. 2007

Pozyskiwanie nowych klientów i wzrost wolumenów:



- Wartość funduszy pozyskanych od klientów detalicznych przekroczyła 30 mld zł.
- Stabilny przyrost bazy klientów korporacyjnych.
- Wzrost bazy klientów bankowości prywatnej o 42% r/r.

Intensyfikacja sprzedaży produktów kredytowych:



- Podwojenie wartości portfela złotych kredytów hipotecznych w ciągu roku.
- Rozpoczęcie akcji prescoringowej w segmencie małych firm.
- Wzrost akcji kredytowej w segmencie klientów korporacyjnych.

Utrzymanie wysokiej jakości obsługi klientów:



- Wdrożenie Frond End - nowej aplikacji dedykowanej oddziałom Banku, umożliwiającej efektywną obsługę klientów detalicznych, w tym szybkie i wygodne finalizowanie sprzedaży produktów kredytowych.

Rozwój prostej i uczciwej oferty produktowej:



- Udoskonalenie oferty kredytów hipotecznych w segmencie detalicznym.
- Wprowadzenie karty kredytowej Platinum dla klientów Bankowości Prywatnej.

Przełożenie działań biznesowych na wyniki finansowe Banku:



- Wysoki zysk netto Banku, wypracowanego głównie na bazie dochodów powtarzalnych.
- Wzrost przychodów w segmencie bankowości korporacyjnej oraz kontynuacja pozytywnych trendów w bankowości detalicznej.
- Poprawa wskaźnika kosztów/przychodów.

UMOCNIENIE POZYCJI RYNKOWEJ oraz WZROST WARTOŚCI FIRMY

Najważniejsze osiągnięcia biznesowe Banku

- wzrost podstawowych wielkości

w mln zł

	1 kw. 2006	1 kw. 2007	zmiana
Środki powierzone przez klientów ogółem *	34 824	45 088	+ 29,5%
Wolumen kredytów dla klientów ogółem	11 613	14 757	+ 27,1%
Wolumen kredytów dla klientów korporacyjnych	8 696	11 321	+ 30,2%
Wolumen złotych kredytów hipotecznych	708	1 410	+ 99,2%
Liczba Otwartych Kont Oszczędnościowych (w tys.) **	773	1 108	+ 43,3%

* wliczając aktywa TFI

** rachunki w złotych polskich

Wyniki ING Banku Śląskiego za 1 kwartał 2007

- wysoki zysk netto banku, wypracowany głównie na bazie dochodów powtarzalnych

w mln zł

	1 kw. 2006	1 kw. 2007	zmiana
Przychody ogółem *	450,6	543,1	+ 20,5%
Wynik przed kosztami ryzyka	152,0	202,4	+ 33,2%
Koszty ryzyka	47,1	7,0	- 85,1%
Zysk brutto	199,0	209,4	+ 5,2%
Zysk netto **	162,4	167,4	+ 3,1%
Wskaźnik koszty/przychody (%)	66,3%	62,7%	- 3,6 p.p.
ROE (%)	20,4%	20,2%	- 0,2 p.p.
Zysk na 1 akcję zwykłą	12,48	12,87	+ 3,1%

	2005	2006	zmiana
Dywidenda ogółem na 1 akcję zwykłą (w zł)***	27,50	27,90	+ 1,5%
Stopa dywidendy ogółem ****	65,1%	61,4%	- 3,7 p.p.

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

** Zysk netto przypadający na akcjonariuszy jednostki dominującej

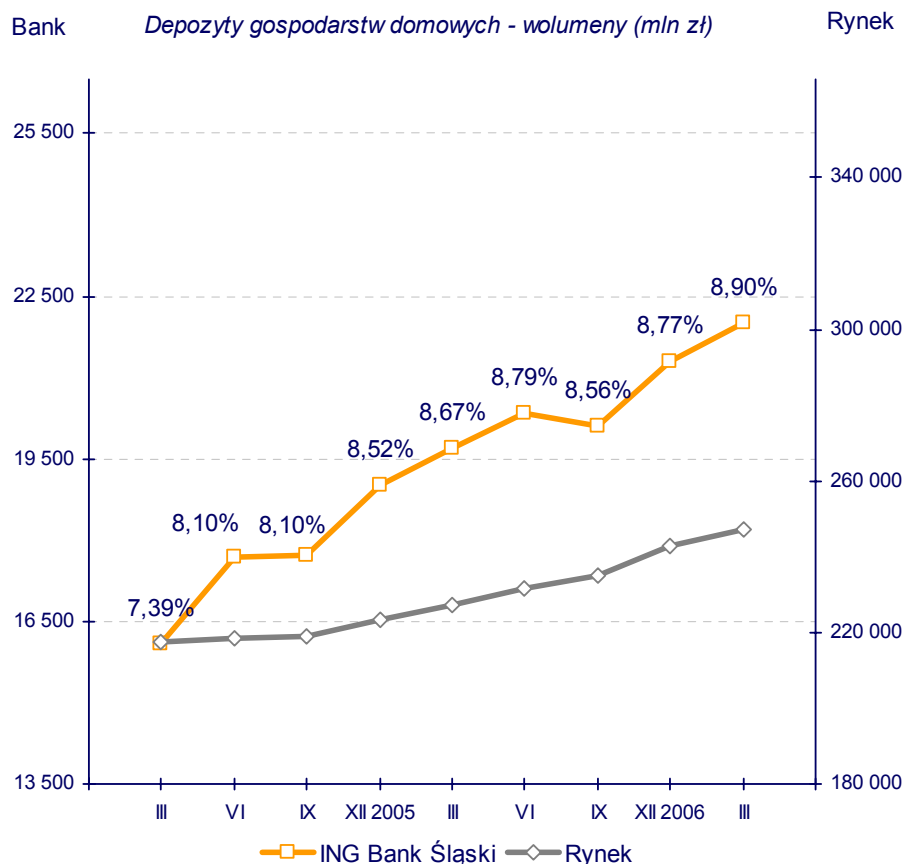
*** Dzień wypłaty dywidendy został ustalony na 11 czerwca 2007 r.

**** % zysku grupy kapitałowej Banku

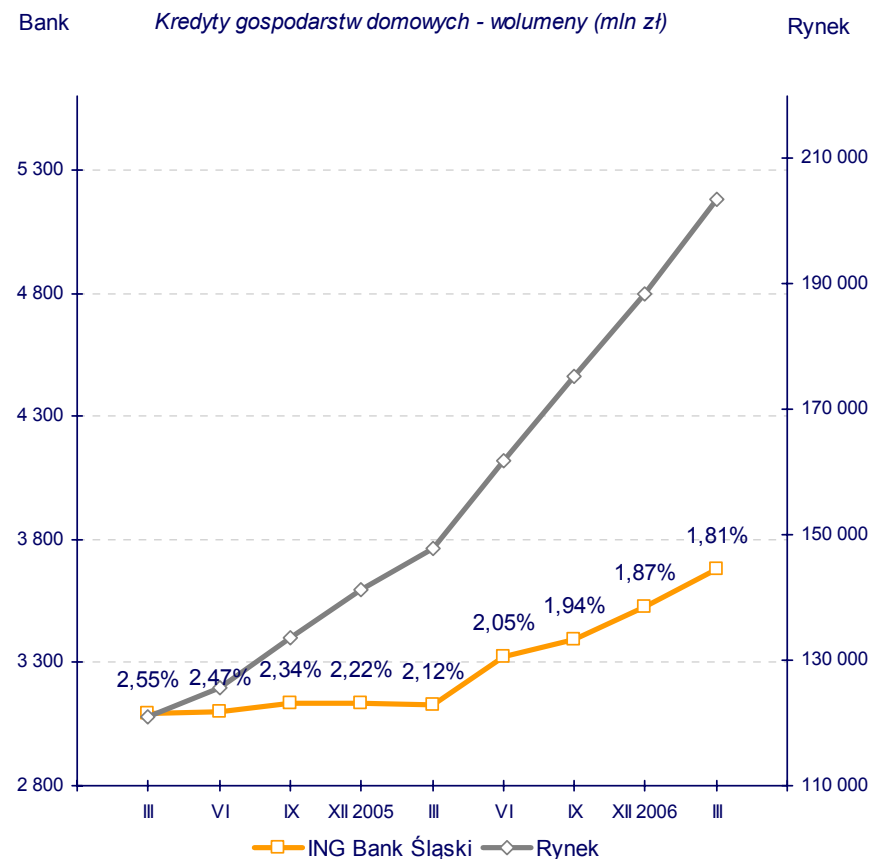
Pozycja rynkowa ING Banku Śląskiego

- umacnianie pozycji na rynku depozytów gospodarstw domowych

Wolumeny oraz udział w rynku depozytów gospodarstw domowych:



Wolumeny oraz udział w rynku kredytów gospodarstw domowych:

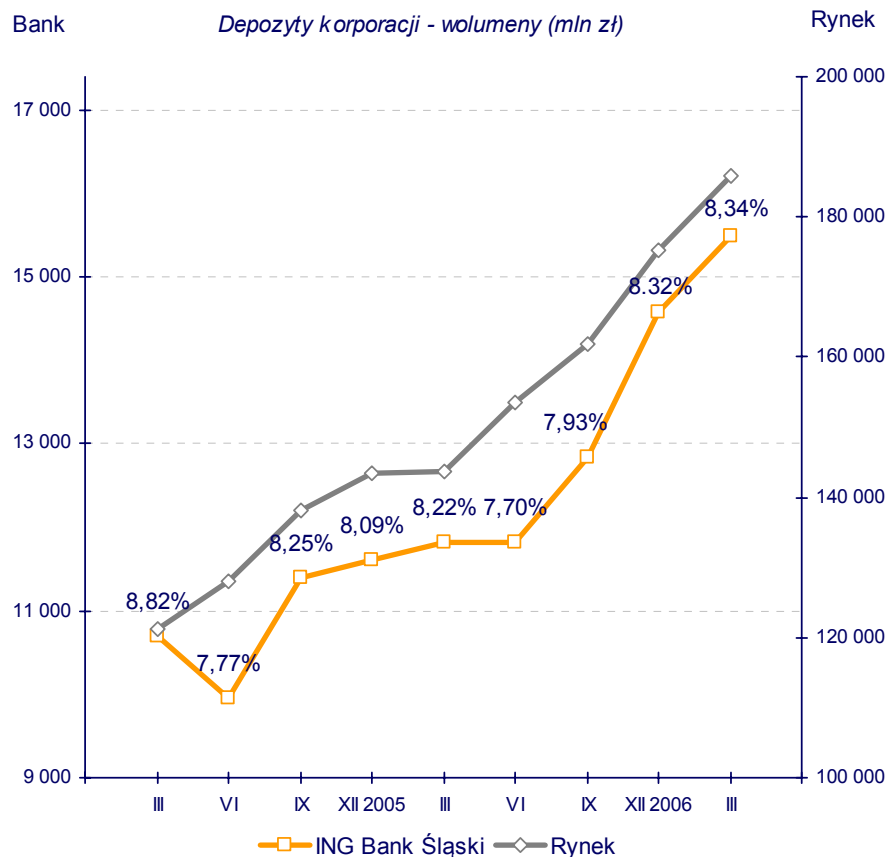


* Liczby na wykresie przedstawiają udział rynkowy ING Banku Śląskiego na koniec kolejnych kwartałów

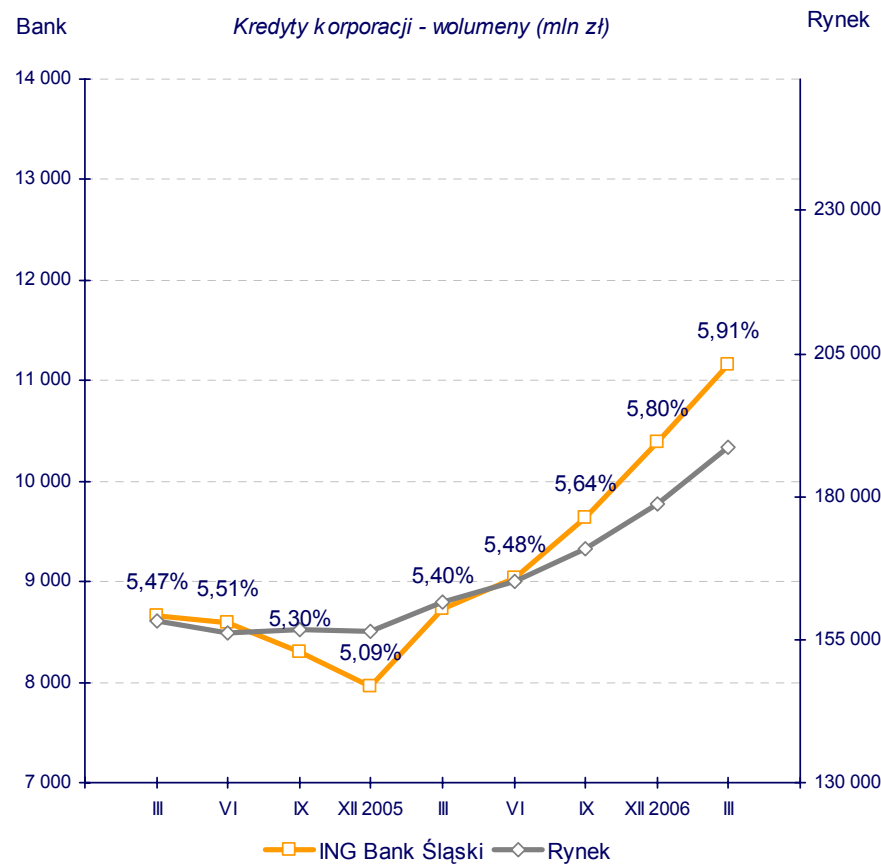
Pozycja rynkowa ING Banku Śląskiego

- zwiększenie udziałów rynkowych w segmencie korporacji

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:

Kwiecień '07



Marzec '07



GAZETA FINANSOWA

Luty '07

GAZETA FINANSOWA

Home&Market

Styczeń '07



Nagrody przyznane ING BSK w 2007 roku:

- **Lamparty 2006**, nagroda bankowców za najbardziej podziwianą kreację wizerunku marki bankowej.
- Nagroda **Silver Rock 2006** w kategorii „rozwój produktów kartowych” za pierwszą na rynku kartę Maestro z możliwością indywidualizowania wizerunku, przyznana przez polskie przedstawicielstwo MasterCard Europe.
- Nagroda główna w piątej edycji Konkursu Gazety Bankowej na „**Najlepszy Bankowy Projekt Informatyczny 2006**” w kategorii „**Bankowość elektroniczna i e-finance**” za aplikację ING Agent.
- III miejsce w rankingu Gazety Finansowej „**Najbardziej rozpoznawalne i wiarygodne marki finansowe**”.
- I miejsce w rankingu Gazety finansowej „**karty kredytowe dla firm**” za kartę kredytową Visa dla firm.
- I miejsce w rankingu miesięcznika Home & Market „**kampanie reklamowe banków 2006**” za kampanię „Przyrzekamy kredyt hipoteczny na dobrych warunkach”.
- **Status TOP RATED** za najwyższą jakość usług powierniczych w 2006 roku przyznany przez prestiżowy amerykański kwartalnik branżowy Global Custodian.

Spis treści

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

Bankowość Detaliczna

- efekty działań wspierających sprzedaż

Bankowość Detaliczna

- **Wdrożenie Front End** – aplikacji dedykowanej oddziałom Banku, umożliwiającej efektywną obsługę klientów detalicznych, w tym szybkie i wygodne finalizowanie sprzedaży produktów kredytowych.
- Wzrost liczby klientów segmentu detalicznego o ok. **192 tys. (+10% r/r)**.
- Stabilna, silna pozycja w segmencie lokowania środków: wzrost portfela funduszy powierzonych o **30% r/r** do poziomu **30,8 mld zł**.
- Przyrost liczby rachunków oszczędnościowych w PLN o **335 tys. szt (+43%) r/r** przy jednoczesnym wzroście wolumenu o ponad **3 mld zł** w ciągu roku (**+ 24%**).
- Wzrost aktywów TFI dystrybuowanych przez grupę ING Banku Śląskiego do **6,8 mld zł (o 3,8 mld zł, +130%)**.
- Podwojenie wartości zaangażowania kredytowego w złotych kredytach hipotecznych w ciągu roku - wzrost o ponad **700 mln zł (+99%)**.
- Wzrost akcji kredytowej małych firm o **23% r/r** oraz depozytowej o **32% r/r**.
- Przyrost bazy klientów Bankowości Prywatnej o **42% r/r** przy równoczesnym wzroście wolumenu środków powierzonych o **61% r/r (o 3,1 mld zł)**.

Bankowość Korporacyjna

- Wzrost liczby klientów korporacji o **426 klientów netto r/r**.
- Wzrost wartości portfela kredytów dla korporacji ogółem o ponad **2,6 mld zł r/r (+30%)**, blisko dwukrotnie szybciej niż rynek).
- Wzrost wolumenu depozytów klientów korporacyjnych do blisko **14,3 mld zł (+ 27% r/r)**.
- Wzrost liczby klientów korporacyjnych korzystających z systemów bankowości internetowej (ING BankOnLine i ING OnLine) o **ponad 50%**.
- Spadek do **1,4%** udziału przelewów papierowych w ogólnej liczbie realizowanych przelewów.
- Wzrost dochodów ze sprzedaży produktów Rynków Finansowych w segmencie dużych i średnich firm o **5,2 mln zł r/r (+ 35%)** przy jednoczesnej korzystnej zmianie struktury dochodów.

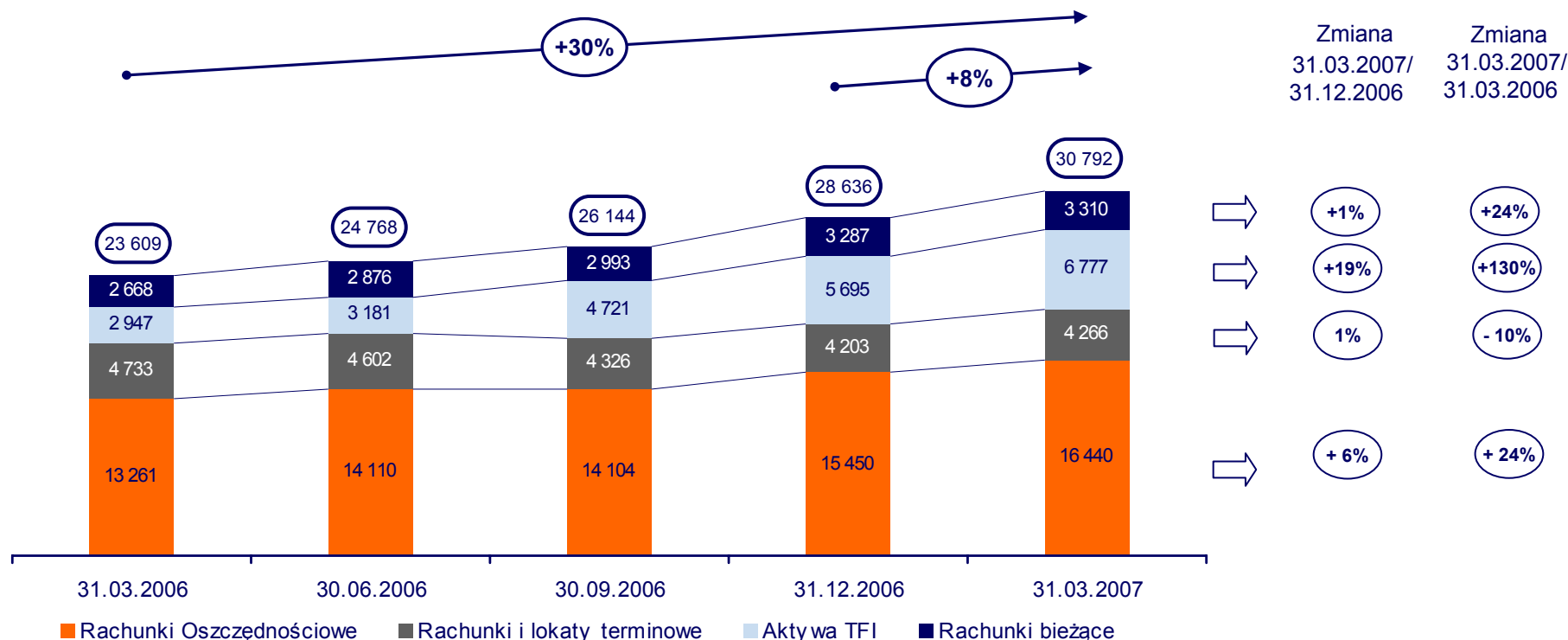
Bankowość Detaliczna

- ponad 30 mld zł funduszy powierzonych przez klientów detalicznych



- W marcu 2007 roku wartość detalicznych środków ulokowanych w banku wyniosła 30,8 mld zł i była o blisko 1/3 wyższa w porównaniu z marcem poprzedniego roku w warunkach rosnącej konkurencji o środki klientów.
- Największą popularnością wśród klientów cieszą się niezmiennie rachunki oszczędnościowe oraz jednostki funduszy inwestycyjnych, które stanowią 75% całego portfela.

Portfel funduszy powierzonych segmentu detalicznego (w mln zł):



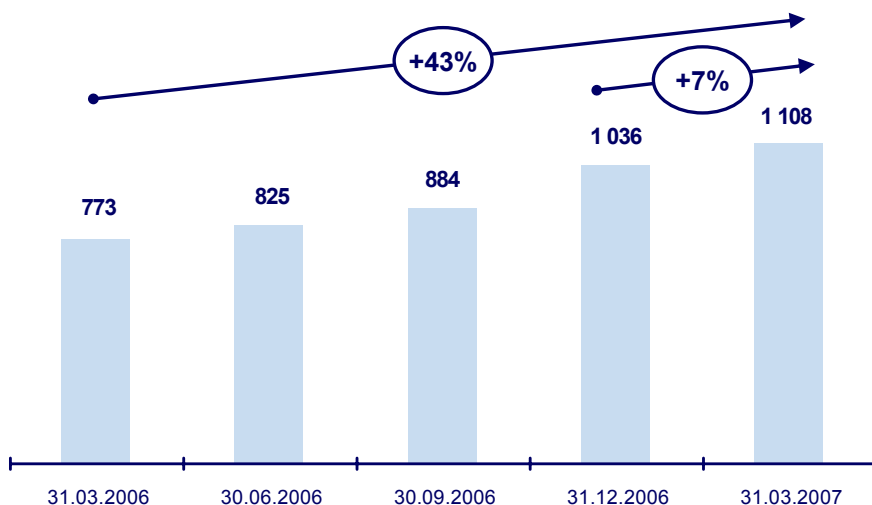
Bankowość Detaliczna

- ponad 16 mld zł zgromadzonych na Otwartych Kontach Oszczędnościowych

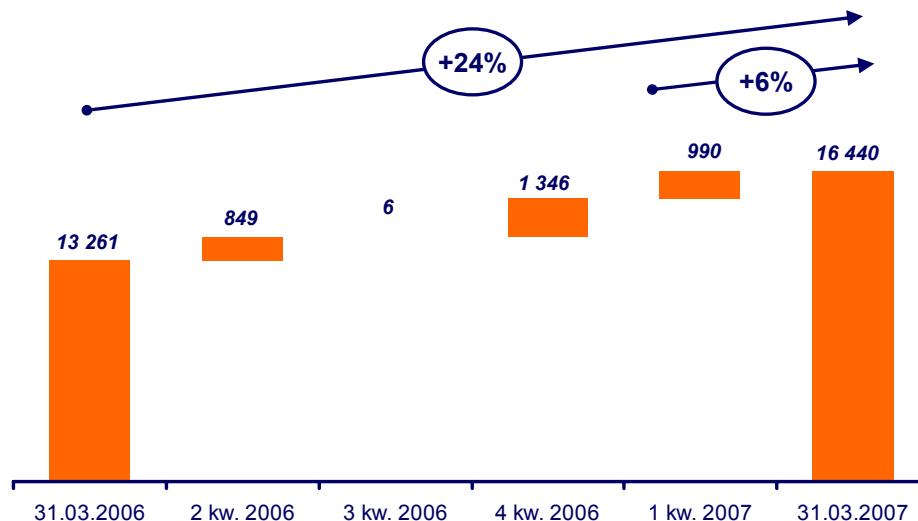


- Przyrost liczby złotych rachunków oszczędnościowych o 335 tys. szt (+43%) r/r do 1,1 mln.
- Łączna liczba rachunków oszczędnościowych osiągnęła na koniec 2006 roku poziom blisko 1 236 tys.
- Przyrost środków zgromadzonych na Otwartych Kontach Oszczędnościowych o blisko 3,2 mld PLN r/r (+24%).
- Wzrost wartości środków zdeponowanych na rachunkach bieżących o 642 mln PLN w ciągu roku (+24%).
- Wzrost liczby klientów segmentu detalicznego o ok. 192 tys. (+10% r/r), przy jednoczesnym wzroście liczby rachunków osobistych o blisko 56 tys.

Złote Rachunki Oszczędnościowe segmentu detalicznego (w tys.):



Wolumen Rachunków Oszczędnościowych segmentu detalicznego (w mln zł):



Bankowość Detaliczna

- 130% wzrost aktywów TFI dystrybuowanych przez Grupę ING BSK w ciągu roku

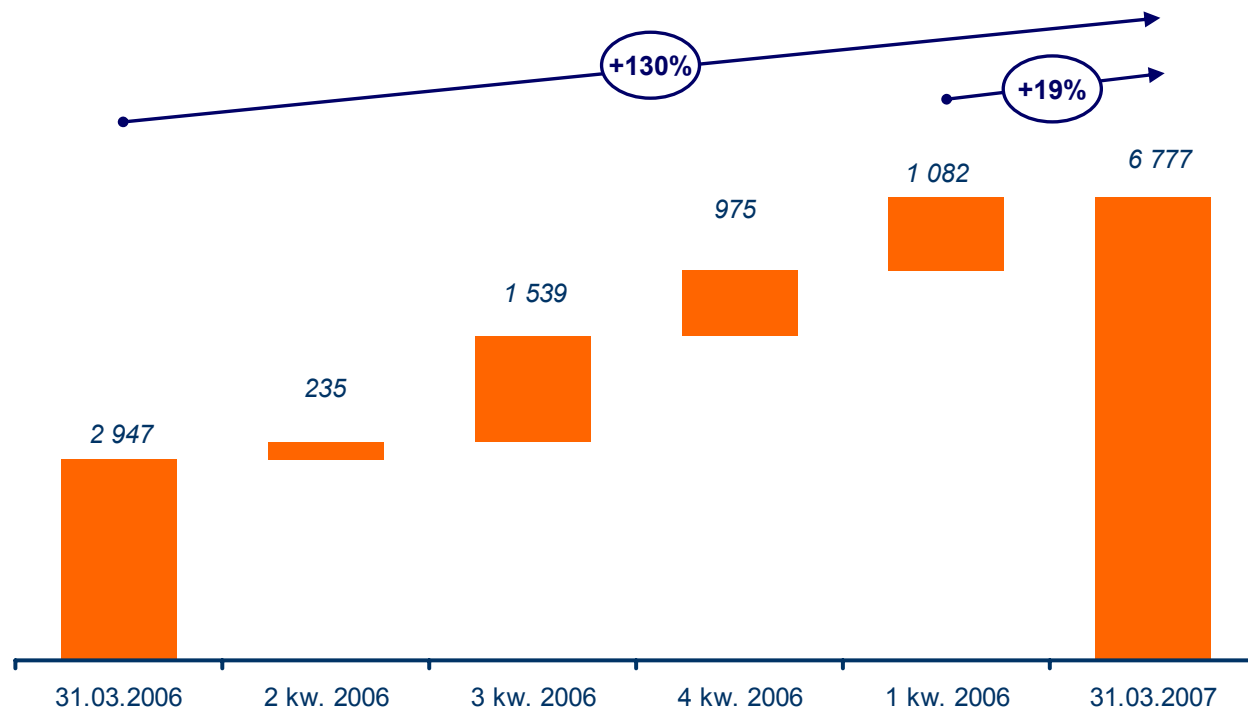


- Wzrost aktywów dystrybuowanych przez grupę ING Banku Śląskiego z 2,9 mld zł na koniec marca 2007 do 6,8 mld zł na koniec marca 2007 (+130%).
- Utrzymanie wysokiego udziału Banku w dystrybucji jednostek funduszy inwestycyjnych ING (55% na koniec 1 kwartału 2007).

**Z parasolem
najskuteczniej
zbierasz zyski**



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



* Aktywa funduszy segmentu detalicznego

Bankowość Detaliczna

- podwojenie wartości portfela złotych kredytów hipotecznych w ciągu roku

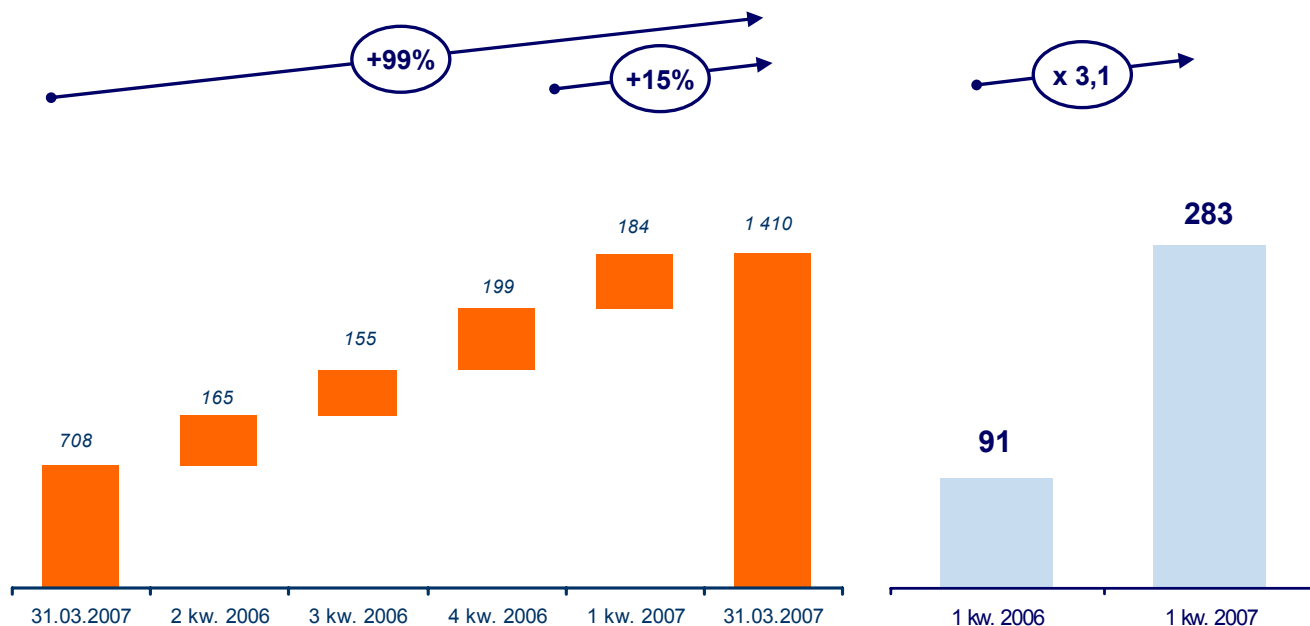


- Podwojenie wartości zaangażowania kredytowego w złotych kredytach hipotecznych w ciągu roku (wzrost o ponad 700 mln zł, +99%) skutkiem licznych zmian wprowadzonych w celu uatrakcyjnienia i uelastycznienia oferty oraz poprawy efektywności procesów kredytowych.
- Udoskonalenie oferty kredytów hipotecznych oraz kontynuacja działań marketingowych w 1 kw. 2007.
- W 1 kw. 2007 roku wolumen sprzedanych kredytów hipotecznych był trzykrotnie wyższy aniżeli w analogicznym kwartale roku ubiegłego. W ciągu trzech miesięcy podpisano blisko 2,3 tys. umów kredytowych – 143% więcej niż przed rokiem.



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

**Wolumen sprzedaży nowych
kredytów (w mln zł):**



*w tym pożyczki zabezpieczone hipoteką

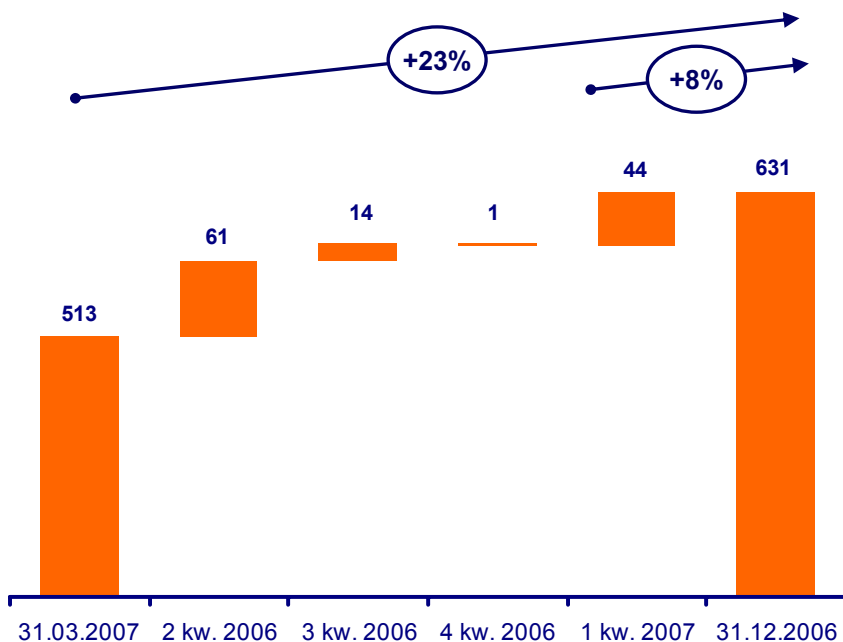
Bankowość Detaliczna

- 23% wzrost akcji kredytowej w segmencie małych firm

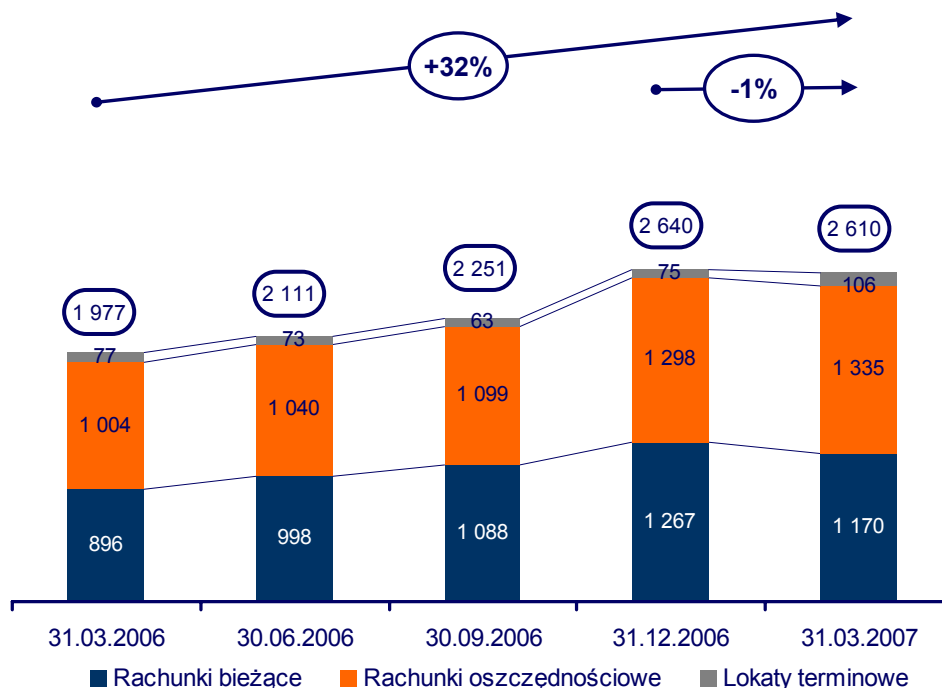


- Pierwsze efekty akcji prescoringowej rozpoczętej pod koniec lutego 2007 - przyrost wartości zaangażowania kredytowego o 44 mln zł (+8%) w 1 kwartale 2007.
- Wzrost wolumenu rachunków oszczędnościowych segmentu małych firm do poziomu 1,3 mln (+33% r/r). Wartość środków zdeponowanych na rachunkach małych firm ogółem wzrosła o blisko 633 mln zł r/r (+32%).

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



Wolumen depozytów małych firm (w mln zł):



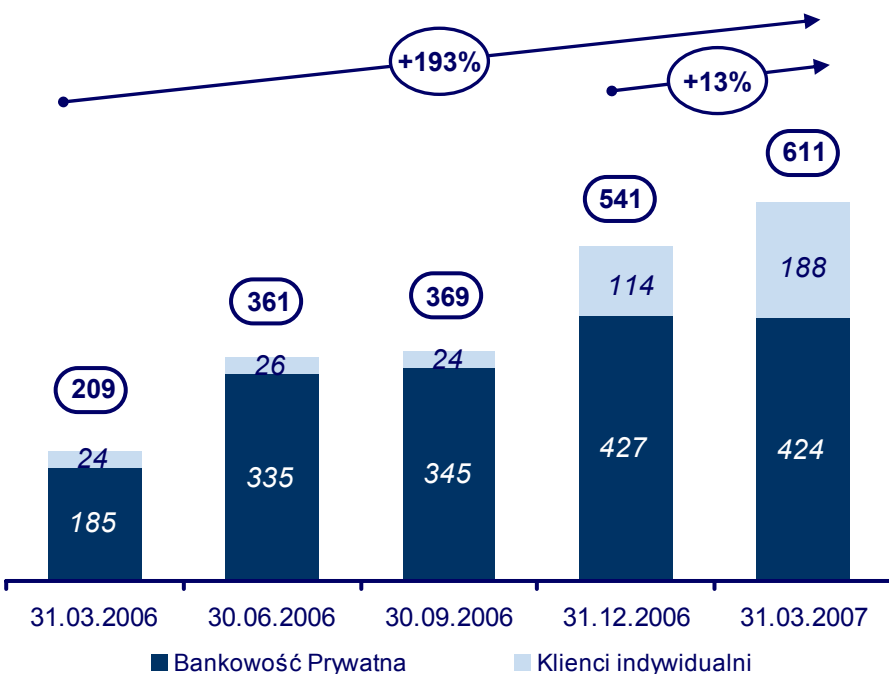
Bankowość Detaliczna

- przyrost wolumenu funduszy w Bankowości Prywatnej o ponad 3 mld zł

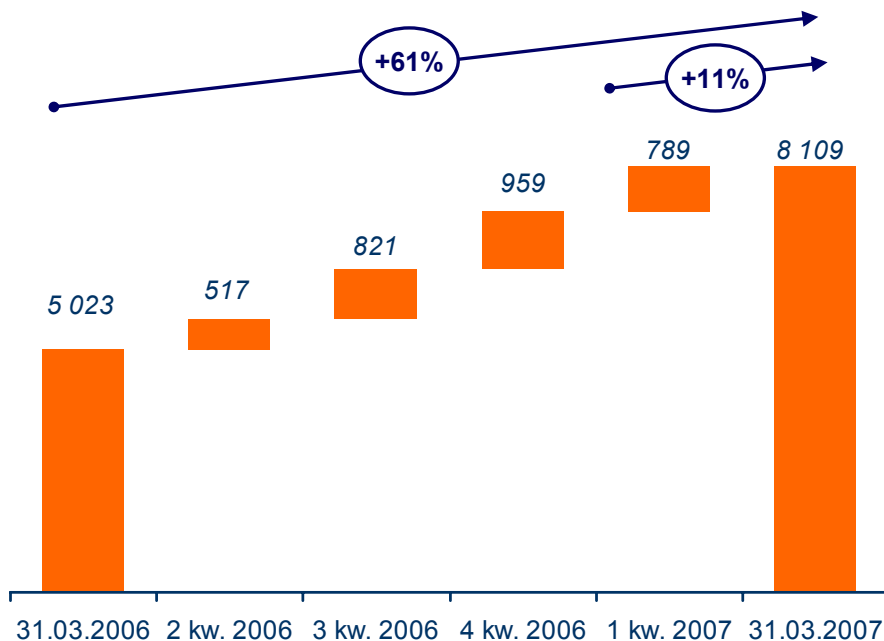


- Przyrost liczby klientów Bankowości Prywatnej o 42% r/r.
- Wzrost wolumenu funduszy powierzonych Bankowości Prywatnej o 3,1 mld zł r/r (+61%), wynikający głównie z wprowadzania nowego modelu obsługi klientów zamożnych (obsługa w Centrach Bankowości Prywatnej, mobilni doradcy dostosowujący się do oczekiwań klientów).
- Wzrost wolumenu produktów strukturyzowanych ogółem do poziomu 611 mln zł na koniec grudnia 2006 roku (wzrost o 193% r/r), z czego 424 mln zł przypada na Bankowość Prywatną.
- Wprowadzenie karty kredytowej Platinum dedykowanej klientom Bankowości Prywatnej.

Wolumen ILT i ILU segmentu BP oraz klientów indywidualnych (w mln zł):



Wartość funduszy powierzonych Bankowości Prywatnej (w mln zł):



Bankowość Detaliczna

- wdrożenie Front End i rozwój Sieci Franczyzowej



- Realizacja I etapu wdrożenia Front End w styczniu 2007 – aplikacji dedykowanej oddziałom Banku, umożliwiającej efektywną obsługę klientów detalicznych, w tym szybkie i wygodne finalizowanie sprzedaży produktów kredytowych.
- Dalszy rozwój Sieci Franczyzowej. Na koniec marca 2007 roku Bank posiadał 20 placówek partnerskich w całej Polsce (bank planuje uruchomienie łącznie 100 placówek franczyzowych w 2007 roku).

Przykładowy ekran aplikacji Front End:

Najlepsza oferta dla klienta czyli wiemy, co i z jakim limitem sprzedać

The screenshot shows the 'ING Branch Adviser' application. The main window displays a 'Najlepsze oferty' (Best offers) section with a table showing credit limits for different products. Below this, there is a 'Rada' (Advice) section with a 'Limit zadłużenia w koncie' (Credit limit in account) and a 'Co należy zrobić' (What to do) section. The 'Co należy zrobić' section contains a list of bullet points and a 'Cena/Rabat/Bonus' section. At the bottom, there are buttons for 'Zaakceptował', 'Zastanawia się', 'Odrzucił ofertę', and 'Nie zdecydował się'.

Podpowiedzi sprzedażowe,
czyli wiemy, jak sprzedawać

Feedback, czyli wiemy, jak klient zareagował na naszą ofertę

Bankowość Korporacyjna

- kontynuacja pozytywnych trendów z poprzedniego kwartału

Bankowość Detaliczna

- **Wdrożenie Front End** – aplikacji dedykowanej oddziałom Banku, umożliwiającej efektywną obsługę klientów detalicznych, w tym szybkie i wygodne finalizowanie sprzedaży produktów kredytowych.
- Wzrost liczby klientów segmentu detalicznego o ok. **192 tys. (+10% r/r)**.
- Stabilna, silna pozycja w segmencie lokowania środków: wzrost portfela funduszy powierzonych o **30% r/r** do poziomu blisko **30,8 mld zł**.
- Przyrost liczby rachunków oszczędnościowych w PLN o **335 tys. szt (+43%) r/r** przy jednoczesnym wzroście wolumenu o ponad **3 mld zł** w ciągu roku (+ 24%).
- Wzrost aktywów TFI dystrybuowanych przez grupę ING Banku Śląskiego do **6,8 mld zł** (o **3,8 mld zł, +130%**).
- Podwojenie wartości zaangażowania kredytowego w złotych kredytach hipotecznych w ciągu roku - wzrost o ponad **700 mln zł (+99%)**.
- Wzrost akcji kredytowej małych firm o **23% r/r** oraz depozytowej o **32% r/r**.
- Przyrost bazy klientów Bankowości Prywatnej o **42% r/r** przy równoczesnym wzroście wolumenu środków powierzonych o **61% r/r** (o **3,1 mld zł**).

Bankowość Korporacyjna

- Wzrost liczby klientów korporacji o **426 netto r/r**.
- Wzrost wartości portfela kredytów dla korporacji ogółem o ponad **2,6 mld zł r/r** (+30%, blisko dwukrotnie szybciej niż rynek).
- Wzrost wolumenu depozytów klientów korporacyjnych do blisko **14,3 mld zł** (+ 27% r/r).
- Wzrost liczby klientów korporacyjnych korzystających z systemów bankowości internetowej (ING BankOnLine i ING OnLine) o **ponad 50%**.
- Spadek do **1,4%** udziału przelewów papierowych w ogólnej liczbie realizowanych przelewów.
- Wzrost dochodów ze sprzedaży produktów Rynków Finansowych w segmencie dużych i średnich firm o **5,2 mln zł r/r** (+ 35%) przy jednoczesnej korzystnej zmianie struktury dochodów.

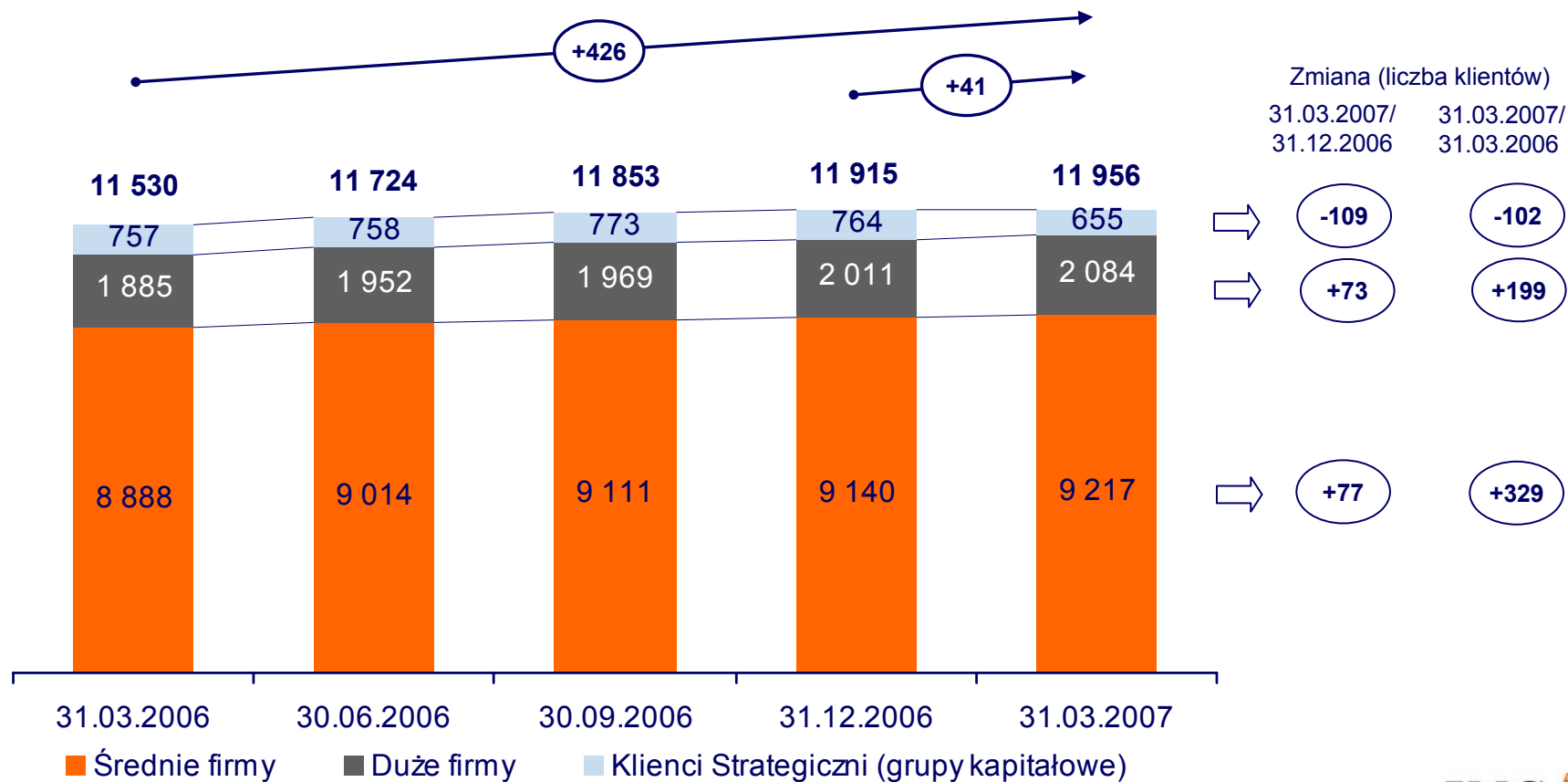
Bankowość Korporacyjna

- wzrost bazy korporacyjnej o 426 klientów netto



- Wzrost liczby klientów korporacji o 426 netto r/r.
- Wzrost bazy klientów obserwowany głównie dzięki przyrostowi w segmentach dużych i średnich firm (odpowiednio +11% oraz +4% w ciągu roku), jako efekt zmian organizacyjnych pozwalających na zwiększenie zaangażowania Doradców Klienta w bezpośrednią akwizycję.
- Spadek liczby klientów strategicznych jako efekt resegmentacji oraz łączenia kartotek w grupy kapitałowe.

Liczba klientów korporacyjnej sieci sprzedaży:



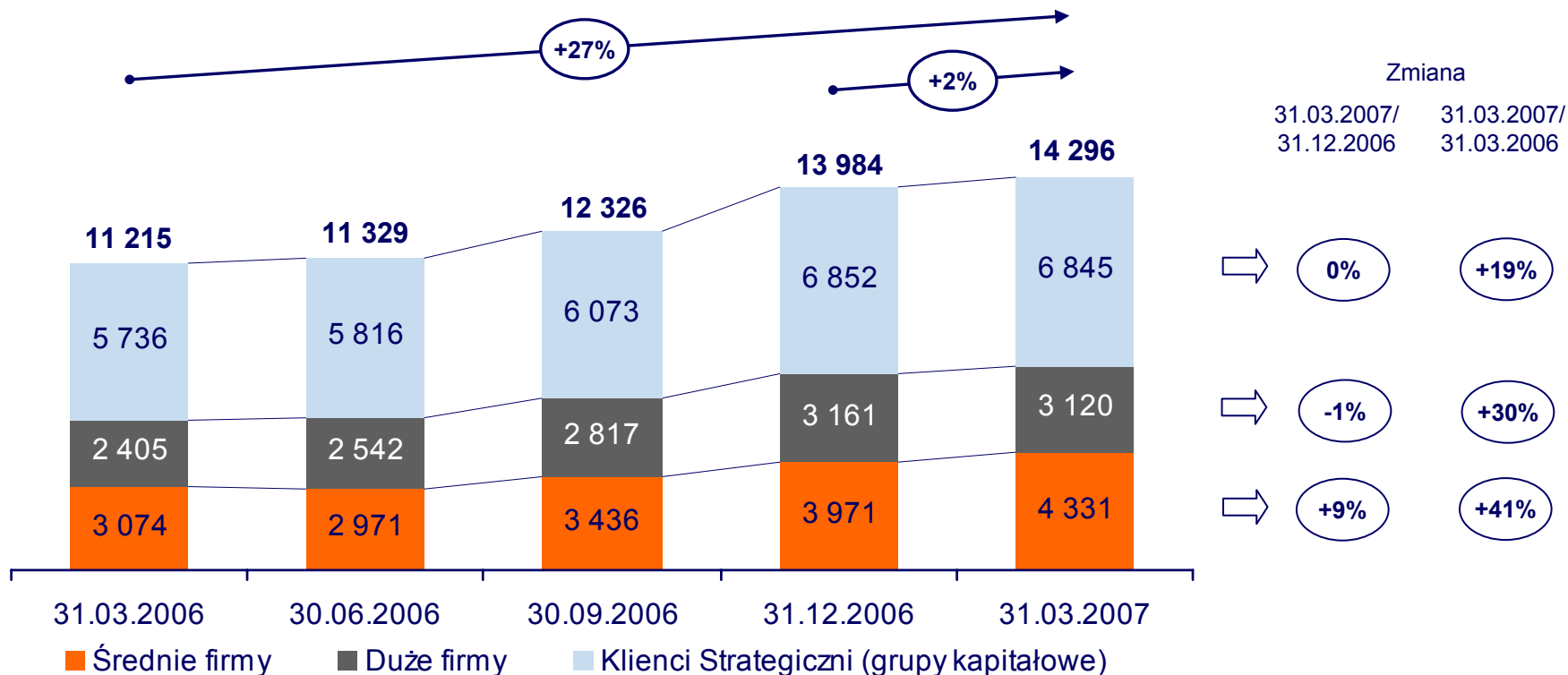
Bankowość Korporacyjna

- wolumen depozytów klientów korporacyjnych na poziomie 14,3 mld zł



- Wzrost wolumenu depozytów klientów korporacyjnych do blisko 14,3 mld zł w wyniku pozyskiwania nowych klientów i dobrej kondycji finansowej obsługiwanych firm.
- Przyrost wolumenu depozytów obserwowany szczególnie w segmencie średnich i dużych firm (odpowiednio o 41% i 30% r/r).

Wolumen depozytów klientów korporacyjnych (w mln zł)*:



* wliczając ABL

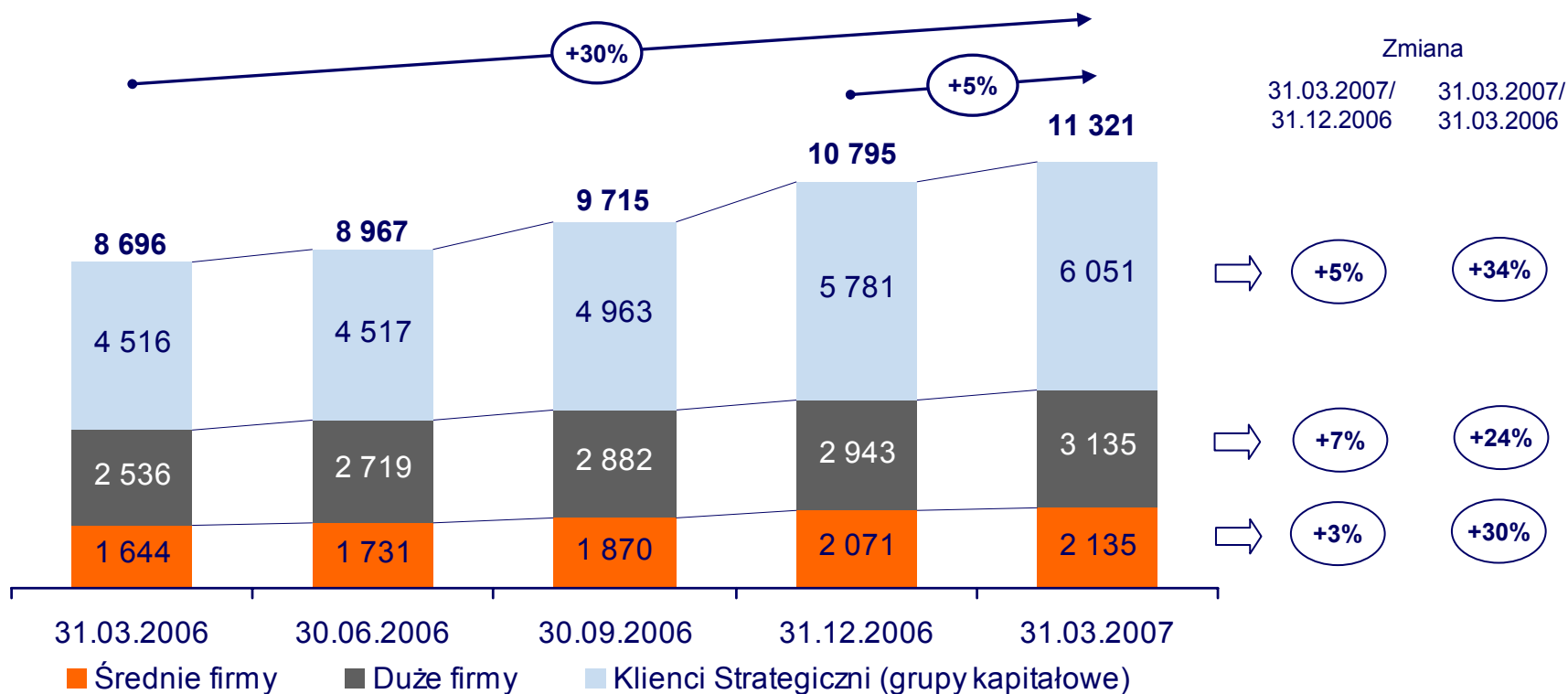
Bankowość Korporacyjna

- wzrost wartości portfela kredytów dla korporacji o ponad 2,6 mld zł



- Dalszy, konsekwentny wzrost wartości portfela kredytów dla korporacji ogółem o ponad 2,6 mld zł r/r (+30%, blisko dwukrotnie szybciej niż rynek) konsekwencją dalszego uatrakcyjnienia oferty produktowej przy jednoczesnym wzroście zapotrzebowania firm na kapitał (efekt poprawy koniunktury w gospodarce).
- Dynamiczny wzrost kredytów w segmencie klientów strategicznych - o ponad 1,5 mld zł r/r (+34%).
- Wzrost zaangażowania kredytowego w segmentach dużych i średnich firm łącznie o blisko 1,1 mld zł r/r (+26%).

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



* łącznie z ABL

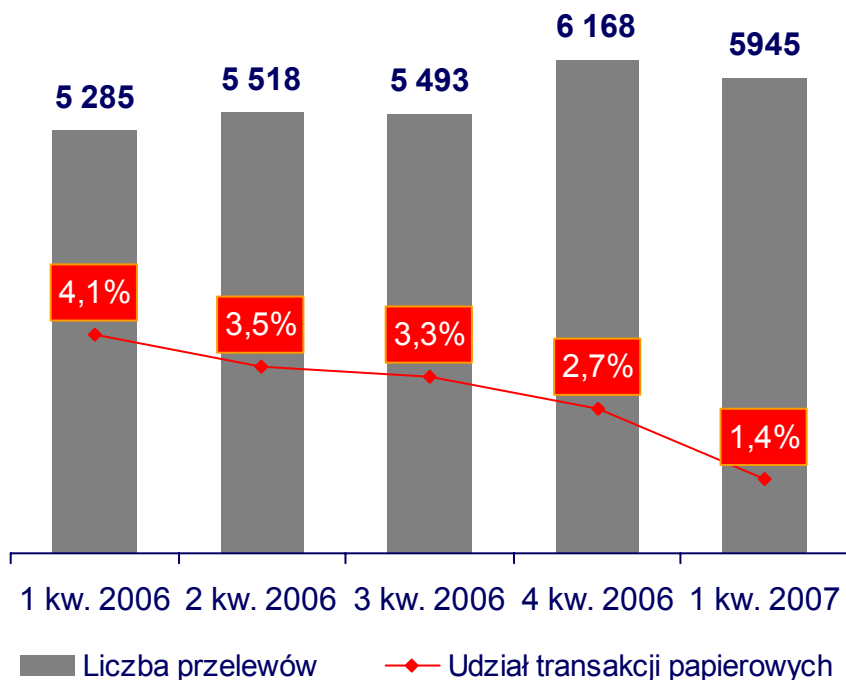
Bankowość Korporacyjna

- spadek udziału przelewów papierowych do 1,4%

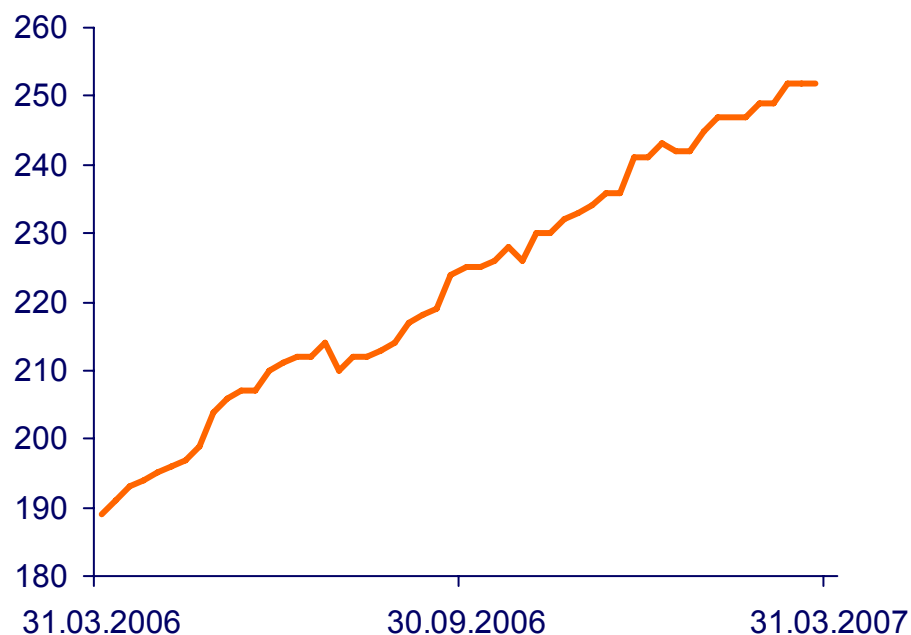


- Optymalizacja procesów służąca zmniejszeniu kosztów obsługi klientów:
 - Wzrost liczby klientów korporacyjnych korzystających z systemów bankowości internetowej (ING BankOnLine i ING OnLine) o ponad 50%
 - Znaczące ograniczenie liczby papierowych wyciągów oraz liczby papierowych transakcji zostało osiągnięte pomimo stałego zwiększania się liczby realizowanych transakcji ogółem - spadek do 1,4% udziału przelewów papierowych w ogólnej liczbie realizowanych przelewów
 - Wzrost liczby użytkowników Systemu Identyfikacji Masowych Płatności (SIMP) o ponad 33% w odniesieniu do 1 kw. 2006.

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



**Liczba użytkowników Systemu Identyfikacji Masowych
Płatności (SIMP):**



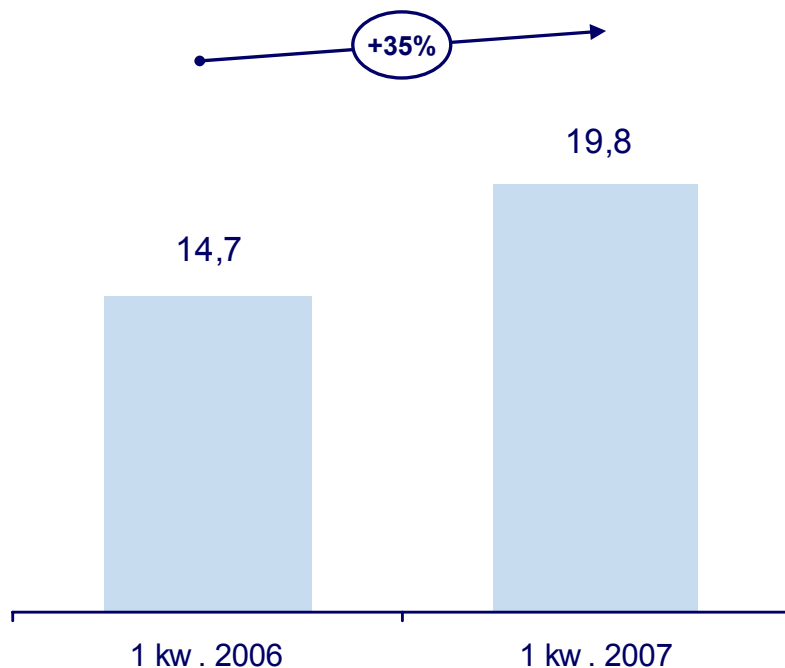
Bankowość Korporacyjna

- wzrost przychodów ze sprzedaży produktów RF o 35% w segmencie dużych i średnich firm

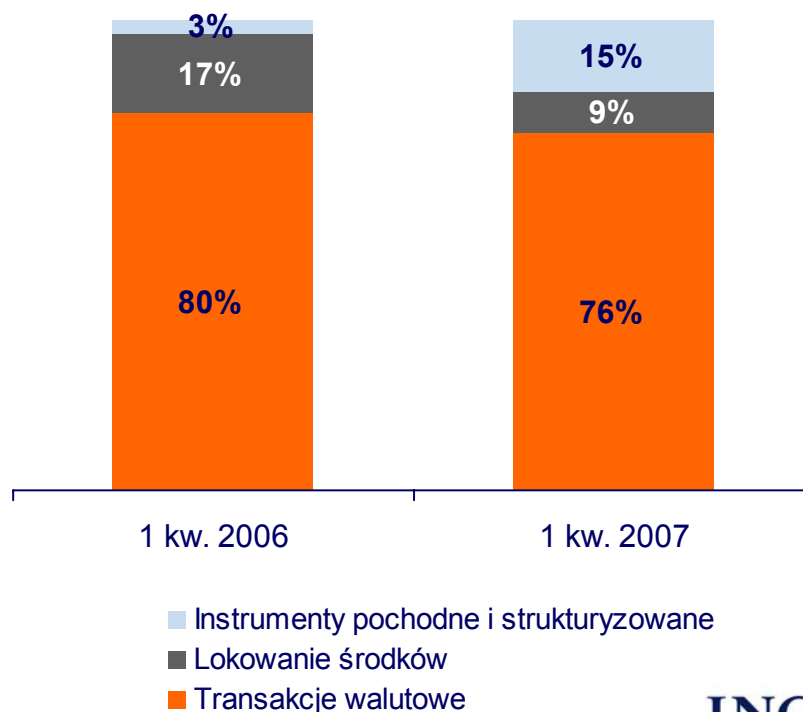


- Aktywna sprzedaż produktów Rynków Finansowych przez sieć placówek Banku.
- Wzrost dochodów ze sprzedaży produktów Rynków Finansowych o 5,1 mln zł r/r (+ 35%) w segmencie dużych i średnich firm.
- Korzystna zmiana struktury dochodów: zmniejszenie udziału dochodów generowanych z prostych transakcji wymiany walutowej oraz lokowania środków na rzecz bardziej zaawansowanych i dochodowych transakcji pochodnych. Na 31 marca 2007 dochody z derywatów stanowiły 15% dochodów ze sprzedaży instrumentów rynków finansowych w segmencie dużych i średnich firm (wobec 3%) na koniec 1 kwartału 2006.

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:



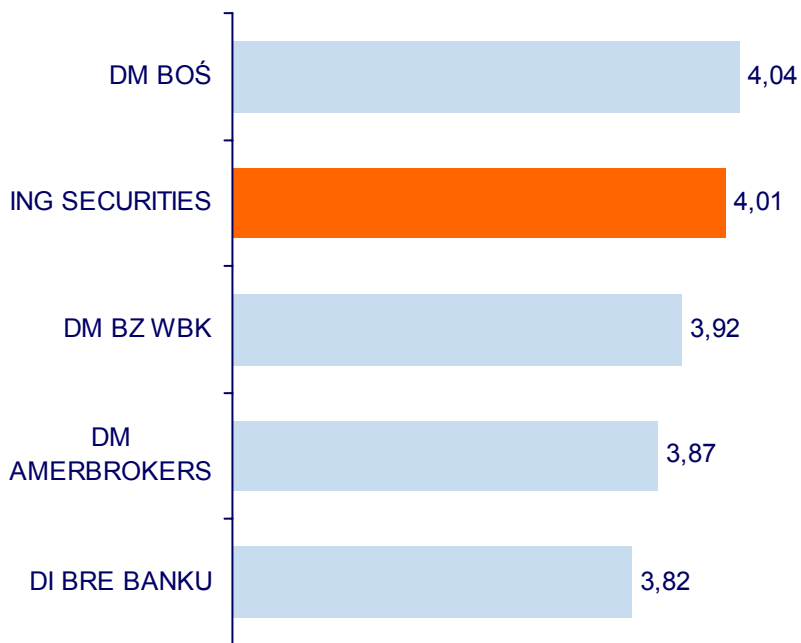
Bankowość Korporacyjna

- druga pozycja ING Securities w obrotach na rynku akcji



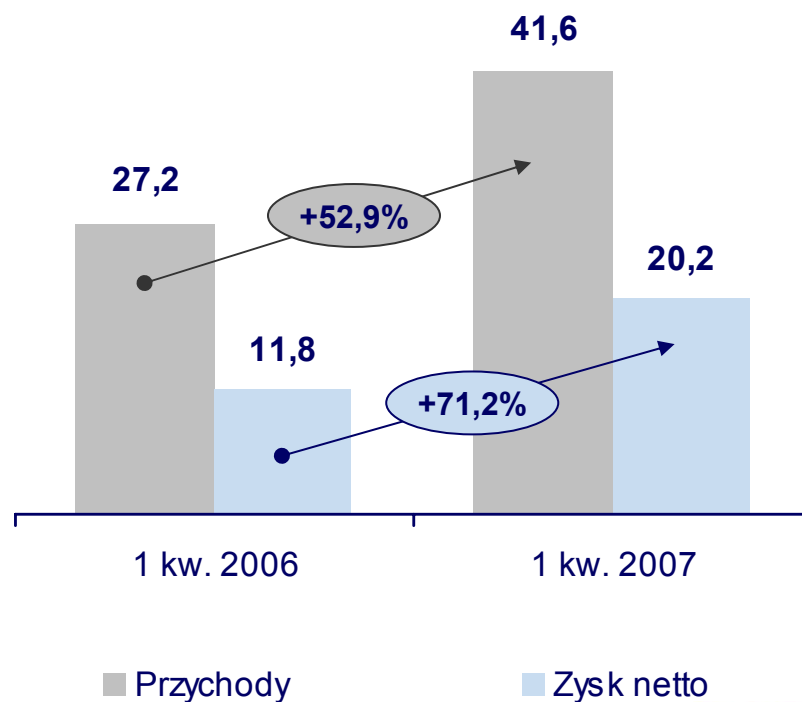
- W 1 kwartale 2007 roku ING Securities osiągnęło zysk netto na poziomie 20,2 mln zł wobec 11,8 mln zł w analogicznym okresie ubiegłego roku (+ 71%).
- Wzrost udziału w obrotach na rynku akcji z 10,8% na koniec 1 kwartału 2006 do 11,1% na koniec 1 kwartału 2007 (awans z 4 pozycji na 2) oraz w obrotach na rynku kontraktów terminowych z 5,2% do 6% (awans z 8 pozycji na 5).
- Drugie miejsce w „Rankingu domów maklerskich 2007” przygotowanym przez Gazetę Giełdy „Parkiet” oraz wysokie miejsca w subrankingach.
- Przyrost liczby internetowych rachunków maklerskich o 61% r/r do poziomu 8,54 tys.

Najlepsi brokerzy w ocenie Inwestorów Indywidualnych (średnia ocena w skali 1-5)*:



* na podstawie „Rankingu domów maklerskich 2007” gazety Giełdy „Parkiet”; 14/03/2007

Wyniki finansowe ING Securities (w mln zł):



Spis treści

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

Wyniki ING Banku Śląskiego za 1 kwartał 2007

- wysoki zysk netto banku, wypracowany głównie na bazie dochodów powtarzalnych

w mln zł

	1 kw. 2006	1 kw. 2007	zmiana
Wynik z tytułu odsetek	219,0	261,1	+ 19,2%
Wynik z tytułu prowizji	148,1	203,3	+ 37,3%
Przychody ogółem *	450,6	543,1	+ 20,5%
Koszty ogółem	298,7	340,7	+ 14,1%
Wynik przed kosztami ryzyka	152,0	202,4	+ 33,2%
Koszty ryzyka	47,1	7,0	- 85,1%
Zysk brutto	199,0	209,4	+ 5,2%
Zysk netto **	162,4	167,4	+ 3,1%
Suma bilansowa	43 398,5	56 197,1	+ 29,5%
Kapitały własne	3 724,9	3 902,2	+ 4,8%
ROA (%)	1,6%	1,4%	- 0,2 p.p.
ROE (%)	20,4%	20,2%	- 0,2 p.p.
Wskaźnik koszty/przychody (%)	66,3%	62,7%	- 3,6 p.p.
Wskaźnik przychody/aktywa (%)	4,1%	3,9%	- 0,2 p.p.
Wskaźnik koszty/aktywa (%)	2,9%	2,7%	- 0,2 p.p.
Wskaźnik rentowności (%) ***	34,8%	30,5%	- 4,3 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

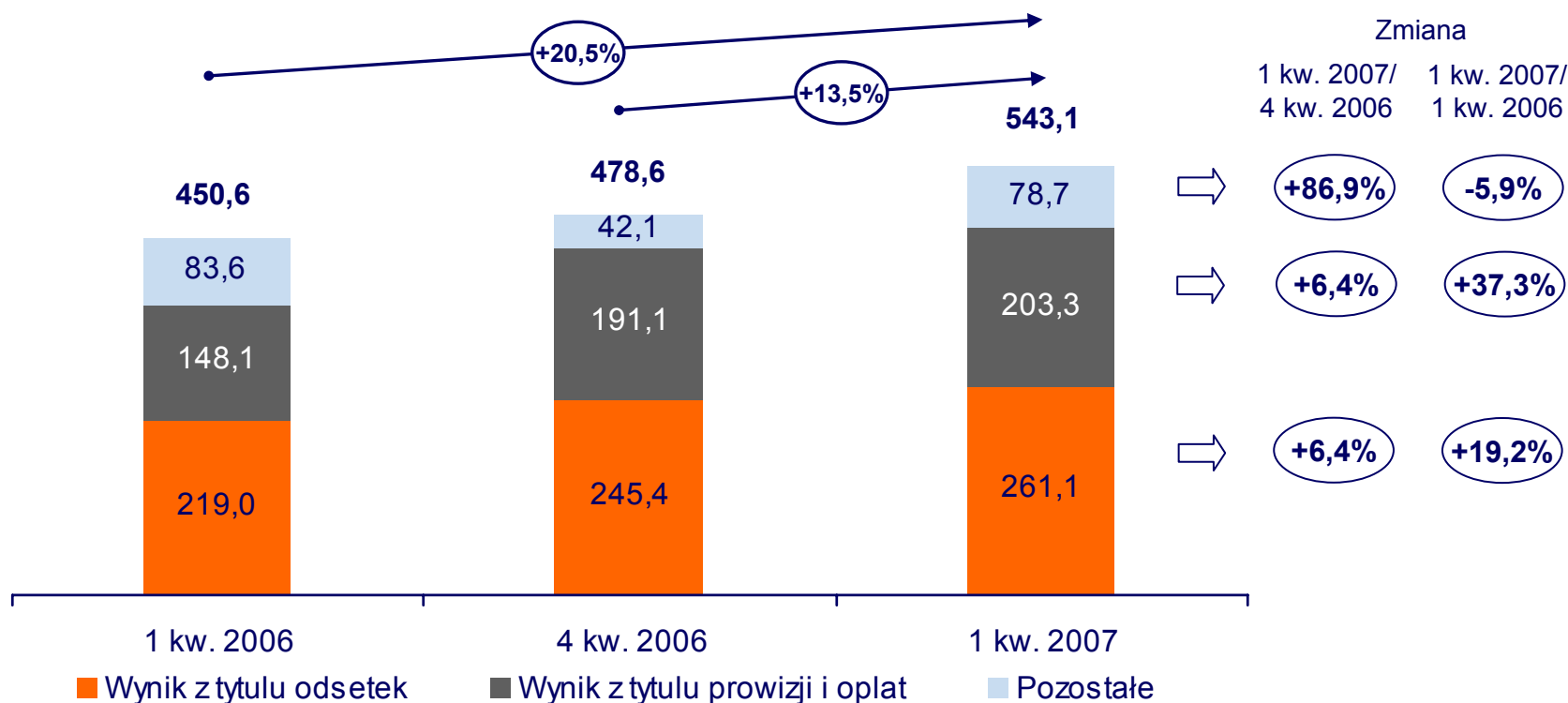
Przychody ogółem wg kategorii z rachunku wyników

- wzrost przychodów Banku o 20,5%



- Wzrost przychodów banku wypracowany głównie na bazie dochodów powtarzalnych.
- Dalsza poprawa wyniku z tytułu odsetek rezultatem wzrostu wolumenów depozytów detalicznych i kredytów korporacji 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

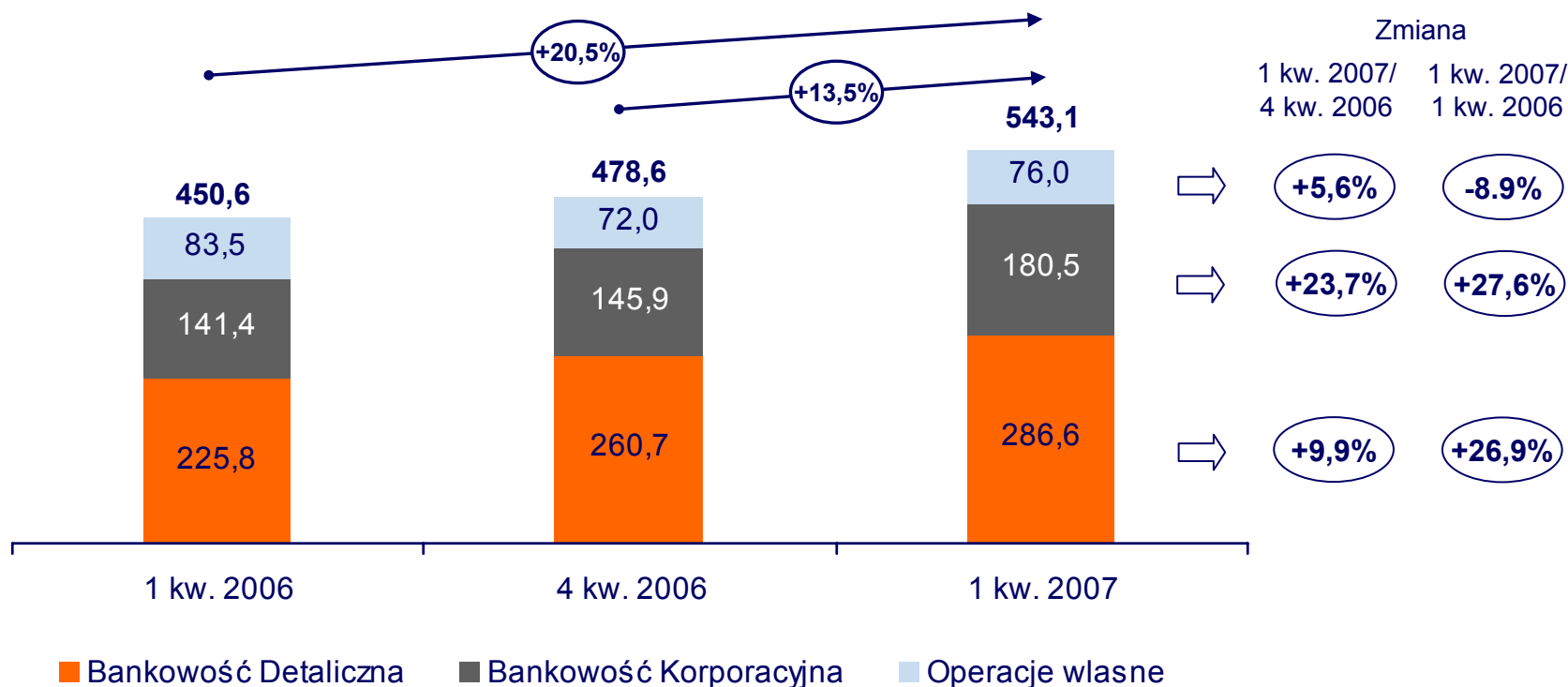
Przychody ogółem wg linii biznesowych

- wzrost przychodów Banku o 20,5%



- Równomierny przyrost przychodów w segmentach Bankowości Detalicznej oraz Bankowości Korporacyjnej.
- Dalszy stabilny wzrost przychodów Bankowości Detalicznej, głównie za sprawą wzrostu wolumenu depozytów i zwiększenia sprzedaży kredytów hipotecznych.
- Znaczący wzrost przychodów Bankowości Korporacyjnej w odniesieniu do poprzednich kwartałów rezultatem dalszego wzrostu wolumenów kredytowych.

Przychody ogółem wg linii biznesowych (w mln zł)*



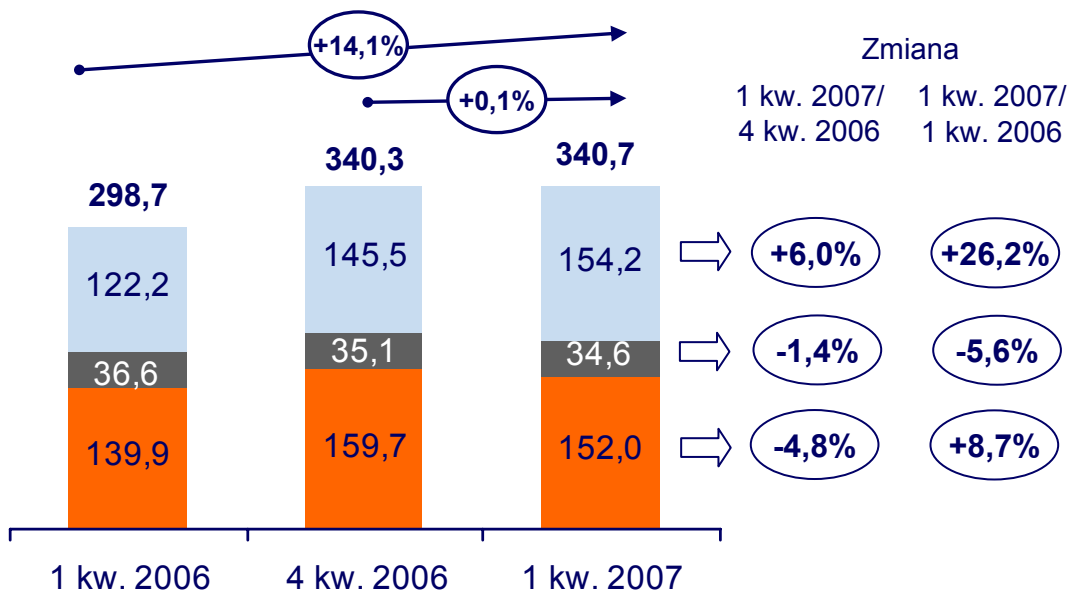
Koszty ogółem wg rodzajów

- poprawa wskaźnika kosztów do przychodów do poziomu 62,7%



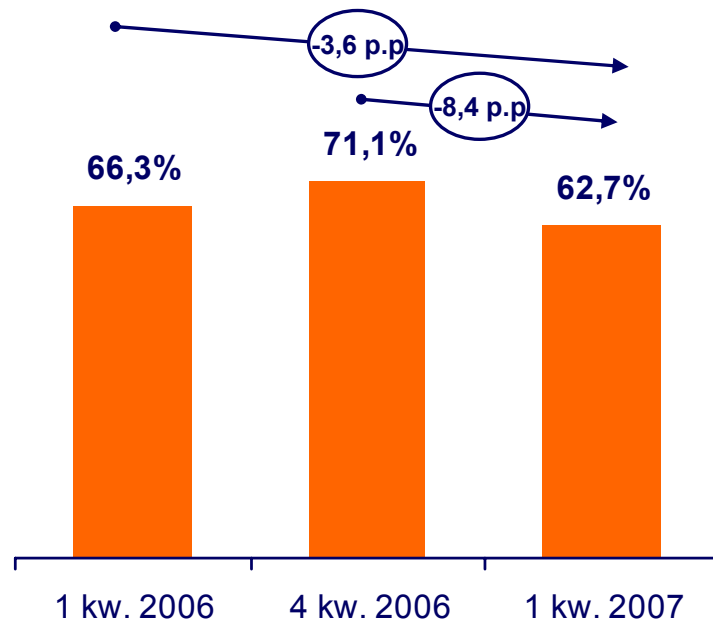
- Wzrost kosztów osobowych w stosunku do 1 kw. 2006 spowodowany indeksacją płac w 2 kw. 2006 roku oraz wyższymi kosztami premii.
- Wzrost pozostałych kosztów w odniesieniu do analogicznego kwartału roku ubiegłego głównie za sprawą wyższych wydatków na projekty strategiczne (w tym również koszty doradztwa) oraz zwiększenia kosztów na marketing i reklamę.

Koszty wg rodzajów (w mln zł)



- Pozostałe koszty operacyjne
- Amortyzacja
- Koszty osobowe

Wskaźnik koszty/przychody:



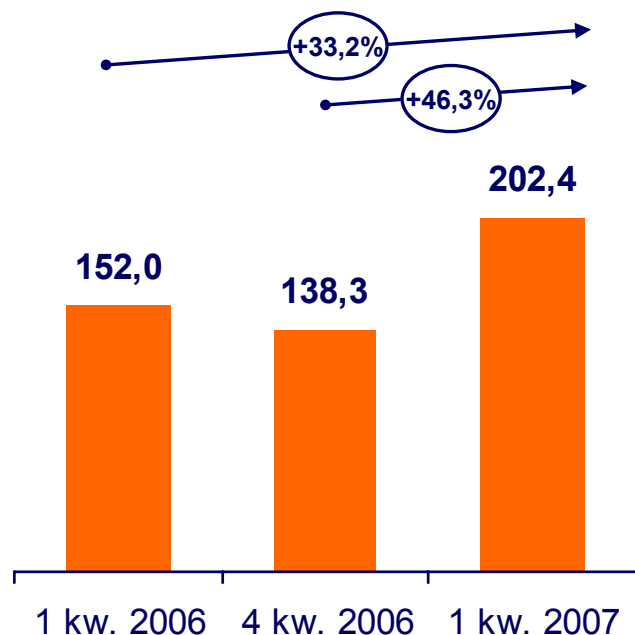
Wynik przed kosztami ryzyka oraz wynik finansowy

- poprawa wyniku przed kosztami ryzyka o 33,2%

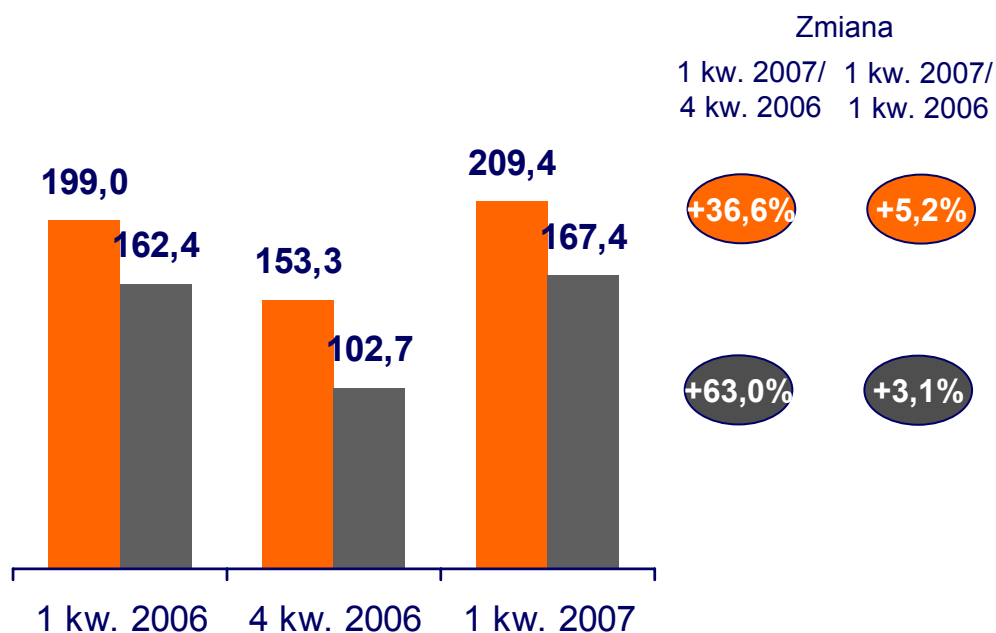


- Znacząca poprawa wyniku przed kosztami ryzyka dzięki dynamicznemu wzrostowi przychodów Banku.
- Wzrost wyniku finansowego Banku w 1 kw. 2007 pomimo znacznie niższych odpisów na utratę wartości w porównaniu do poprzednich okresów. Odpisy w 1 kwartale 2007 roku wyniosły 7 mln zł, podczas gdy w 1 kw 2006 roku wyniosły one 47,1 mln zł.

Wynik przed kosztami ryzyka (w mln zł)



Wynik finansowy brutto / netto (w mln zł)



■ Wynik finansowy brutto

■ Wynik finansowy netto

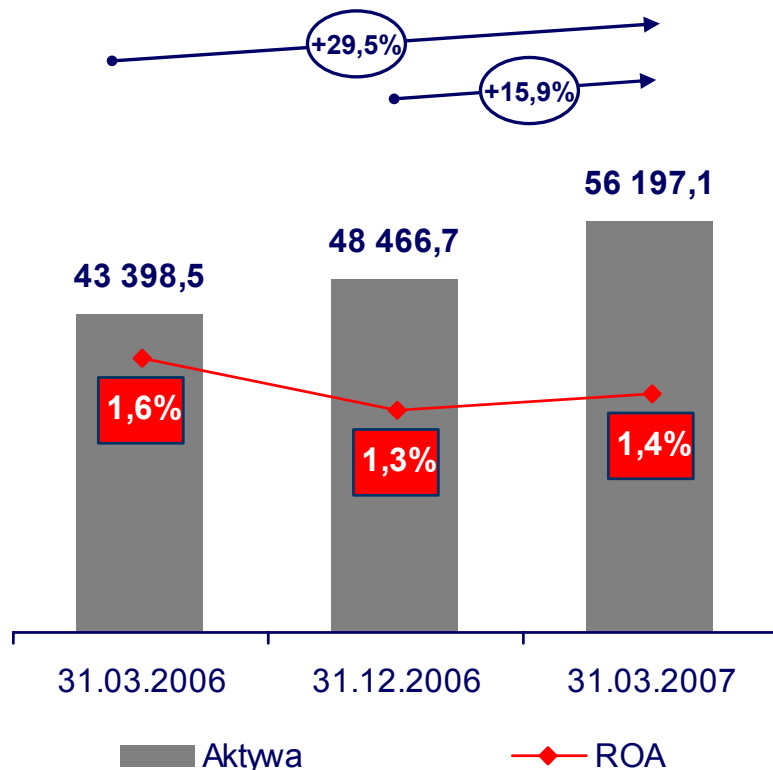
Aktywa, kapitały własne i wskaźniki rentowności

- utrzymaniu rentowności na stabilnym poziomie

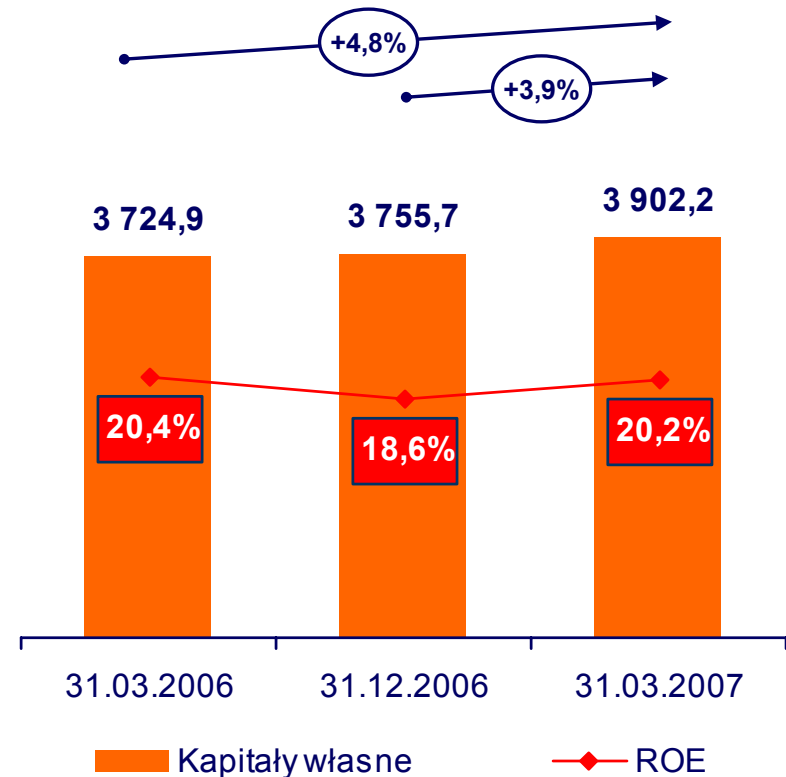


- Wartość wskaźnika ROA na stabilnym poziomie, pomimo dynamicznego przyrostu aktywów Banku.
- Utrzymanie wskaźnika ROE na poziomie ok. 20%.

Aktywa (w mln zł) / ROA :



Kapitały własne (w mln zł) / ROE :



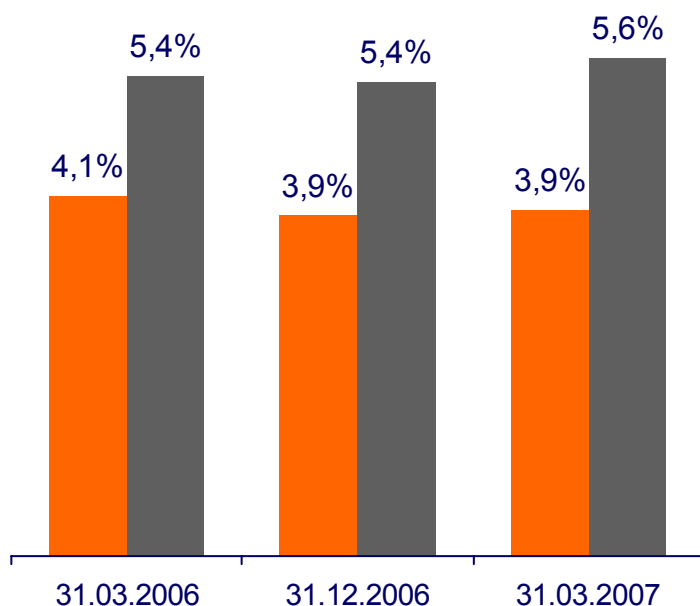
Przychody oraz koszty w odniesieniu do aktywów

- wartości wskaźników odzwierciedleniem realizacji strategii banku

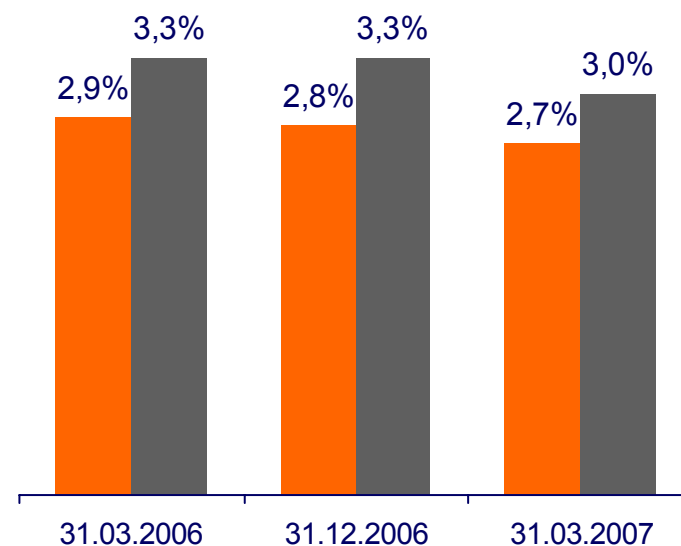


- Spadek wartości wskaźnika przychodów do aktywów efektem dynamicznej rozbudowy bazy klientowskiej przy jednoczesnym oferowaniu produktów po konkurencyjnych cenach.
- Stopniowy spadek wartości wskaźnika kosztów do aktywów świadczący o utrzymaniu właściwych proporcji w procesie rozwoju biznesu.

Wskaźnik przychodów do aktywów:



Wskaźnik kosztów do aktywów:



■ ING Bank Śląski ■ Średnia dla grupy rowieśniczej wg danych NBP

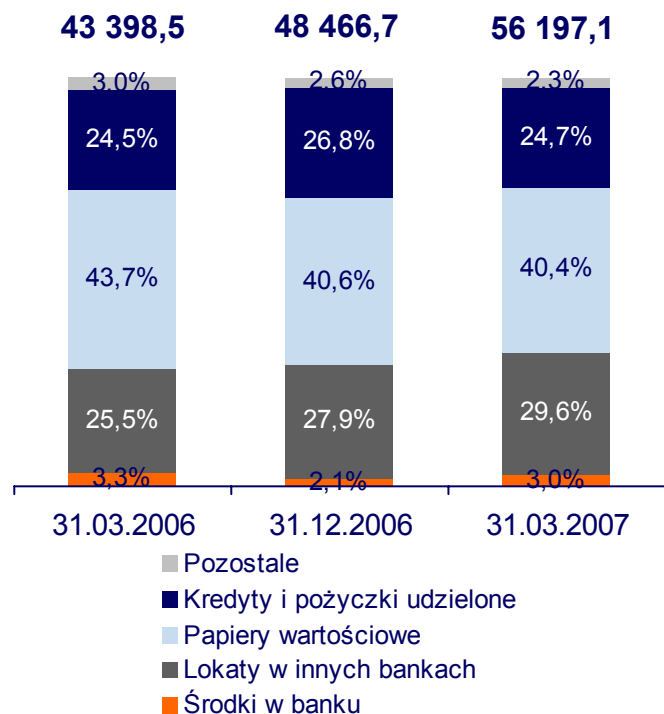
Aktywa banku

- wzrost wolumenu kredytów dla klientów o 27,7%

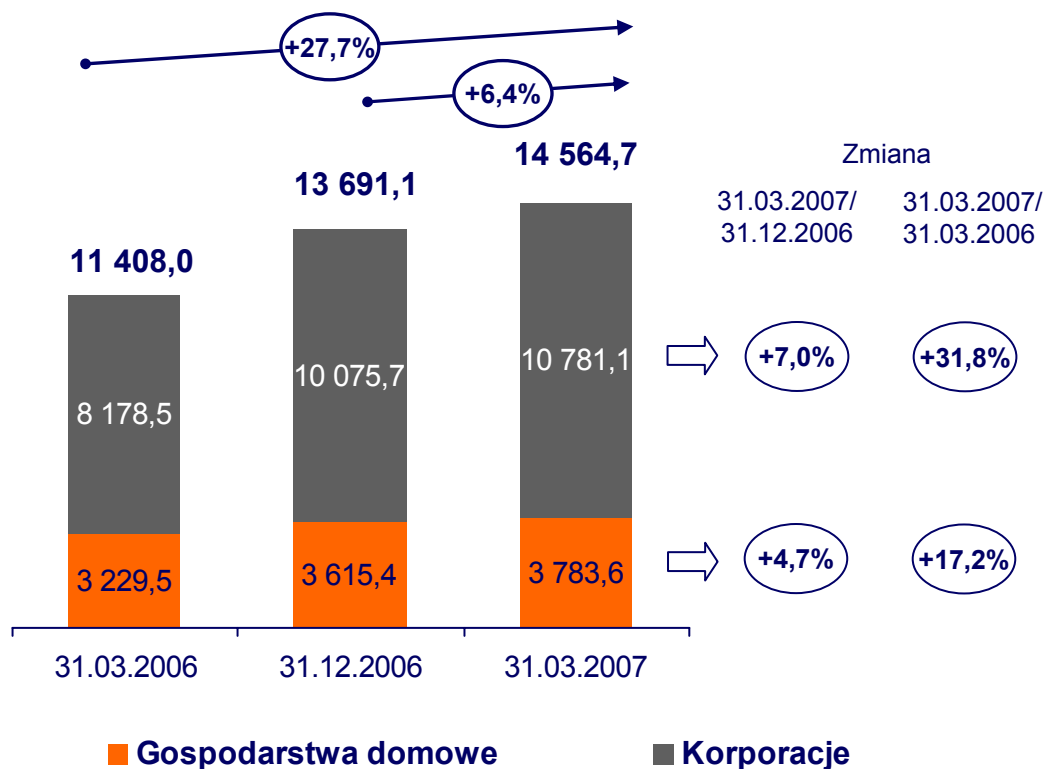


- Wzrost akcji kredytowej, zwłaszcza w segmencie klientów korporacyjnych wynikiem poprawy procesów obsługi klienta i wykorzystania dobrej koniunktury gospodarczej.
- Stabilny poziom udziału kredytów i pożyczek w strukturze aktywów banku (24,7% na koniec 1 kw. 2007).

Struktura aktywów:



Kredyty dla klientów brutto (w mln zł):



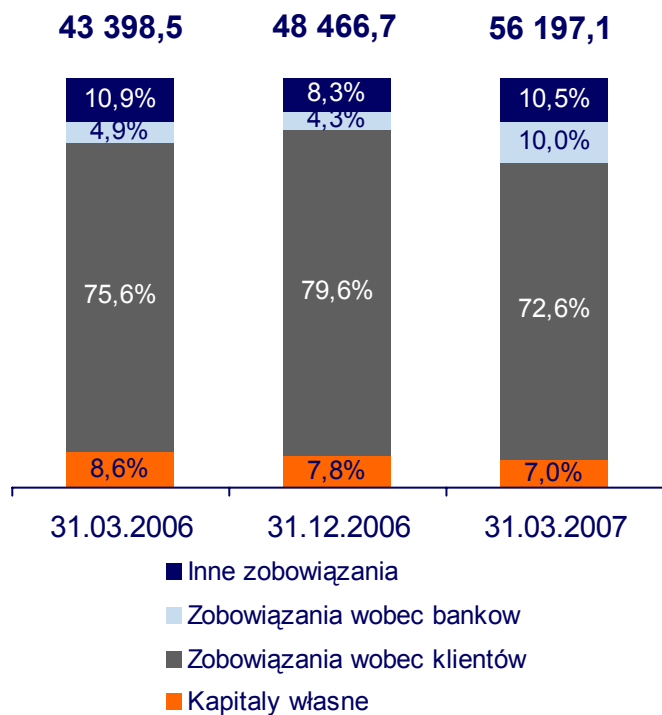
Pasywa banku

- ponad 20% wzrostu wolumenu oszczędności klientów

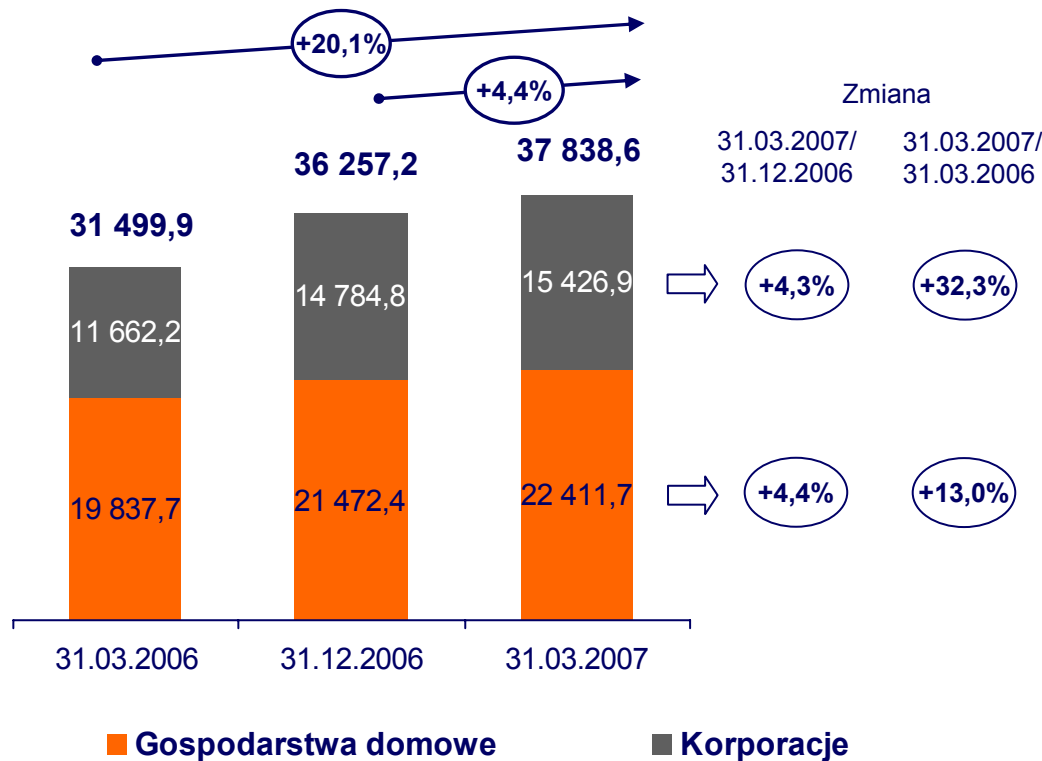


- Stabilny wzrost bazy depozytowej wynikający z aktywnego pozyskiwania środków przez bank (atrakcyjna oferta produktów oszczędnościowych i depozytowych oraz udane akcje marketingowe) przy jednoczesnym wykorzystaniu dobrej kondycji finansowej klientów.
- Nieznaczny spadek udziału zobowiązań wobec klientów w strukturze Banku na rzecz zobowiązań wobec innych banków.

Struktura pasywów:



Depozyty klientów (w mln zł):



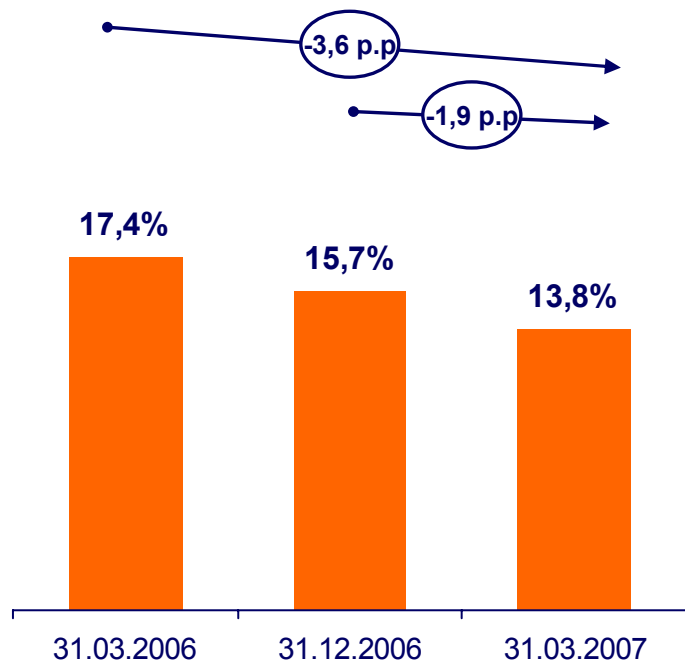
Wypłacalność oraz wskaźnik kredytów do depozytów

- wzrost wolumenu kredytów w stosunku do depozytów do poziomu 38,5%

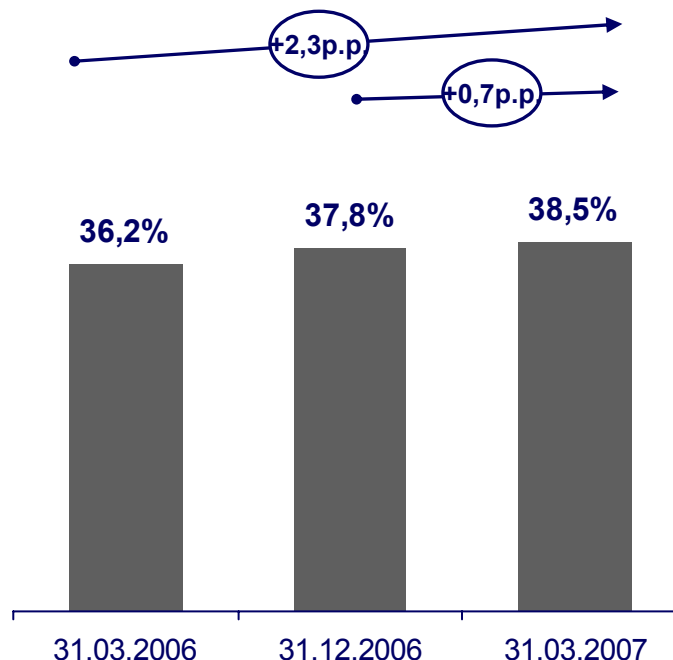


- Spadek wartości współczynnika wypłacalności spowodowany dalszym wzrostem akcji kredytowej.
- Dalszy wzrost wolumenu kredytów w stosunku do depozytów świadczący o coraz efektywniejszym wykorzystaniu środków finansowych pozyskanych przez Bank.

Współczynnik wypłacalności:



Wskaźnik kredytów do depozytów:



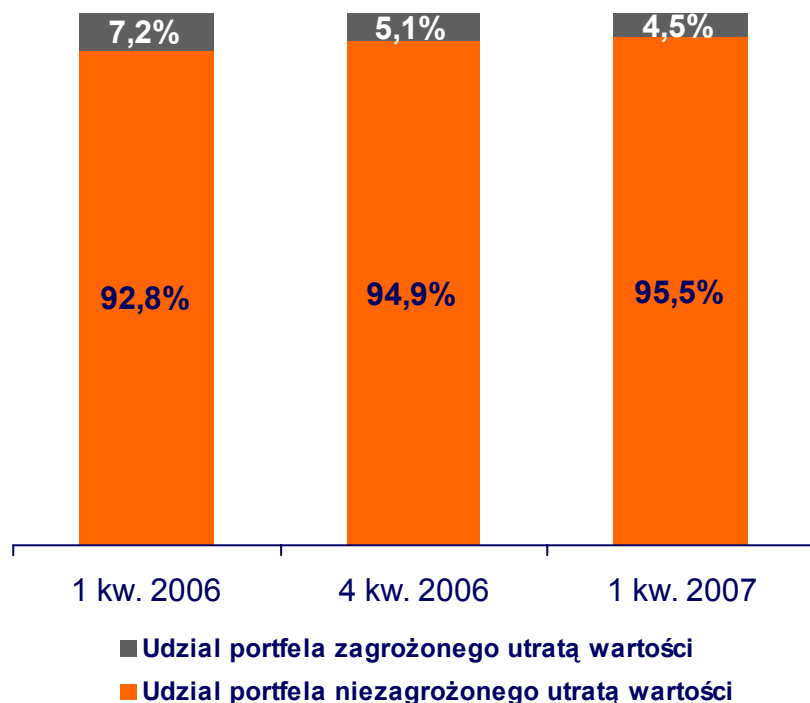
Portfel kredytowy oraz odpisy na utratę wartości

- dalszy spadek udziału portfela zagrożonego utratą wartości

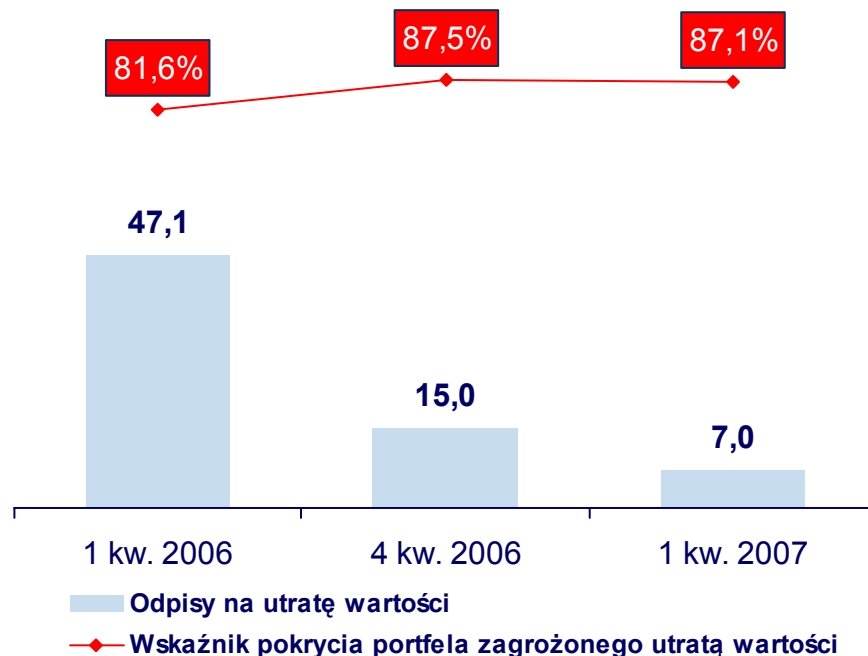


- Spadek udziału rezerw w wyniku Banku.
- Utrzymanie ostrożnej polityki tworzenia zabezpieczeń w odniesieniu do portfela kredytów zagrożonych utratą wartości.
- Stopniowy spadek udziału portfela zagrożonego utratą wartości w całości portfela – jakość portfela wyższa od średniej dla sektora.

**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 1 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
Bankowość Detaliczna	225,8	241,8	233,4	260,7	286,6
Bankowość Korporacyjna	141,4	151,1	145,1	145,9	180,5
Operacje własne	83,5	71,0	74,0	72,1	76,0
<i>Działalność handlowa na własny rachunek</i>	44,6	19,6	28,1	43,2	39,6
ALCO	38,9	51,4	45,9	28,9	36,4
Wynik na działalności bankowej	450,6	463,9	452,4	478,6	543,1
Koszty ogółem, w tym:	298,7	306,4	312,7	340,3	340,7
Koszty osobowe	139,8	139,4	140,4	159,7	152,0
Koszty marketingu	11,8	14,4	14,3	18,1	15,1
Amortyzacja	36,6	32,6	37,3	35,1	34,6
Pozostałe koszty	110,4	120,1	120,6	127,4	139,1
Wynik przed kosztami ryzyka	152,0	157,5	139,8	138,3	202,4
Saldo rezerw	47,1	47,0	56,7	15,0	7,0
Wynik brutto	199,0	204,5	196,5	153,3	209,4
CIT	-35,3	-32,6	-36,3	-50,1	-38,6
Wynik netto	163,8	171,9	160,2	103,2	170,8
- przypadający na akcjonariuszy jednostki dominującej	162,4	170,2	157,3	102,7	167,4
- przypadający na udziały mniejszości	1,4	1,8	2,9	0,5	3,3