

2006

Wyniki za 1 kwartał 2006

Warszawa, 11 maj 2006



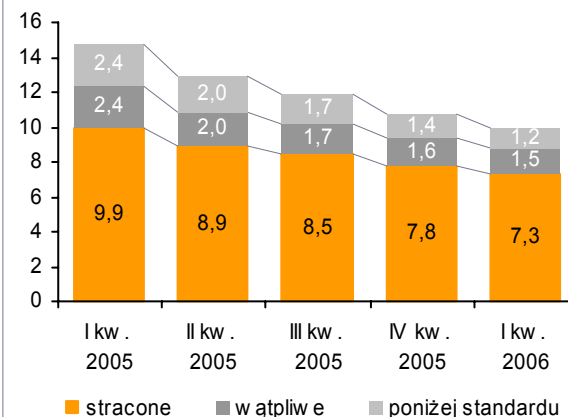
ING  BANK ŚLĄSKI

Sektor bankowy w 2006 roku

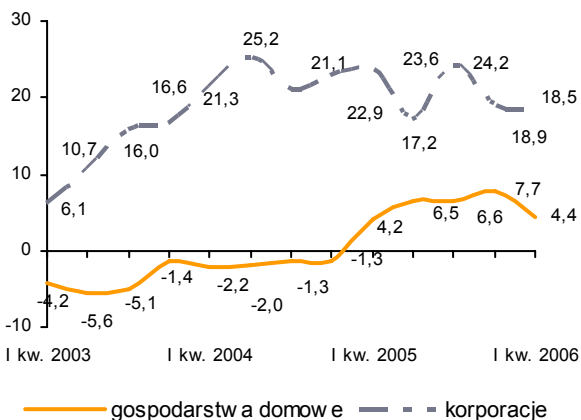
- kontynuacja korzystnych trendów z poprzedniego roku

- Wzrost aktywności – w marcu 2006 roku aktywa sektora o około 7,9% wyższe niż rok wcześniej:
 - gospodarstwa domowe – utrzymanie wysokiego tempa wzrostu akcji kredytowej (głównie za sprawą przyrostu walutowych kredytów mieszkaniowych) i umiarkowany wzrost depozytów na rachunkach bankowych
 - klienci instytucjonalni – ograniczone tempo wzrostu akcji kredytowej z uwagi na fakt posiadania znacznych zasobów środków własnych w związku z dobrymi wynikami finansowymi w 2005 roku
- Dobre wyniki finansowe sektora bankowego – w I kwartale 2006 roku zysk netto około 3 mld zł wobec 2,1 mld zł w analogicznym okresie poprzedniego roku

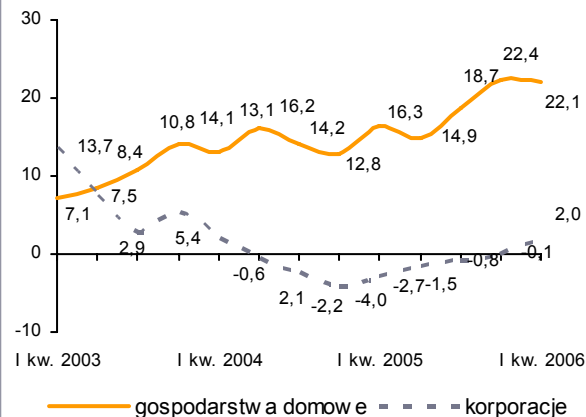
Udział należności zagrożonych w %



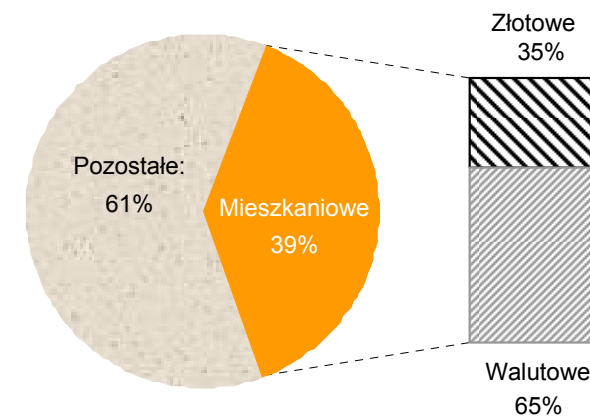
Dynamika depozytów (r/r) w %



Dynamika kredytów (r/r) w %



Kredyty gospodarstw domowych



ING Bank Śląski

- główne zamierzenia i cele oraz instrumenty ich realizacji

Umocnienie pozycji rynkowej na podstawowych rynkach



Wzrost wartości firmy głównie na skutek poprawy efektywności działania

Cele strategiczne



Atrakcyjna oferta produktowa (prosta i przejrzysta budowa produktów, konkurencyjne ceny)

Wielokanałowy system dystrybucji i struktura organizacyjna skupiona na Kliencie

Atrybuty marki, wykorzystywane w trakcie ogólnopolskich kampanii marketingowych promujących kluczowe produkty

Skuteczny system zarządzania kosztami

Wysoka kultura zarządzania ryzykiem, uwzględniająca jednocześnie cele rozwojowe banku

Główne osiągnięcia w 1 kwartale 2006

- wynik netto 162,4 mln PLN; wzrost o 26,7 mln PLN (+20%)

Bankowość detaliczna

- Dalszy wzrost oszczędności osób fizycznych: salda na kontach oszczędnościowych wzrosły w ciągu roku o 4,6 mld PLN czyli 53%
- Dobry kwartał w sprzedaży funduszy inwestycyjnych i oferty depozytów strukturyzowanych
- Rozwój oferty kredytów hipotecznych w złotych (podwojenie sprzedaży kredytów z 52,6 mln zł w 1 kwartale 2005 do 91 mln zł w 1 kwartale 2006)
- Rozwój nowoczesnych kanałów dystrybucji: bankowość internetowa, serwis SMS, budowa sieci oddziałów franczyzowych (pierwszy oddział otwarty w kwietniu 2006)

Bankowość korporacyjna

- Widoczne efekty ożywienia w działalności kredytowej, w pierwszym kwartale 2006 odnotowano wzrost kredytów korporacyjnych o 702 mln zł
- Udoskonalanie i rozszerzanie oferty z zakresu finansowania aktywów we współpracy ze spółkami grupy ING w zakresie leasingu, faktoringu oraz finansowania nieruchomości komercyjnych
- Rozwój bankowości elektronicznej w segmencie korporacyjnym: wygoda dla klientów i redukcja kosztów obsługi transakcji

Bankowość Detaliczna

- jakościowe przemiany zmierzające do pełnej realizacji idei „Banku dla Klienta”

Projekty

- Projekt Detal 2006 – wdrożenie w I kwartale br. nowych zasad obsługi transakcji realizowanych w oddziałach banku. Nowy model ma na celu optymalizację procesów transakcyjnych oraz poprawę sprawności obsługi klientów
- Rozwój alternatywnych kanałów dystrybucji: przygotowania do uruchomienia pierwszej placówki działającej na zasadzie franczyzy
- Uruchomienie z dniem 30 stycznia br. nowego kanału sprzedaży produktów detalicznych – mobilnej sieci przedstawicieli bankowych
- Rozwój nowego systemu obsługi klientów zamożnych (nowe Centra Bankowości Prywatnej)

Oferta

- Kolejne subskrypcje Inwestycyjnej Lokaty Terminowej oraz Inwestycyjnej Lokaty Ubezpieczeniowej
- Modyfikacja oferty produktowej kredytów hipotecznych (od 1 lutego wprowadzono możliwość finansowania do 100% wartości inwestycji)
- Zmiany w ofercie kart kredytowych: rezygnacja z opłaty za wydanie i użytkowanie kart kredytowych, wprowadzenie tzw. opłaty aktywizującej, której naliczenie i wysokość zależy od aktywności Klienta
- Poszerzenie oferty funduszy inwestycyjnych o nowe fundusze zagraniczne ING (ING FIO Zagranicznych Funduszy Dolarowych oraz ING FIO Zagranicznych Funduszy Euro)
- Przygotowanie uproszczenia oferty kredytowej

Promocje

- Kampania promująca kredyt hipoteczny - podkreślenie atrakcyjności produktu (brak prowizji, korzystne oprocentowanie, gotowość Doradców do pomagania Klientom w dopełnieniu formalności)
- „Wyciągnij kartę po prezenty” – konkurs promujący kartę debetową Maestro przeznaczoną dla klientów indywidualnych
- 8 maja rozpoczęto nową kampanię Otwartego Konta Oszczędnościowego

OKO flagowym produktem ING Banku Śląskiego

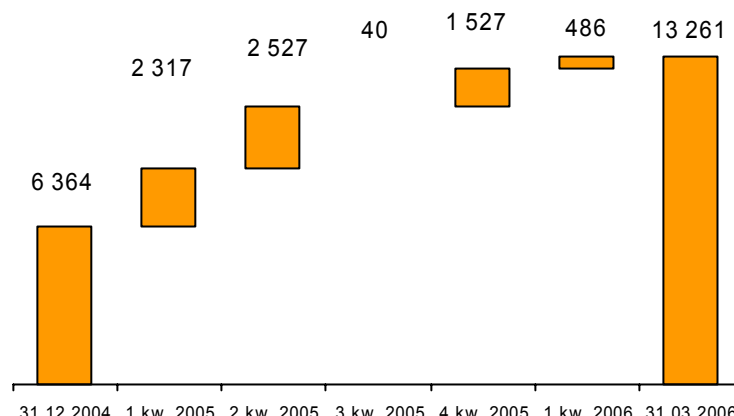
- „Pieniądze kochają procenty”

Działania:

- Konkurencyjna oferta produktowa:
 - atrakcyjne oprocentowanie,
 - możliwość wpłat i wypłat w dowolnym momencie bez utraty odsetek,
 - bezpłatne otwarcie i obsługa konta
- Łatwiejszy dostęp do banku poprzez oddziały, za pośrednictwem telefonu oraz internetu
- Prowadzenie na szeroką skalę działań marketingowych – **8 maja ING Bank Śląski ruszył z kampanią „PIENIĄDZE KOCHAJĄ PROCENTY”, która jest ściśle związana z podwyższeniem oprocentowania Otwartego Konta Oszczędnościowego.**



Rachunki Oszczędnościowe gospodarstw domowych i małych firm (wolumeny w mln zł):



Efekty:

- Uzyskanie pozycji trzeciego co do wielkości banku na rynku depozytów gospodarstw domowych
- Sukces Otwartego Konta Oszczędnościowego poparty dalszym wzrostem wartości środków na Otwartych Kontach Oszczędnościowych z 8,7 mld zł w I kwartale 2005 do 13,3 mld zł na koniec I kwartału 2006, co oznacza wzrost o 4,6 mld zł (53%)

Fundusze Inwestycyjne

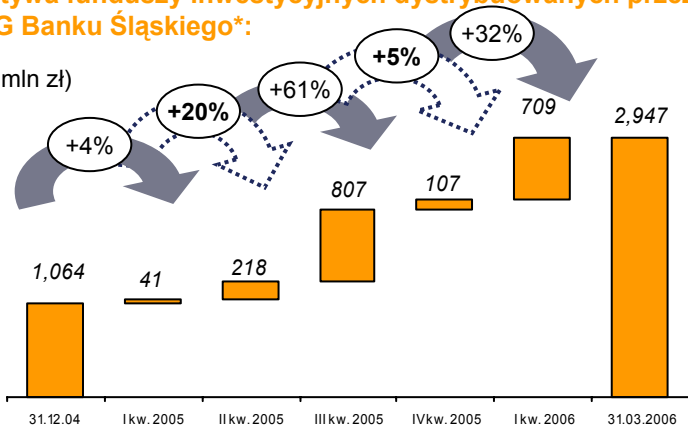
- światowe inwestycje w zasięgu ręki

Fundusze ING TFI – co je wyróżnia?

- ING TFI jest jednym z liderów na polskim rynku funduszy inwestycyjnych. Według stanu na koniec marca 2006 roku ING TFI zarządzało funduszami o aktywach **7,8 mld zł, co daje trzecią pozycję na rynku**
- **Misja:** zadowolenie Klientów poprzez tworzenie nowoczesnych, atrakcyjnych i zyskowych produktów
- **NOWY ROK = NOWE PRODUKTY:** z początkiem roku Klienci otrzymali możliwość inwestowania w najlepsze fundusze zagraniczne ING za pośrednictwem dwóch nowych funduszy inwestycyjnych: ING FIO Zagranicznych Funduszy Dolarowych i ING FIO Zagranicznych Funduszy Euro (tzw. Fundusze Funduszy)
- Trwająca od 2003r. hossa na międzynarodowych rynkach akcji umożliwiającą otrzymanie atrakcyjnych stóp zwrotu

Aktywa funduszy inwestycyjnych dystrybuowanych przez Grupę ING Banku Śląskiego*:

(w mln zł)



* Aktywa funduszy segmentu detalicznego

Media o Funduszach ING TFI:

- Portfel Akcyjny Blue Chips sklasyfikowany na 3 miejscu w zestawieniu wyników portfeli zarządzanych na zlecenie przygotowanym przez dziennik „Rzeczpospolita” (dodatek „Moje Pieniądź”; 16/02/2006)

Lp.	Nazwa firmy i portfela	Stopa zwrotu (w %) za ostatni(e)		
		1 rok*	3 lata**	5 lat***
1	BZ WBK AIB akcyjny fundamentalny	47,10	251,00	199,40
2	BZ WBK AIB akcyjny rynkowy	46,30	172,70	96,70
3	ING Akcyjny Blue Chips	40,59	204,46	95,28
4	BDM PKO BP - agresywne standardowe	38,27	129,03	b.d.
5	KBC TFI - portfele fundamentalne	37,37	124,31	80,79

*od 1 stycznia 2005 r. do 31 grudnia 2005 r.

** od 1 stycznia 2003 r. do 31 grudnia 2005 r.

*** od 1 stycznia 2001 r. do 31 grudnia 2005 r.

- ING FIO Średnich i Małych Spółek najlepszy w kategorii funduszy akcji w styczniowym podsumowaniu wyników funduszy inwestycyjnych przygotowanym przez Gazetę Giełdy „Parkiet” (Gazeta Giełdy „Parkiet”, 4-5/02/06)

Bankowość Prywatna – zawsze do usług

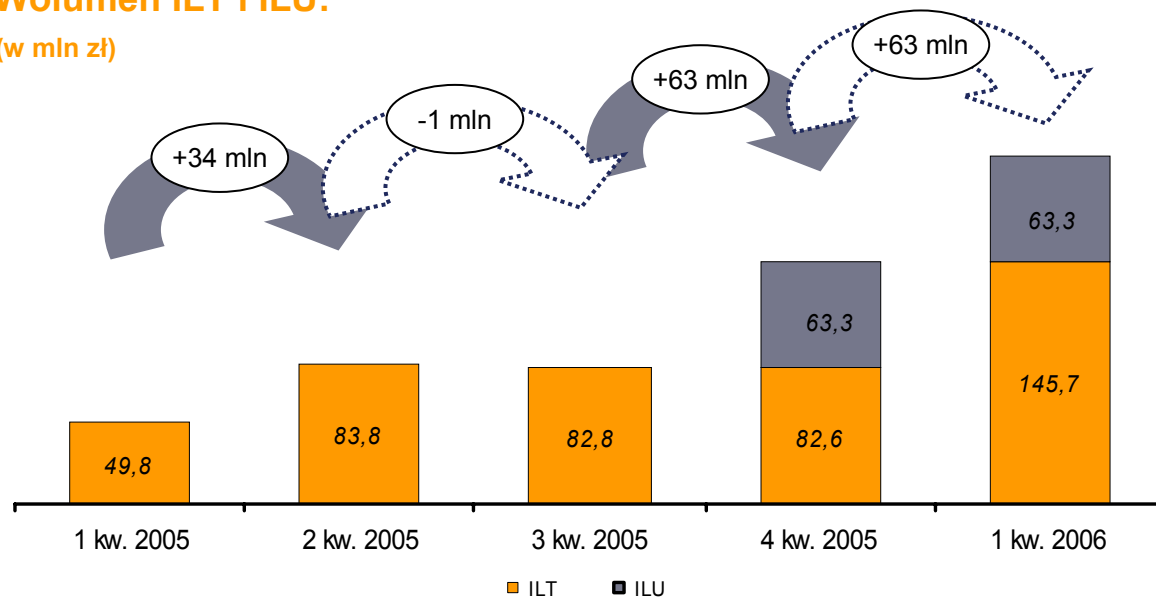
- „W ING Banku wiemy, jak skutecznie pomnażać kapitał”

Produkty inwestycyjne
jako alternatywa
dla bardziej
aktywnych Klientów

- ING Bank oferuje światowej klasy usługi finansowe, wypracowane w ramach międzynarodowej Grupy ING i sprawdzone na rynkach zagranicznych: produkty strukturyzowane (ILT, ILU), fundusze inwestycyjne otwarte (FIO), lokaty dwuwalutowe oraz usługi zarządzania portfelem
- Sukces produktów strukturyzowanych takich jak Inwestycyjna Lokata Terminowa oraz Inwestycyjna Lokata Ubezpieczeniowa – w latach 2004-2005 przeprowadzono cztery subskrypcje ILT i dwie ILU. Od lutego do kwietnia odbyły się kolejne cztery, których dochodowość w sposób nowatorski uzależniona jest od parametrów rynku walutowego oraz giełdowego
- Wzrost wolumenu ILT/ILU w 1 kwartale 2006 o 159 mln zł w porównaniu z 1 kwartałem 2005

Wolumen ILT i ILU:

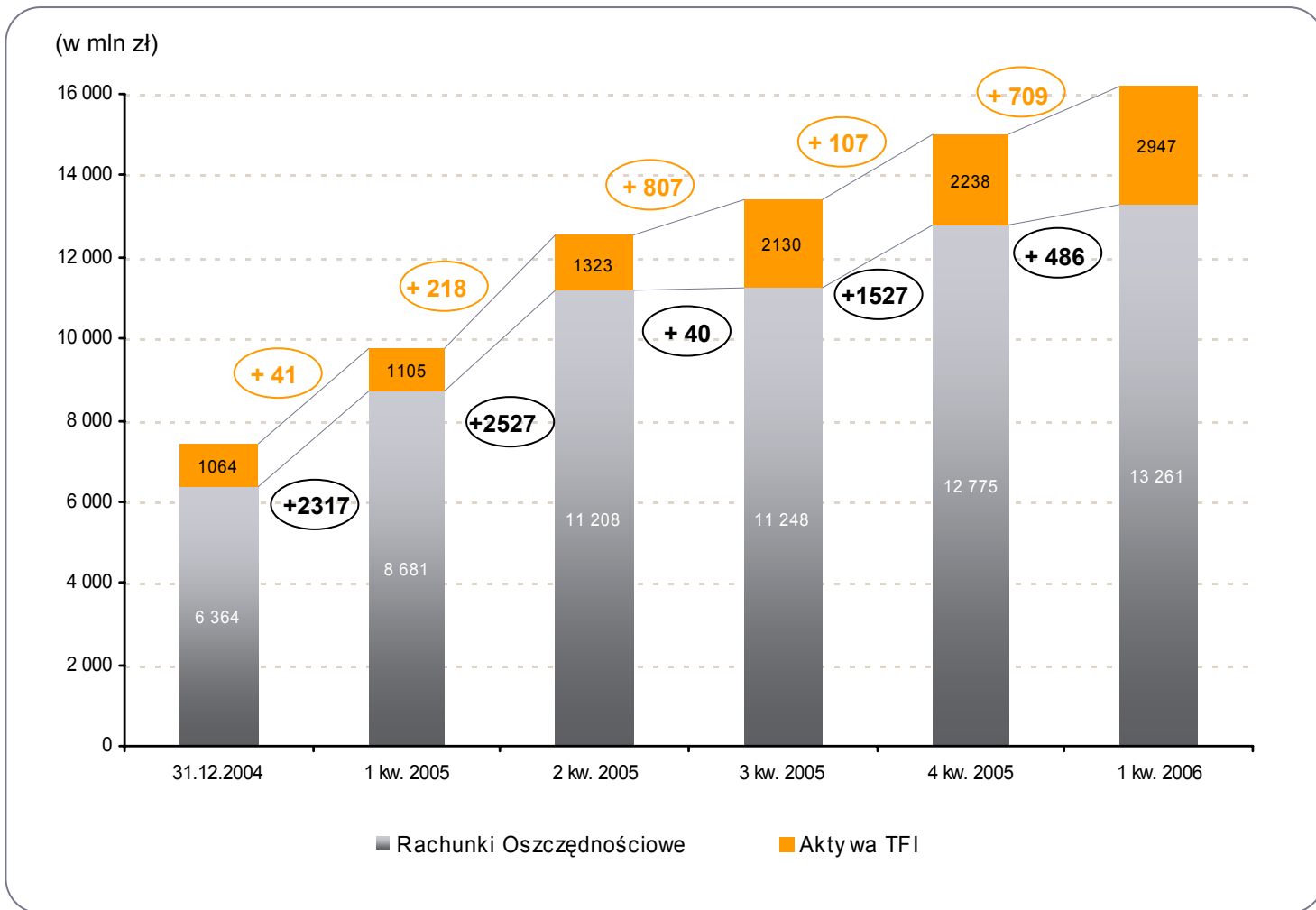
(w mln zł)



Pozyskiwanie funduszy od Klientów detalicznych

- dalsze umocnienie pozycji w segmencie

Portfel
rachunków
oszczędnościowych
i
aktywów
funduszy
inwestycyjnych



Złotowe kredyty hipoteczne

- rok 2006 pod znakiem hipotek

Cele i zadania bankowości hipotecznej na 2006 rok

- Umocnienie pozycji na rynku złotych kredytów hipotecznych
- Dalsze zmiany w ofercie produktowej wychodzące naprzeciw potrzebom Klienta (1 lutego wprowadzono do oferty możliwość finansowania do 100% inwestycji!)
- Wyteżone działania zmierzające do udoskonalenia procesu kredytowego, optymalizacji struktury sprzedaży, rozwoju alternatywnych kanałów dystrybucji oraz wzmocnienia relacji sprzedażowych Banku z pośrednikami

Stopniowa budowa pozycji na rynku złotych kredytów hipotecznych:

- Przyrost akcji złotych kredytów hipotecznych o 8,6% w ciągu kwartału
- Prawie dwukrotny wzrost sprzedaży kredytów hipotecznych (wzrost z 52,6 mln zł w I kw. 2005 do 91 mln zł w I kw. 2006)
- Ogólnopolska kampania promocyjna złotych kredytów hipotecznych od 3 marca 2006: „Przyrzekamy kredyt hipoteczny na dobrych warunkach”.
- Szeroki wachlarz produktów: kredyt budowlano-hipoteczny, kredyt hipoteczny (także konsolidacyjny), linia hipoteczna, pożyczka hipoteczna

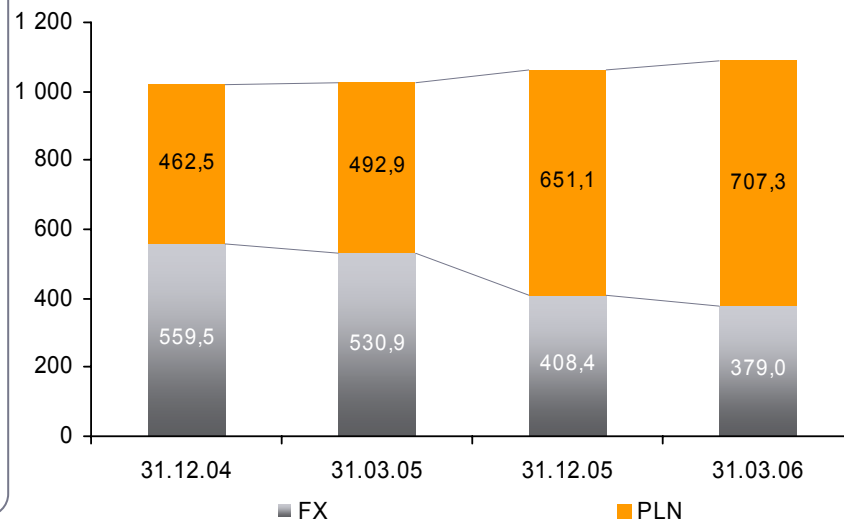


Najtańsze kredyty mieszkaniowe w złotych:

Bank	Prowizja	Inne opłaty	%	Odsetki w zł	Rata miesięczna w zł
ING Bank Śląski	0	215	5,05%	118 372	1 325,44
Fortis Bank	0	15	5,17%	121 304	1 338,77
Kredyt Bank	2 700	215	5,07%	118 638	1 327,66
Bank Pekao S.A.	4 000	200	5,12%	119 969	1 333,21
Nordea Bank Polska	4 000	215	5,16%	121 037	1 337,65

Symulacja dla kredytu a 200 tys. zł, na okres 20 lat bez wkładu własnego, spłata w równych ratach.
Źródło: Przekrój, 20 kwietnia 2006r. na podstawie Expander

Kredyty hipoteczne segmentu detalicznego ogółem w mln zł (w tym pożyczki zabezpieczone hipoteką):



Rozwój nowoczesnych kanałów dystrybucji

Elektroniczne Kanały Dystrybucji

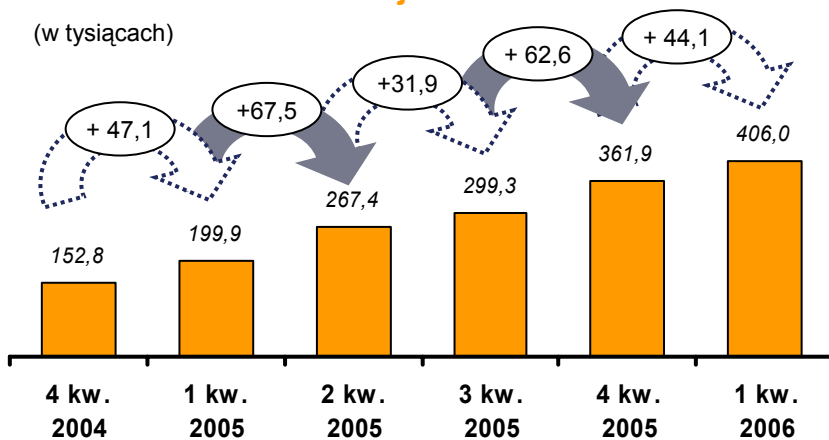
- Podwojenie liczby klientów z dostępem do bankowości internetowej w porównaniu z marcem 2005 (wzrost o 206 tysięcy, +103%)
- Wzrost liczby klientów dokonujących transakcji za pomocą wiadomości tekstowych SMS o blisko 87% rok do roku
- Miesięczna liczba transakcji osiągnęła w marcu 2006 liczbę 4,0 mln przy obrotach 24,6 mld zł w porównaniu z 2,9 mln i 21,1 mld zł w analogicznym okresie ubiegłego roku

- Liczba oddziałów: 330 (w ciągu 2005 roku uruchomienie 1 oddziału i likwidacja 2 placówek)
- Liczba bankomatów: 563
- Projekt budowy sieci franczyzowej



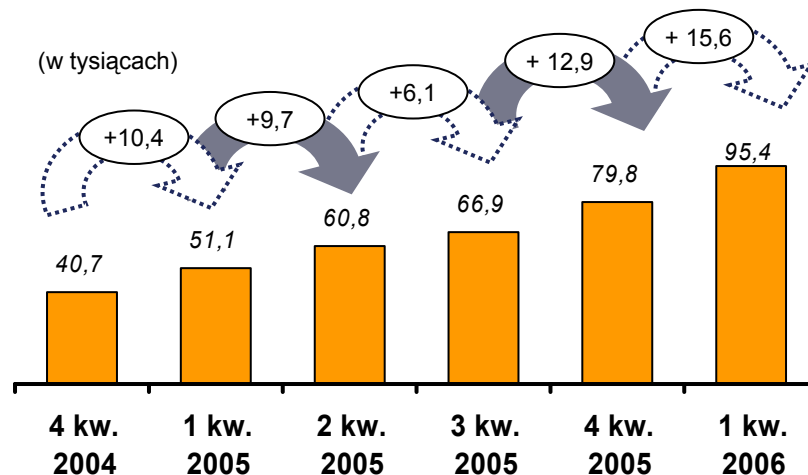
Liczba klientów detalicznych z dostępem do bankowości internetowej:

(w tysiącach)



Liczba klientów SMS:

(w tysiącach)



Bankowość Korporacyjna

- jakościowe przemiany zmierzające do pełnej realizacji idei „Banku dla Klienta”

Projekty

- Program Korporacji 2006 – projekt przebudowy wsparcia operacyjnego dla bankowości korporacyjnej
- Podejście sektorowe w segmencie klientów strategicznych oraz korporacyjnej sieci sprzedaży
- Uruchomienie Systemu Bankowości Internetowej ING Online dedykowanego klientom strategicznym; w planach dalsze rozszerzenie funkcjonalności systemu

Oferta

- Integracja systemu Autodealing z systemem bankowości internetowej
- Udoskonalanie i rozszerzanie oferty z zakresu finansowania aktywów we współpracy ze spółkami grupy ING
 - Leasing (ING Lease i ING Car Lease)
 - Faktoring (ING Commercial Finance)
 - Finansowanie nieruchomości komercyjnych (ŚBH)
- Cash Collection – outsourcing usług gotówkowych
- Finansowanie kapitału obrotowego z dostępnością do 5 lat

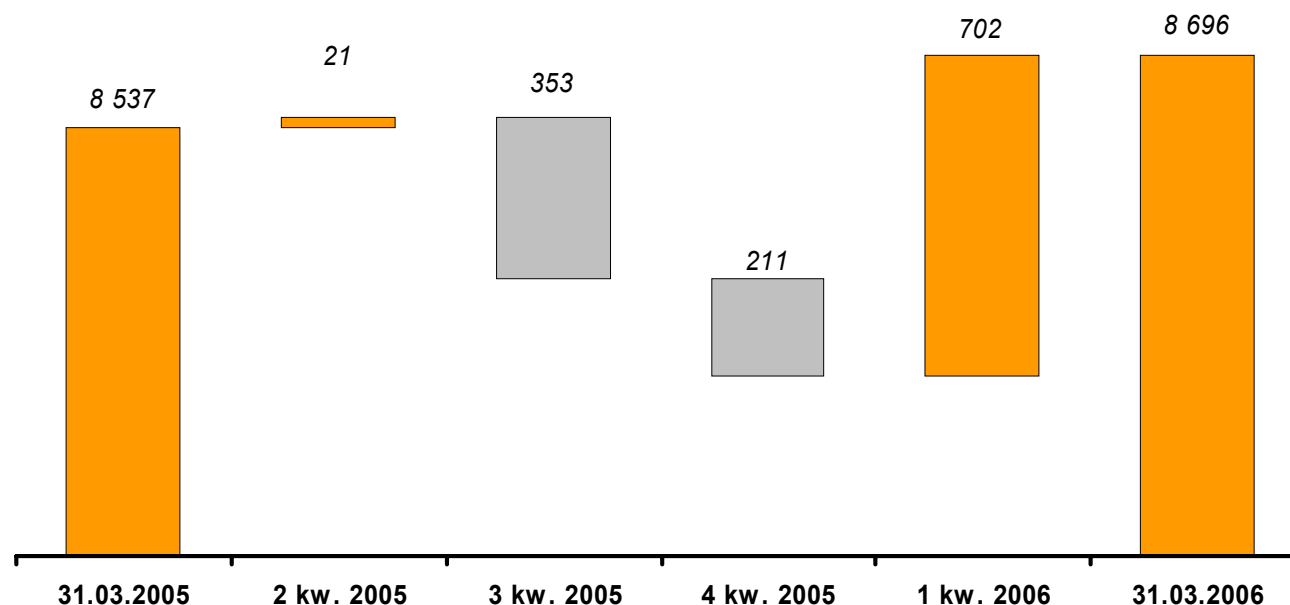
Promocje

- Kampania promująca programy unijne
- Kampania Pakietu Probiznes Plus i oferty dla średnich firm

Reaktywacja akcji kredytowej

- jako jeden z priorytetowych celów działalności ING Banku Śląskiego

Kredyty
korporacji
w mln zł:



- Wzrost wolumenu kredytów o 702 mln zł w porównaniu do końca 2005 roku oraz o 158 mln zł w porównaniu do analogicznego okresu ubiegłego roku
- Niskie marże wymuszone przez niski popyt na kredyty

Nowa oferta finansowania aktywów

- pierwsze pozytywne efekty

Działania:

Leasing

- Rozwój oferty leasingu ruchomości (maszyn i urządzeń oraz środków transportu) skierowanej do segmentu średnich i dużych firm
- Zacieśnienie współpracy z wyspecjalizowanymi spółkami grupy: ING Lease i ING Car Lease

Faktoring

- Zakup udziałów przez Grupę ING w spółce Handlowy-Heller (obecnie ING Commercial Finance) zaowocował wprowadzeniem do sieci sprzedaży Banku oferty nowoczesnych rozwiązań faktoringowych

Finansowanie nieruchomości

- Wkrótce w sieci sprzedaży dostępna będzie unowocześniona oferta kredytowania nieruchomości komercyjnych dostosowana do oczekiwań klientów (m.in. skrócony proces decyzji kredytowej)
- Oferta została przygotowana w ścisłej współpracy ze Śląskim Bankiem Hipotecznym
- Obecnie trwa program pilotażowy w wybranych regionach

Efekty:

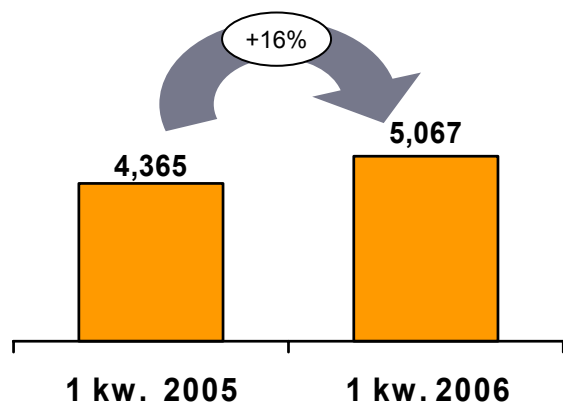
- Wzrost liczby nowych transakcji
- Wzrost wolumenu sprzedaży

Rozwój bankowości elektronicznej dla przedsiębiorstw

- wygoda dla klientów i redukcja kosztów obsługi transakcji

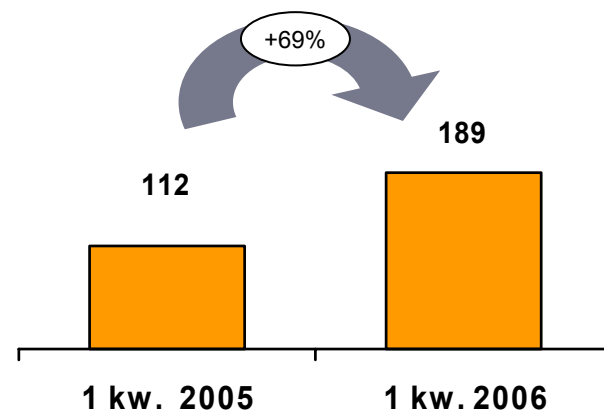
Liczba transakcji elektronicznych:

(w tys. transakcji)



- Liczba transakcji elektronicznych wzrosła o 16% w porównaniu do 1 kwartału 2005 r.
- Udział transakcji papierowych spadł z 6% do 4%

Liczba instalacji SIMP (system obsługi transakcji masowych)



- Szybki wzrost liczby klientów korzystających z aplikacji, zwłaszcza w segmencie dużych i średnich firm (wzrost o 100%)
- Wzrost liczby transakcji o ponad 90 % w porównaniu z analogicznym okresem ubiegłego roku

Rozwiązania bankowości internetowej

– dedykowane systemy bankowości internetowej dla klientów korporacyjnych

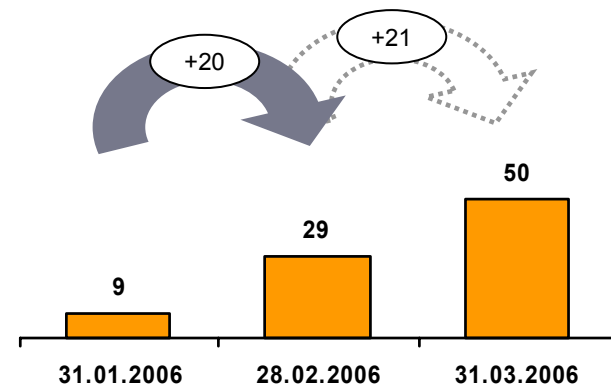
ING OnLine dla klientów strategiczych

- System opracowany dla Klientów Strategicznych ING BSK
- Wdrożony w styczniu 2006 r.
- Wykorzystanie zaawansowanych metod bezpieczeństwa (m.in. karta kryptograficzna)
- Zaawansowana struktura autoryzacji oraz limitów
- Możliwość zintegrowania systemu z systemami finansowo-księgowymi Klienta
- Część raportowa oraz transakcyjna (Polecenie Zapłaty, GOBI, SIMP)

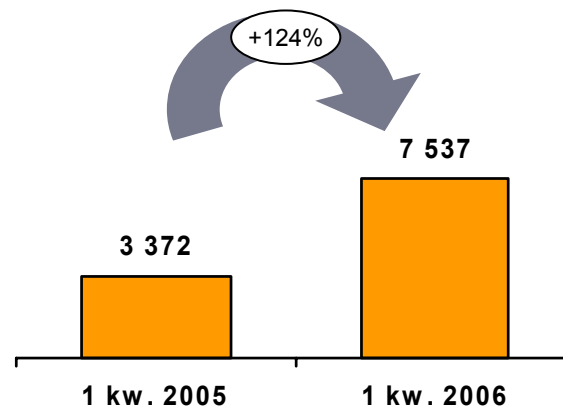
ING BankOnLine dla dużych i średnich firm

- System dedykowany klientom z sektora dużych i średnich firm
- Proces migracji klientów z systemu MultiCash do ING BankOnLine w toku
- Obecnie rozpoczęto prace nad modyfikacją systemu w celu zwiększenia funkcjonalności i wygody użytkowników

Liczba firm korzystających z systemu ING OnLine

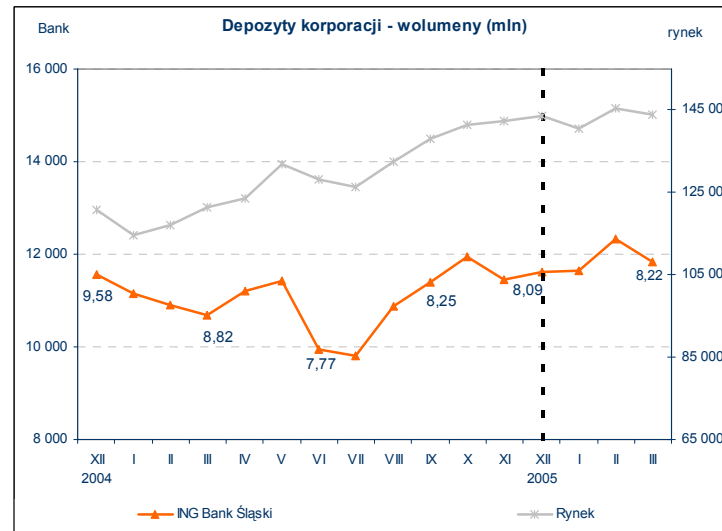
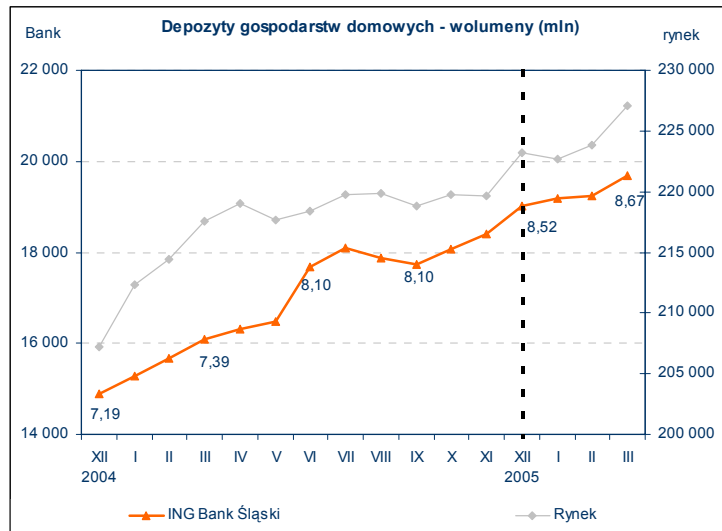
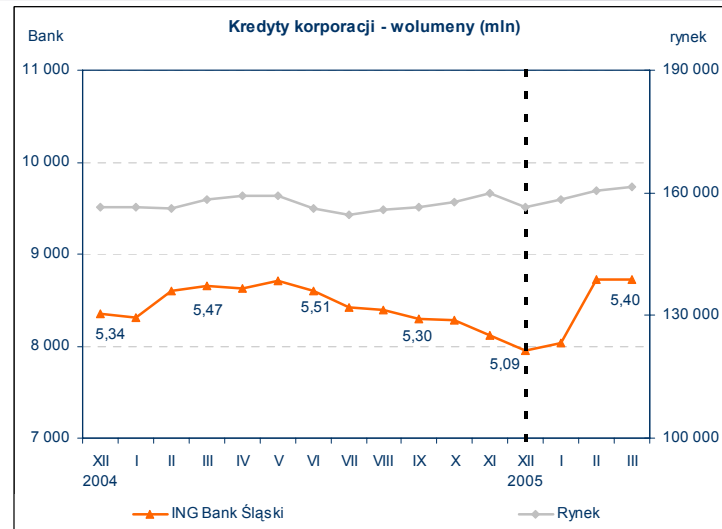
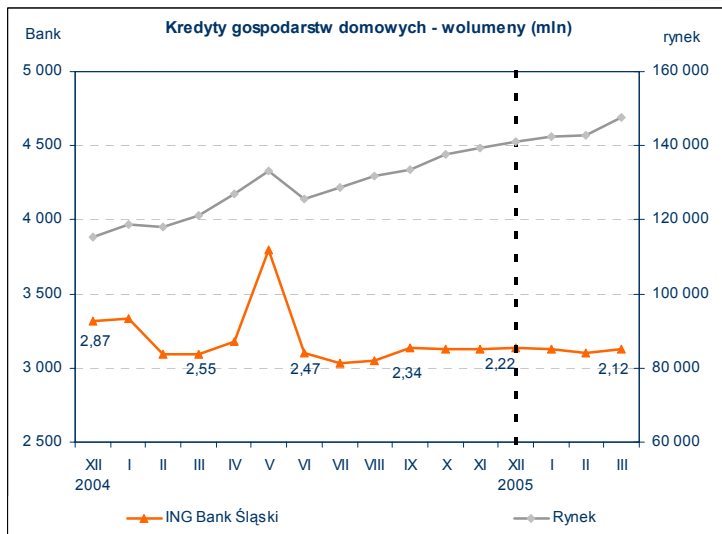


Liczba firm korzystających z systemu ING BankOnLine



Pozycja rynkowa ING Banku Śląskiego

- dalsze umocnienie pozycji na rynku depozytów gospodarstw domowych oraz wzrost wolumenu kredytów w segmencie klienta korporacyjnego



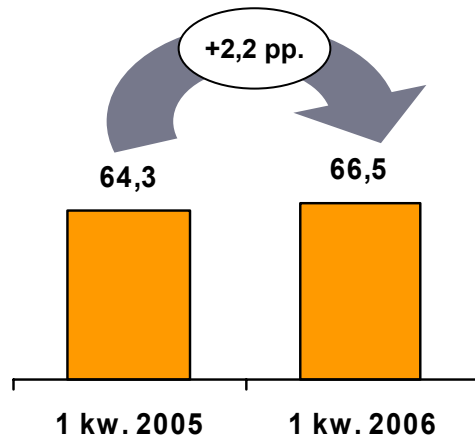
Wyniki ING Banku Śląskiego za 1 kwartał 2006

- wzrost podstawowych wielkości

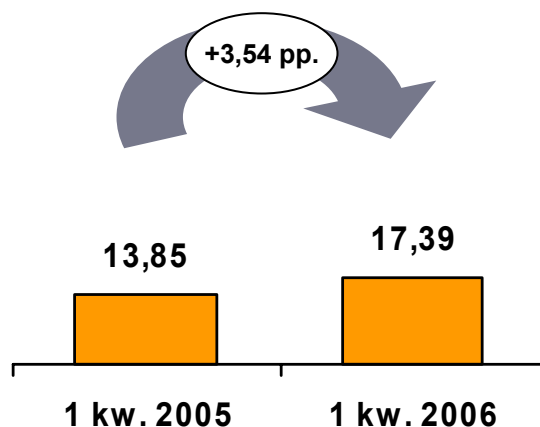
w mln zł

		1 kw. 2005	1 kw. 2006	zmiana
Wynik na działaln. bankowej	↗	429.3	447.8	+ 4.3%
Zysk netto	↗	135.7	162.4	+ 19.7%
Suma bilansowa	↗	36,906	43,399	+ 17.6%
Kapitały własne	↗	3,358	3,725	+ 10.9%
ROA (%)	↔	1.5	1.5	+ 0.0%

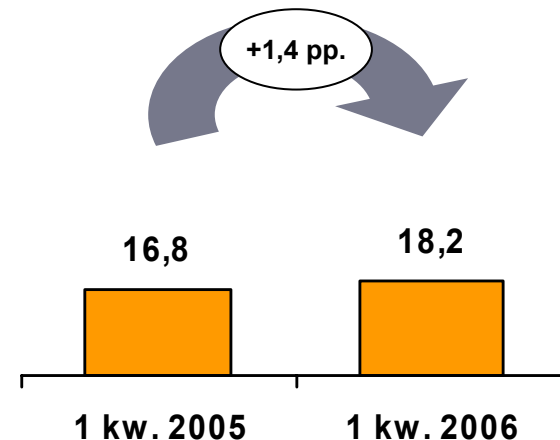
Współczynnik koszty/przychody (%):



Współczynnik wypłacalności (%):



ROE (%):



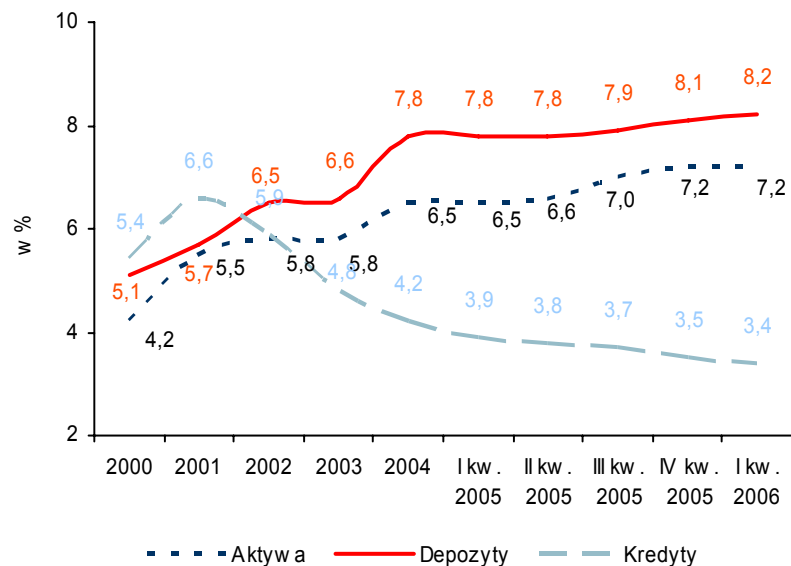
Wyniki ING Banku Śląskiego za 1 kwartał 2006

- dynamiczny wzrost bazy depozytowej

Bilans skonsolidowany (netto)

w milionach zł	1 kw. 2005	koniec roku 2005	1 kw. 2006
AKTYWA OGÓŁEM	36 906	42 127	43 399
Kasa, środki w Banku Centralnym	943	1,176	1,412
Lokaty w innych bankach oraz kredyty i pożyczki udzielone innym bankom	12,266	12,574	11,071
Aktywa finansowe wyceniane do wartości godziwej przez rachunek zysków i strat	4,860	6,155	7,372
Inwestycyjne aktywa finansowe	7,215	10,923	11,573
Kredyty i pożyczki udzielone klientom	10,143	9,903	10,650
Pozostałe aktywa i rozliczenia międzyokresowe	1,479	1,396	1,321
PASYWA OGÓŁEM	36 906	42,127	43 399
Zobowiązania wobec Banku Centralnego i innych banków	3,060	1,329	2,146
Zobowiązania finansowe wyceniane do wartości godziwej przez rachunek zysków i strat	1,466	3,686	4,024
Zobowiązania wobec klientów	28,169	32,824	32,790
Kapitały własne	3,358	3,549	3,725
Pozostałe pasywa i rozliczenia międzyokresowe	853	740	713
Kapitały własne (bez wyniku netto roku bieżącego)	3,222	2,999	3,563
Suma bilansowa	36,906	42,127	43,399
ROA	1.5%	1.3%	1.5%
ROE	16.8%	18.3%	18.2%
Wskaźnik koszty/dochody (C/I)	64.3%	66.2%	66.5%
Współczynnik wypłacalności	13.85%	18.60%	17.39%

Udział ING Banku Śląskiego w sektorze bankowym*



- dalszy wzrost bazy depozytowej i umocnienie udziału w rynku
- wzrost sumy bilansowej w wyniku dynamicznego przyrostu wolumenu depozytów detalicznych
- pierwsze sygnały wzrostu akcji kredytowej w segmencie klientów korporacyjnych

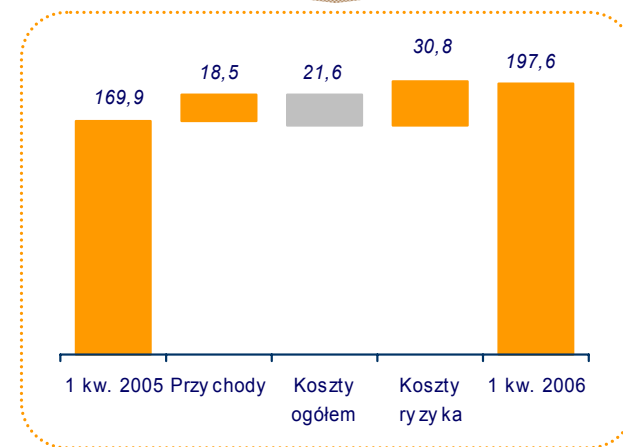
*/ udziały w rynku należności i zobowiązań sektora niefinansowego i budżetowego

Wyniki ING Banku Śląskiego

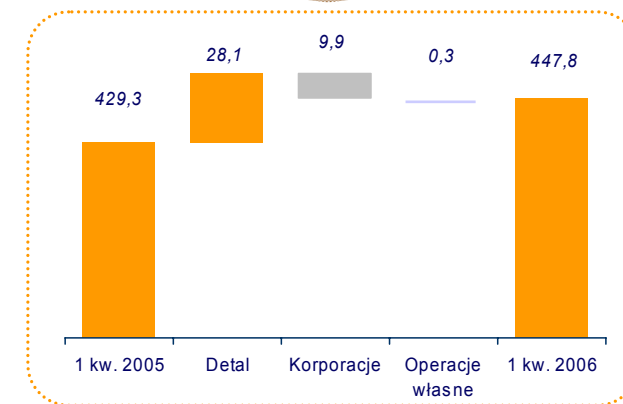
- segmentacja wyników

w milionach zł	1 kw. 2005	1 kw. 2006	1 kw. '06 / 1 kw. '05	
Bankowość Detaliczna	197.2	225.4	28.1	114.3%
Bankowość korporacyjna	151.3	141.4	-9.9	93.5%
Operacje własne	80.8	81.1	0.3	100.3%
<i>Działalność na własny rachunek</i>	38.1	41.5	3.5	109.1%
ALCO	42.8	39.5	-3.2	92.5%
Wynik na działalności bankowej	429.3	447.8	18.5	104.3%
Koszty ogółem, w tym:	276.1	297.7	21.6	107.8%
Koszty osobowe	133.6	139.8	6.2	104.6%
Koszty marketingu	10.7	11.8	1.2	110.9%
Amortyzacja	31.4	36.6	5.2	116.6%
Pozostałe koszty	100.4	109.4	9.0	109.0%
Inne koszty operacyjne	0.0	0.0	0.0	x
Wynik przed kosztami ryzyka	153.2	150.1	-3.1	98.0%
Saldo rezerw	16.7	47.5	30.8	284.2%
Wynik brutto	169.9	197.6	27.7	116.3%
CIT	-34.3	-35.3	-1.0	102.9%
Wynik netto	135.7	162.4	26.7	119.7%

Źródła kreacji wyniku brutto



Dochody linii biznesowych

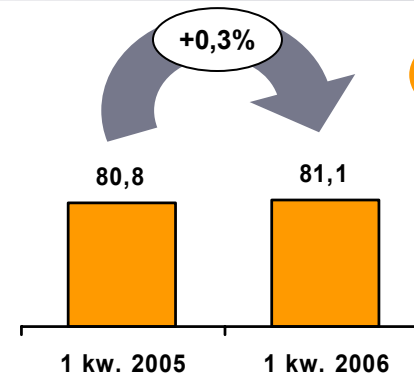
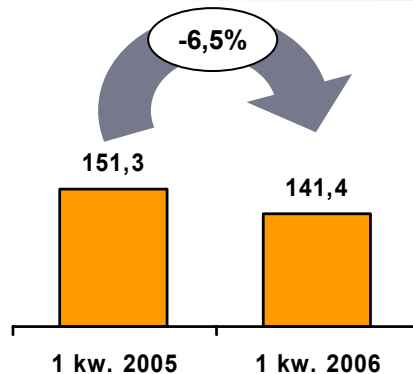
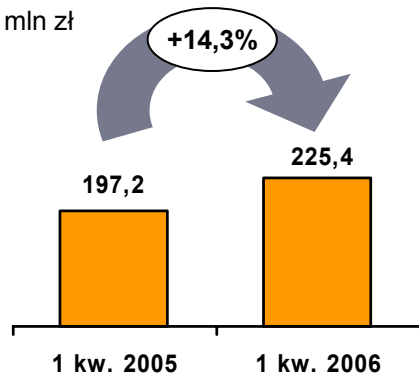


Analityczny rachunek wyników oparty na danych sprawozdawczości zarządczej; pozycja „Wynik na działalności bankowej” zawiera dodatkowo wynik na innych przychodach/kosztach operacyjnych, wynik z wyceny do wartości godziwej nieruchomości inwestycyjnych, wynik z tytułu zbycia aktywów innych niż przeznaczone do sprzedaży oraz udział w zyskach (stratach) netto jednostek stowarzyszonych wykazywanych metodą praw własności.

Dochody ING Banku Śląskiego

- zdecydowana poprawa wyników bankowości detalicznej

dane w mln zł



+4,3%

Bankowość Detaliczna:

- Wzrost dochodów od depozytów
- kontynuacja skutecznej strategii depozytowej
- Wysokie dochody ze sprzedaży funduszy inwestycyjnych
- atrakcyjna oferta, boom rynkowy
- Wzrost dochodów z działalności brokerskiej
- Korzystna wycena 20% udziałów w NN PTE

Bankowość Korporacyjna:

- Spadek dochodów od kredytów
- efekt ostrej konkurencji marżowej
- Niższe dochody od depozytów
- obniżka marż na skutek spadku stóp procentowych
- Wyższe dochody ze sprzedaży produktów Rynków Finansowych
- Niższe dochody z działalności powierniczej i brokerskiej (rynkı kapitalowe)

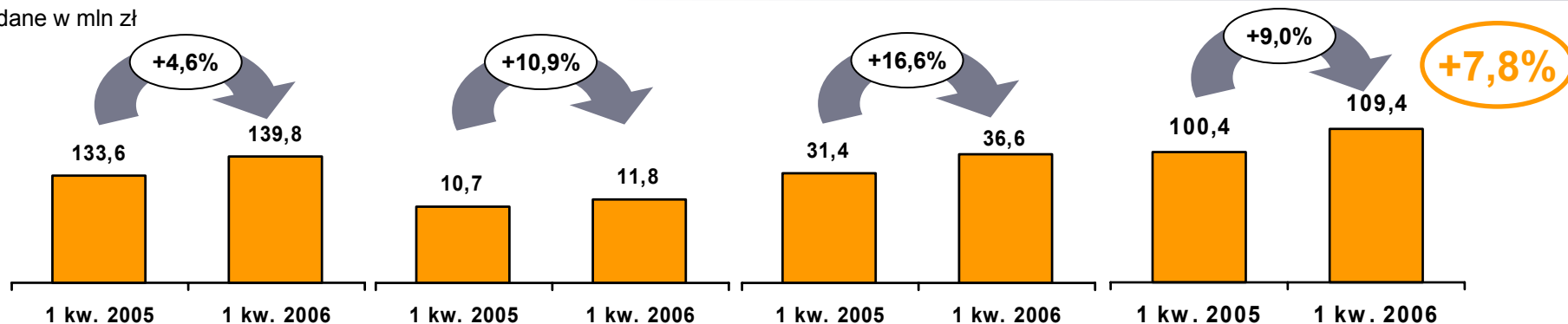
Operacje własne:

- Dobre wyniki działalności handlowej na własny rachunek
- Obniżenie dochodów odsetkowych od funduszy własnych na skutek spadku stóp procentowych
- Dodatni wynik transakcji hedgingowej związanej z kosztami Banku ponoszonymi w walutach obcych

Koszty ING Banku Śląskiego

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

dane w mln zł



Koszty osobowe:

- Dobre wyniki Banku osiągnięte po 1 kw. 2006 zostały uwzględnione w systemie motywacyjnym
- Przesunięcie w czasie efektów restrukturyzacji zatrudnienia w związku z trwającym okresem wypowiedzeń - spadek kosztów oczekiwany jest na przełomie 2 i 3 kw.2006

Koszty marketingu:

- Kampanie promujące kredyty hipoteczne w złotych
- Konsekwentna polityka wspierania działań sprzedażowych

Amortyzacja:

- Wzrost amortyzacji z tytułu zrealizowanych projektów (głównie inwestycje w zakresie infrastruktury IT Sieci Sprzedaży i Centrali Banku)
- Incydentalny wzrost amortyzacji infrastruktury Systemu Płatności Masowych w wyniku decyzji o zaprzestaniu działania systemu (restrukturyzacja zaplecza operacyjnego)

Pozostałe koszty działania:

- Wzrost kosztów IT z tytułu outsourcingu i rozbudowy systemów informatycznych Banku (częściowo przesunięcie z innych kategorii kosztowych)
- Wzrost kosztów konsultingu z tytułu realizowanych projektów

Wyniki ING Banku Śląskiego

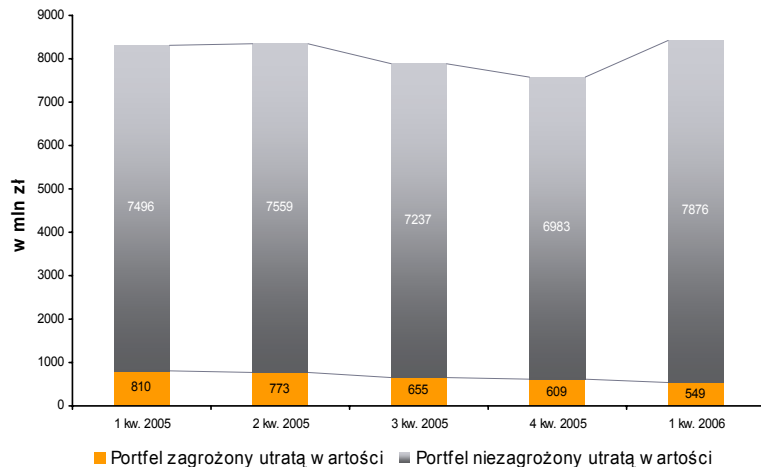
- rok 2005 i 2006 w ujęciu kwartalnym

w mln zł	2005				2006
	1 kw.	2 kw.	3 kw.	4 kw.	1 kw.
Bankowość detaliczna	197.2	193.2	202.0	213.5	225.4
Bankowość korporacyjna	151.3	138.4	144.2	145.9	141.4
Operacje własne	80.8	95.7	67.7	61.3	81.1
<i>Działalność handlowa na własny rachunek</i>	<i>38.1</i>	<i>33.2</i>	<i>18.7</i>	<i>16.4</i>	<i>41.5</i>
<i>ALCO</i>	<i>42.8</i>	<i>62.5</i>	<i>48.9</i>	<i>44.9</i>	<i>39.5</i>
Wynik na działalności bankowej	429.3	427.4	413.9	420.6	447.8
Koszty ogółem, w tym:	276.1	282.2	266.9	295.1	297.7
Koszty osobowe	133.6	131.5	125.5	125.9	139.8
Koszty restrukturyzacji zatrudnienia	0.0	0.0	0.0	11.3	0.0
Koszty marketingu	10.7	15.6	15.1	13.5	11.8
Amortyzacja	31.4	31.3	32.9	32.6	36.6
Pozostałe koszty	100.4	93.3	93.6	111.1	109.4
Inne koszty operacyjne	0.0	10.3	-0.1	0.7	0.0
Wynik przed kosztami ryzyka	153.2	145.2	147.0	125.5	150.1
Saldo rezerw	16.7	7.0	47.5	46.7	47.5
Wynik brutto	169.9	152.3	194.5	172.2	197.6
CIT	-34.3	-29.7	-34.5	-41.0	-35.3
Wynik netto	135.7	122.6	160.0	131.3	162.4

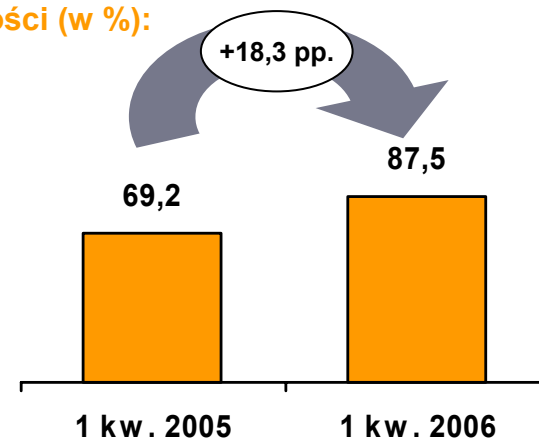
Jakość portfela kredytowego ING Banku Śląskiego

- strukturalna poprawa jakości portfela

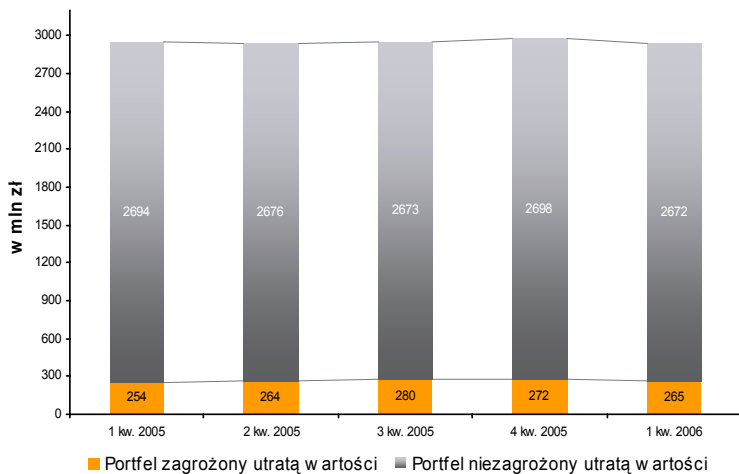
Kredyty Korporacji



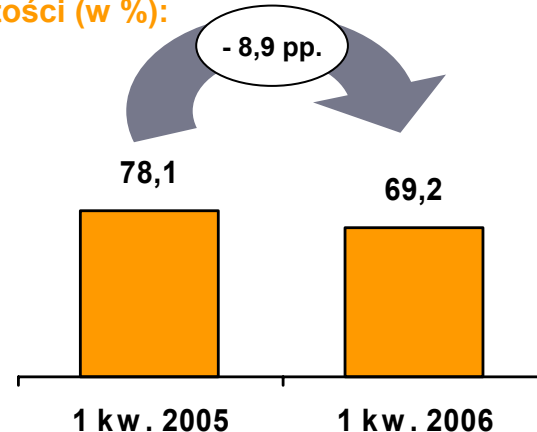
Współczynnik pokrycia portfela zagrożonego utratą wartości (w %):



Kredyty Detalu



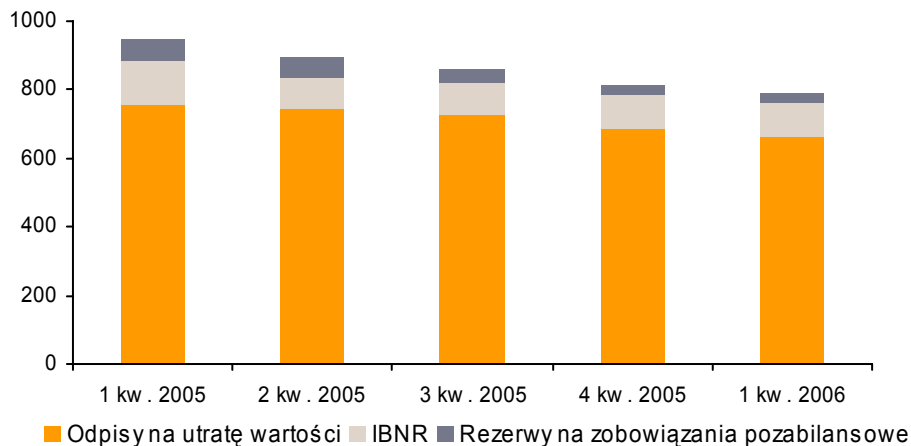
Współczynnik pokrycia portfela zagrożonego utratą wartości (w %):



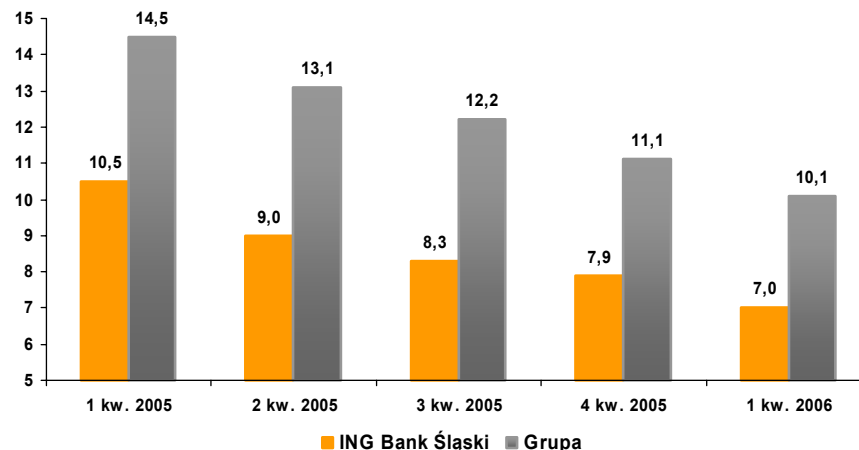
Jakość portfela kredytowego

- stopniowy spadek wolumenu rezerw

Odpisy na utratę wartości



Udział należności nieregularnych w odniesieniu do grupy porównawczej (w %)



Odpisy na utratę wartości w I kwartale 2006:

w milionach zł	Grupa razem	Zaangażowanie bilansowe		Zobowiązania warunkowe		Odzyskania z należności spisanych
		Utrata wartości	IBNR	Rezerwa	Rezerwa IBNR	
Działalność detaliczna	16,6	4,6	1,8	0	-1,0	11,2
Działalność korporacyjna	30,5	11,9	-1,1	2,4	0,4	16,9
OGÓŁEM	47,1	16,5	0,7	2,4	-0,6	28,1

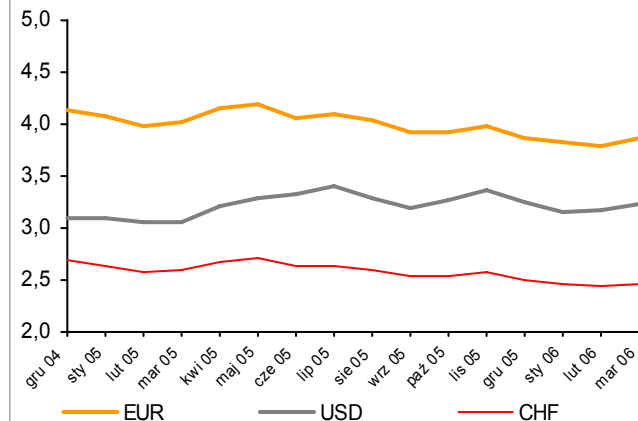
Załączniki

Otoczenie makroekonomiczne

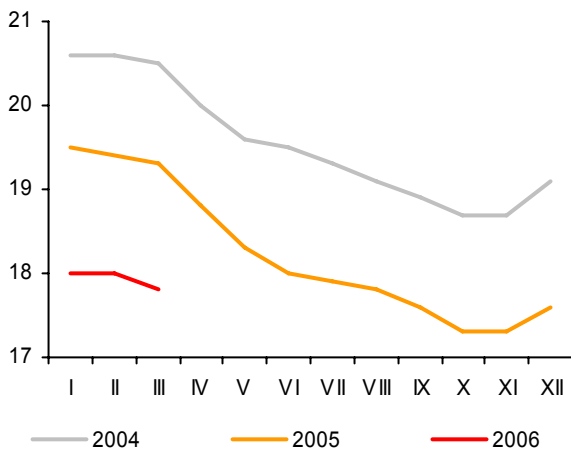
- przyspieszenie wzrostu gospodarczego w I kwartale 2006

- Potwierdzenie tendencji wzrostowej – wzrost PKB o około 5%, głównie za sprawą rosnących inwestycji
- Niska inflacja – w marcu 2006 roku ceny o 0,4% wyższe niż przed rokiem (głównie na skutek niskich cen żywności i mocnego złotego)
- Poprawa sytuacji dochodowej społeczeństwa na skutek wzrostu liczby zatrudnionych i umiarkowanego wzrostu płac
- Stabilny kurs złotego (mimo rosnących rentowności na rynkach bazowych i odpływu kapitału z rynków wschodzących)
- Spadek stóp procentowych (o 0,5 p.p. w ciągu kwartału)

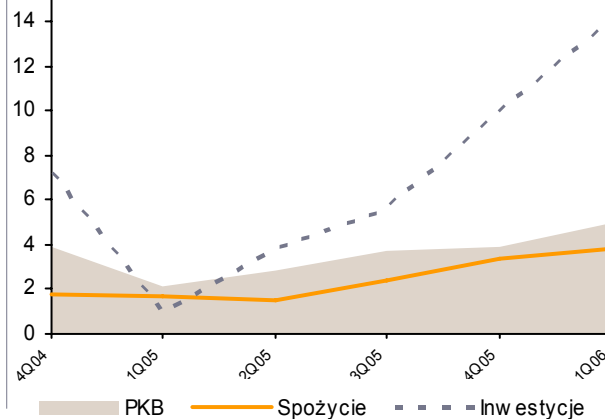
Kursy walutowe



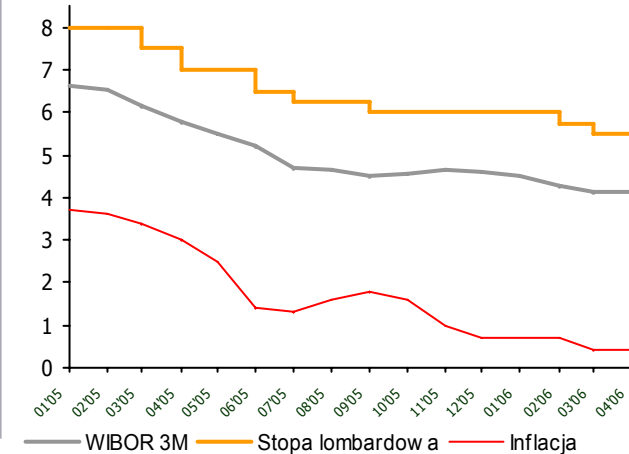
Stopa bezrobocia (%)



Wzrost PKB, spożycia i inwestycji (%)



Podstawowe stopy % i inflacja (%)



Propozycja dywidendy za rok 2005

- Zarząd Banku proponuje dywidendę w kwocie 27.50 zł na akcję

<i>w mln zł</i>	2004	2005
Zysk netto grupy kapitałowej ING Banku Śląskiego	366,3	549,5
<i>Eliminacja wpływu dodatniego salda odpisów utraty wartości aktywów na zysk netto w 2005 roku</i>		-104,2
Zysk netto (po wyeliminowaniu dodatniego salda kosztów ryzyka)	366,3	445,3
Udział dywidendy w zysku	40%	50%
Dywidenda z zysku netto	147,0	222,6
Dywidenda z tytułu wpływu czynnika jednorazowego:	119,7	135,3
- z tytułu dostosowania kosztów ryzyka	-	104,2
- z tytułu dostosowania pozycji bilansowych do MSR	119,7	31,1
Szacowana dywidenda ogółem	X	357,9
Proponowana dywidenda ogółem (w tys. zł)	266 705	357 775
Dywidenda na 1 akcję (w zł)	20,5	27,5

Dywidenda za rok proponowana przez Zarząd Banku wynosi 357,8 mln zł i składa się z dwóch elementów:

- 50% zysku netto za rok 2005 wynoszącego 549,5 mln zł skorygowanego o dodatnie saldo odpisów utraty wartości aktywów w kwocie 128,7 mln zł (po skorygowaniu o podatek dochodowy 104,2 mln PLN) – 222,6 mln zł
- Dodatkowo saldo odpisów utraty wartości aktywów (portfel kredytowy oraz zobowiązania pozabilansowe) w kwocie 128,7 mln zł oraz korekta bilansu otwarcia - dostosowanie do wymogów MSR w kwocie 38,4 mln zł (po pomniejszeniu o podatek 31,7 mln PLN) - łącznie 135,3 mln zł