

ING Bank Śląski S.A.

Wyniki za 4 kwartał 2007



Warszawa – 20 lutego 2008
www.ingbank.pl

ING 

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 4 kw. 2007

Cele strategiczne ING Banku Śląskiego

- konsekwentna realizacja celów strategicznych w 2007 roku

Pozyskiwanie nowych klientów i wzrost wolumenów:

- Wzrost funduszy powierzonych przez klientów detalicznych w 2007 roku o 6,4 mld zł (+22%)
- Wzrost wolumenu OKO o ponad 3,6 mld zł r/r (+24%)
- Wzrost wartości aktywów TFI powierzonych przez klientów detalicznych o ponad 1,8 mld zł r/r (+32%)
- Wzrost środków na rachunkach bieżących klientów detalicznych o 787 mln zł r/r (+24%)
- Wzrost wolumenu depozytów klientów strategicznych o blisko 2,7 mld zł r/r (+40%)
- Wzrost wolumenu depozytów korporacyjnych klientów sieci sprzedaży o 531 mln zł r/r (+7%)
- Wzrost liczby klientów w segmencie detalicznym o 218 tys. r/r (+11%)
- Wzrost liczby klientów w segmencie korporacyjnym o 555 r/r (+5%)

Intensyfikacja sprzedaży produktów kredytowych:

- Zaangażowanie kredytowe łącznie wzrosło w 2007 roku o 3,4 mld zł, podczas gdy w 2006 roku o 3,1 mld zł
- Wzrost wolumenu kredytów dla klientów detalicznych o 1,3 mld zł r/r (+41%) oraz kredytów dla korporacji o ponad 2,0 mld zł r/r (+19%)
- Wzrost wolumenu nowej sprzedaży kredytów hipotecznych o 98% r/r, a w rezultacie wzrost wolumenu złotych kredytów hipotecznych o 1,2 mld zł r/r (+105%)
- Wzrost wolumenu kredytów konsumpcyjnych o 138 mln zł r/r (+116%)
- Wzrost liczby kart kredytowych o 109 tys. r/r (+72%) oraz wzrost wykorzystanego limitu o 64 mln zł r/r (+32%)
- Wzrost wolumenu kredytów dla klientów strategicznych o 800 mln zł r/r (+14%)
- Wzrost wolumenu kredytów dla korporacyjnych klientów sieci sprzedaży o 1,2 mld zł r/r (+25%)
- Wzrost wolumenu ABL o 473 mln zł r/r (+165%)

Cele strategiczne ING Banku Śląskiego

- konsekwentna realizacja celów strategicznych w 2007 roku

Utrzymanie wysokiej jakości obsługi klientów:

- Utrzymanie wysokiego poziomu satysfakcji wśród klientów detalicznych
- Istotny wzrost poziomu satysfakcji klientów korporacyjnych ING Banku Śląskiego w porównaniu z rokiem 2006 znacząco poprawił pozycję Banku na rynku
- Wdrażanie aplikacji Front-End & SOWK
- Przygotowanie nowego systemu bankowości internetowej dla firm: ING BusinessOnLine
- Usprawnienie systemu bankowości internetowej dla klientów detalicznych: ING BankOnLine
- Wdrożenie technologii kart chipowych – wydanie pierwszych kart z mikroprocesorem
- Wprowadzanie aplikacji Loan Xpress dla pośredników kredytowych

Rozwój prostej i uczciwej oferty produktowej:

- Uatrakcyjnienie oferty kredytów hipotecznych w segmencie detalicznym
- Nowa oferta pożyczek konsumpcyjnych dla klientów detalicznych
- Nowe konto internetowe dla klientów detalicznych: Konto Direct
- Poszerzenie oferty produktowej dla Klientów Bankowości Prywatnej
- „Pieniądze na start!” czyli nowa oferta dla małych firm
- Nowa oferta przelewów Europejskich dla firm

Przełożenie działań biznesowych na wyniki finansowe:

- Wynik przed kosztami ryzyka wyższy o 16,1% w porównaniu do poprzedniego roku
- Wzrost wyniku netto Banku o 6,7% r/r
- Znaczący przyrost dochodów zarówno w segmencie detalicznym jak i korporacyjnym
- Poprawa wskaźnika koszty/przychody

UMOCNIENIE POZYCJI RYNKOWEJ oraz WZROST WARTOŚCI FIRMY

Najważniejsze osiągnięcia biznesowe Banku

- wzrost podstawowych wielkości

w mln zł

	31.12.2005	31.12.2006	31.12.2007	Zmiana 2006/2005	Zmiana 2007/2006
Środki powierzone przez klientów detalicznych ogółem *	22 280	28 585	34 967	28%	22%
Depozyty klientów detalicznych ogółem	20 043	22 890	27 450	14%	20%
Wolumen złotych kredytów hipotecznych **	565	1 154	2 366	104%	105%
Kredyty dla klientów detalicznych ogółem	2 855	3 240	4 574	13%	41%
Depozyty klientów korporacyjnych ogółem *	11 497	14 066	17 329	22%	23%
Kredyty dla klientów korporacyjnych ogółem	7 993	10 733	12 787	34%	19%

* wliczając aktywa TFI

** bez ING Bank Hipoteczny

Wyniki ING Banku Śląskiego

- przychody z rozwiązywania rezerw zastępowane przychodami z działalności bankowej

w mln zł

	1-4 kw. 2006	1-4 kw. 2007	zmiana
Dochody z działalności operacyjnej *	1 821,8	2 067,2	+ 13,5%
Wynik przed kosztami ryzyka	587,5	682,0	+ 16,1%
Koszty ryzyka	-165,9	-105,0	- 36,7%
Zysk brutto	753,3	787,0	+ 4,5%
Zysk netto **	591,4	630,7	+ 6,7%
Wskaźnik koszty/przychody (%)	67,8%	67,0%	- 0,8 p.p.
ROE (%)	18,6%	18,9%	+ 0,3 p.p.
Zysk na 1 akcję zwykłą (zł)	45,45	48,48	+ 6,7%

	4 kw. 2006	4 kw. 2007	zmiana
Dochody z działalności operacyjnej *	471,8	471,4***	- 0,1%
Wynik przed kosztami ryzyka	133,3	119,2	- 10,6%
Koszty ryzyka	-20,1	-4,7	- 76,6%
Zysk brutto	153,3	123,9	- 19,2%
Zysk netto **	102,5	97,5	- 4,9%

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

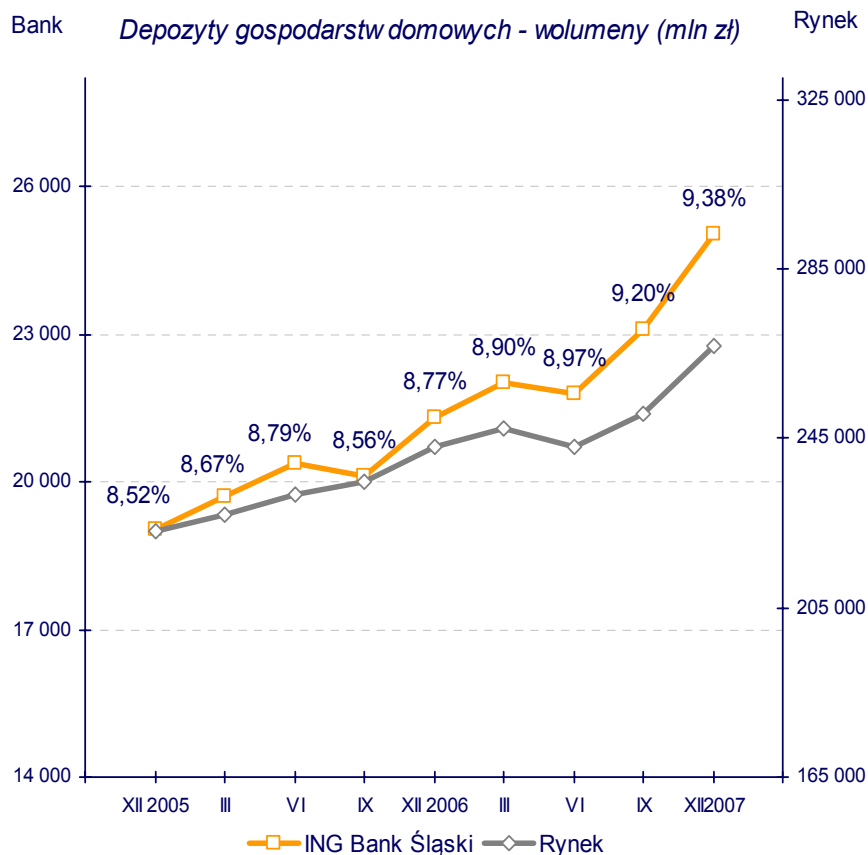
** Zysk netto przypadający na akcjonariuszy jednostki dominującej

*** Dochody z działalności operacyjnej w czwartym kwartale 2007 obciążone ujemną wyceną instrumentów pochodnych

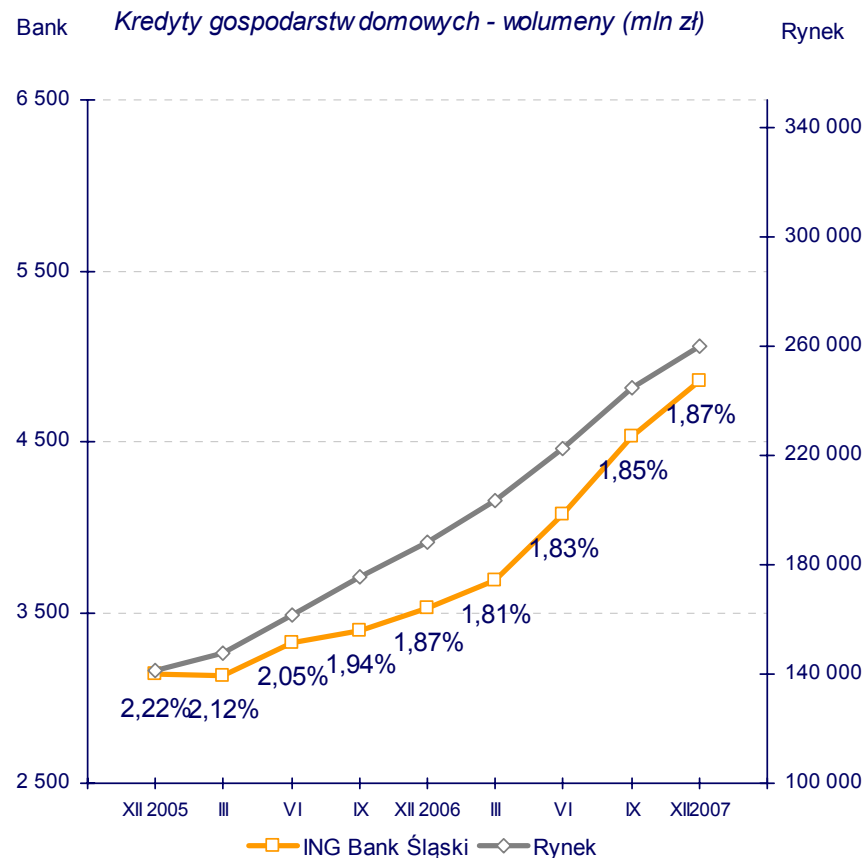
Pozycja rynkowa ING Banku Śląskiego

- rynek gospodarstw domowych

Wolumeny oraz udział w rynku depozytów gospodarstw domowych:



Wolumeny oraz udział w rynku kredytów gospodarstw domowych:

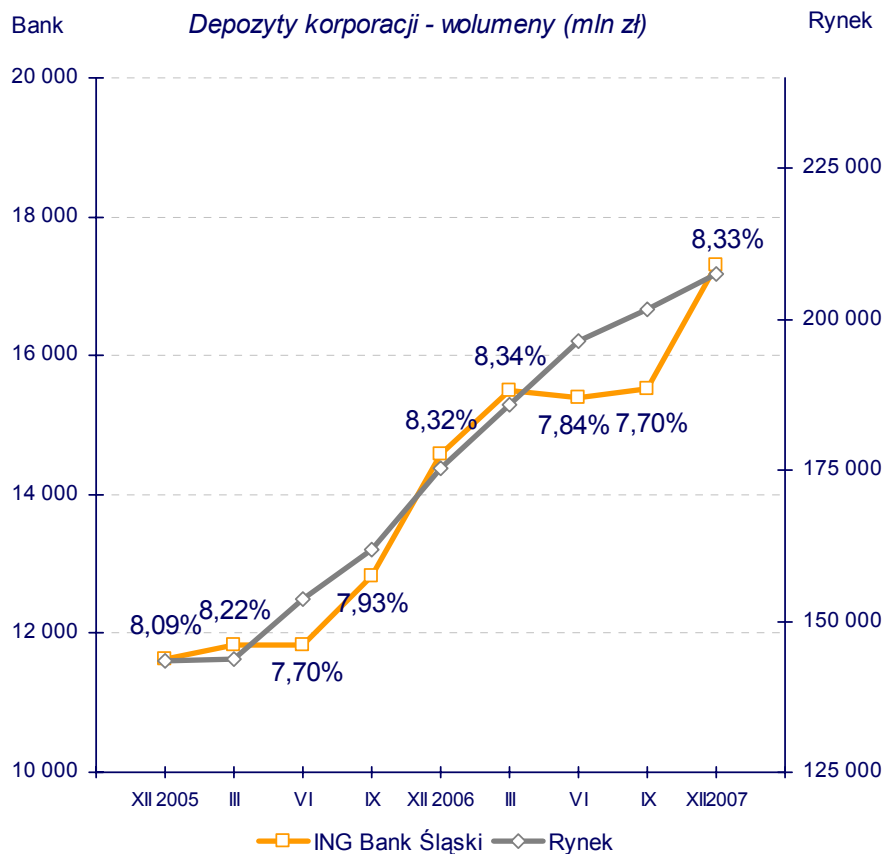


* Liczby na wykresie przedstawiają udział rynkowy ING Banku Śląskiego (dane nieskonsolidowane) na koniec kolejnych kwartałów wg. klasyfikacji NBP

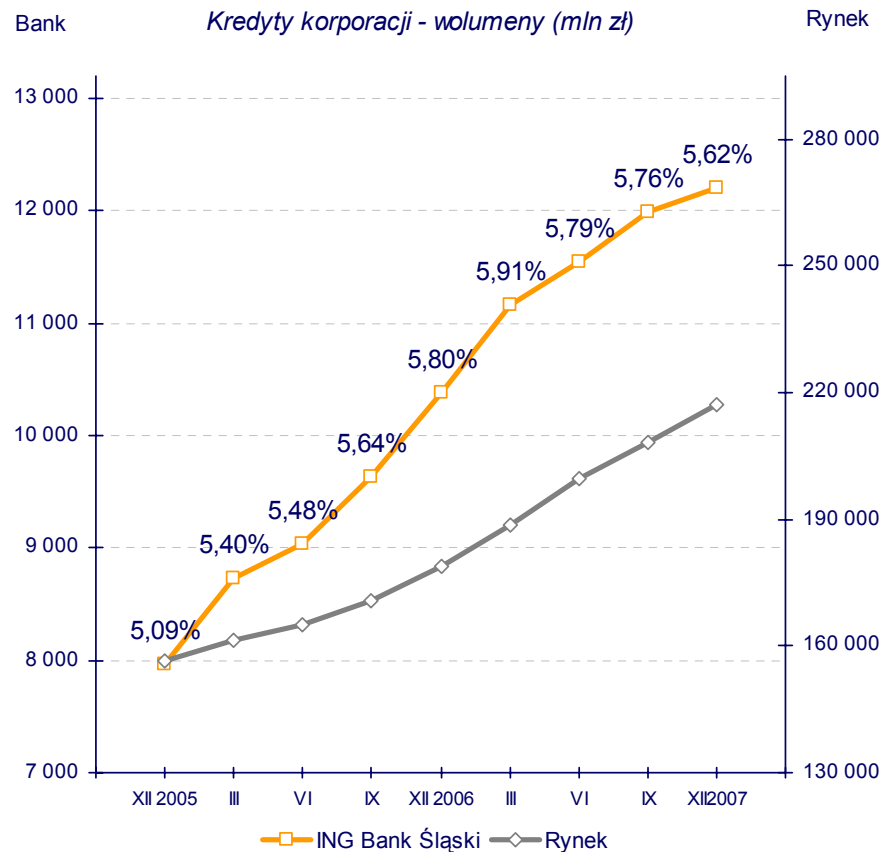
Pozycja rynkowa ING Banku Śląskiego

- rynek korporacji

Wolumeny oraz udział w rynku depozytów korporacji:



Wolumeny oraz udział w rynku kredytów korporacji:



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

Spis treści

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

Bankowość Detaliczna

- wzrost sprzedaży głównych produktów Banku

Bankowość Detaliczna

- Wzrost liczby klientów detalicznych o **218 tys. netto (+11% r/r)**.
- Wzrost liczby rachunków bieżących o **114 tys. netto (+11% r/r)**.
- Silna pozycja w segmencie lokowania środków. Wzrost portfela funduszy powierzonych ogółem o **22% r/r** do poziomu blisko **35 mld zł**.
- Wzrost wolumenu rachunków oszczędnościowych o **3,6 mld zł** w ciągu roku (**+24%**).
- Wzrost łącznego zaangażowania kredytowego klientów detalicznych do poziomu ponad **4,6 mld zł (+41% r/r)**.
- Wzrost wolumenu złotych kredytów hipotecznych o ponad **1,2 mld zł** w ciągu roku (**+105%**).
- Wzrost wolumenu kredytów dla małych firm o **38% r/r** oraz depozytów o **25% r/r**.
- Wzrost wolumenu środków Bankowości Prywatnej o **30% r/r**.
- Wzrost liczby przelewów wykonywanych elektronicznie w 2007 roku o **10,5 mln** do **40,8 mln**. Udział przelewów elektronicznych w całości operacji wyniósł na koniec roku **92%**.
- Wzrost liczby użytkowników ING BSK On-Line w 2007 roku o **260 tys.** do **771 tys.** Liczba klientów aktywnie wykonujących transakcje wzrosła w ciągu roku o **89 tys.** i wyniosła na koniec 2007 roku **334 tys.**
- Uruchomienie **75** placówek nowego typu. Łączna liczba placówek wyniosła na koniec 2007 roku **404**.

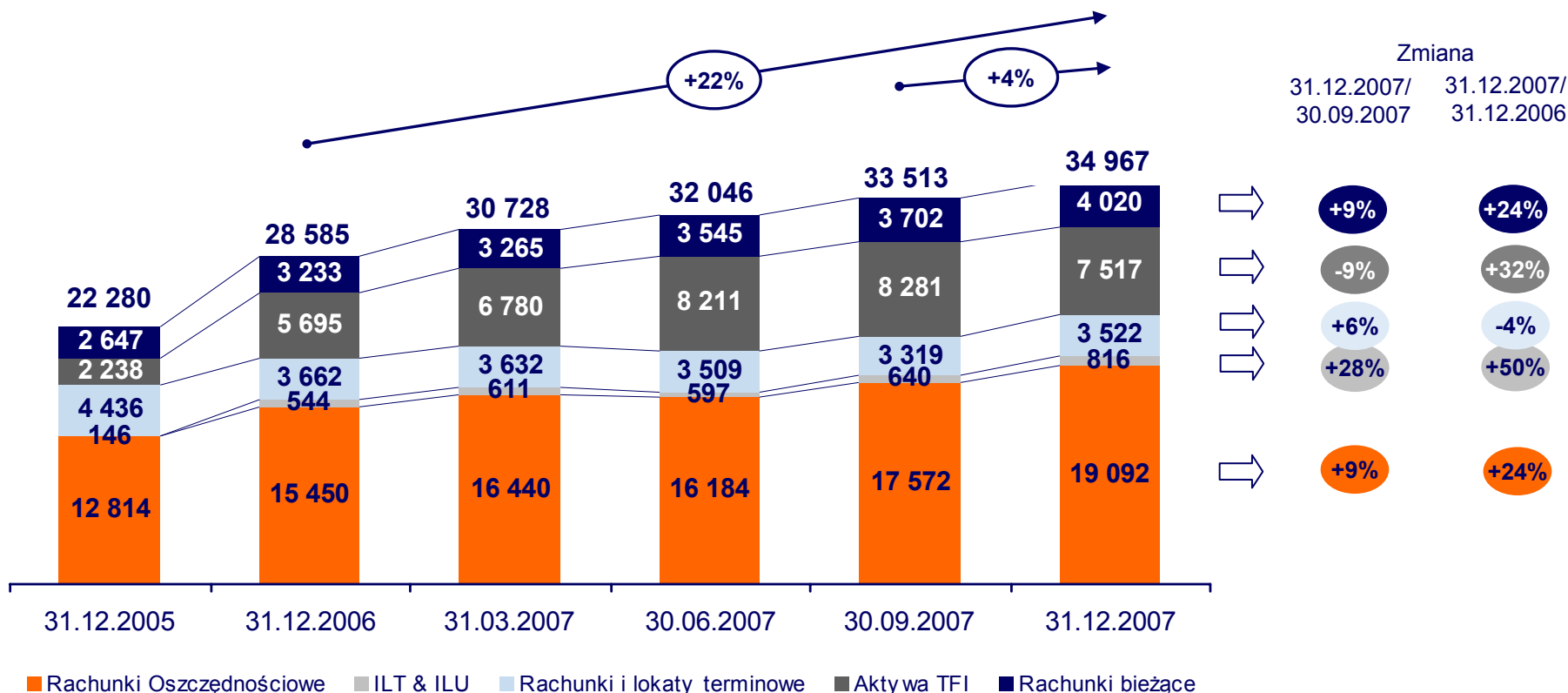
Fundusze powierzone

- wartości funduszy powierzonych osiągnęła blisko 35 mld zł



- Pomimo rosnącej konkurencji o fundusze klientów wartość detalicznych środków ulokowanych w Banku osiągnęła blisko 35 mld zł i była o 22% wyższa w porównaniu z końcem roku 2006.
- Bardzo dobry rok w sprzedaży OKO. Wzrost wolumenu o ponad 3,6 mld zł r/r (+24%). Przyrost liczby rachunków oszczędnościowych o 282 tys. szt r/r (+24%).
- Wzrost wolumenów na rachunkach bieżących o 787 mln zł r/r (+24%).

Portfel funduszy powierzonych segmentu detalicznego (w mln zł):



Rachunki bieżące

- przyrost liczby rachunków bieżących o 114 tys. r/r netto



- Wzrost liczby rachunków bieżących do poziomu 1 154 tys. (+114 tys. r/r netto i +229 tys. r/r brutto)
- Wzrost wolumenów na rachunkach bieżących o 787 mln zł r/r (+24%).
- Wprowadzenie do oferty nowego konta internetowego: Konto Direct

Konto Direct.

0zł za prowadzenie konta

0zł za przelewy przez Internet

0zł za przelewy przez telefon

0zł za wydanie karty debetowej

0zł prowizji za wypłaty z bankomatów ING Banku Śląskiego i Euronet - to co piąty bankomat w Polsce

0zł za Pakiet SMS

0zł za korzystanie z karty debetowej jeśli w ciągu miesiąca zapłacisz kartą min. 100 zł.

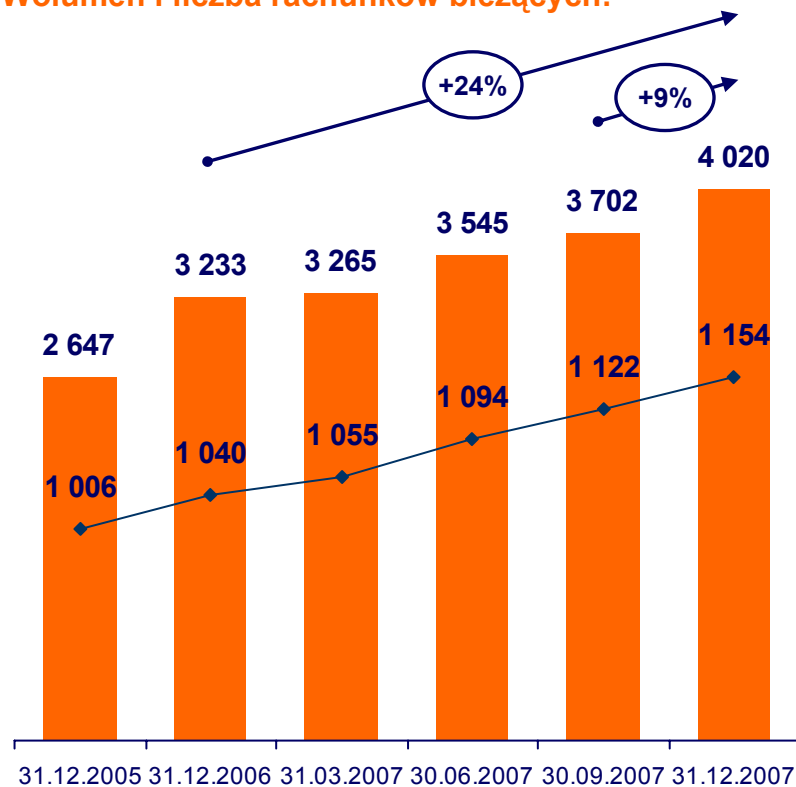
OTWÓRZ
KONTO DIRECT



WYŚLUCHAŁIŚMY WIELU PROBLEMÓW



Wolumen i liczba rachunków bieżących:



Wolumen na rachunkach bieżących (w mln zł)

Liczba rachunków bieżących (w tys.)

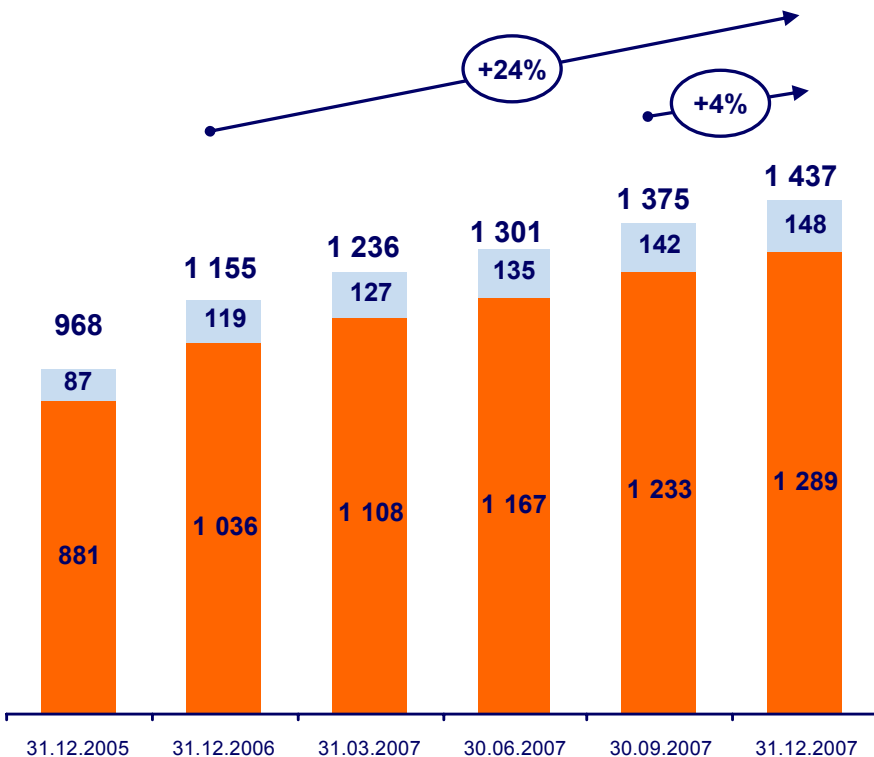
Rachunki oszczędnościowe

- przyrost liczby rachunków oszczędnościowych o 24% r/r

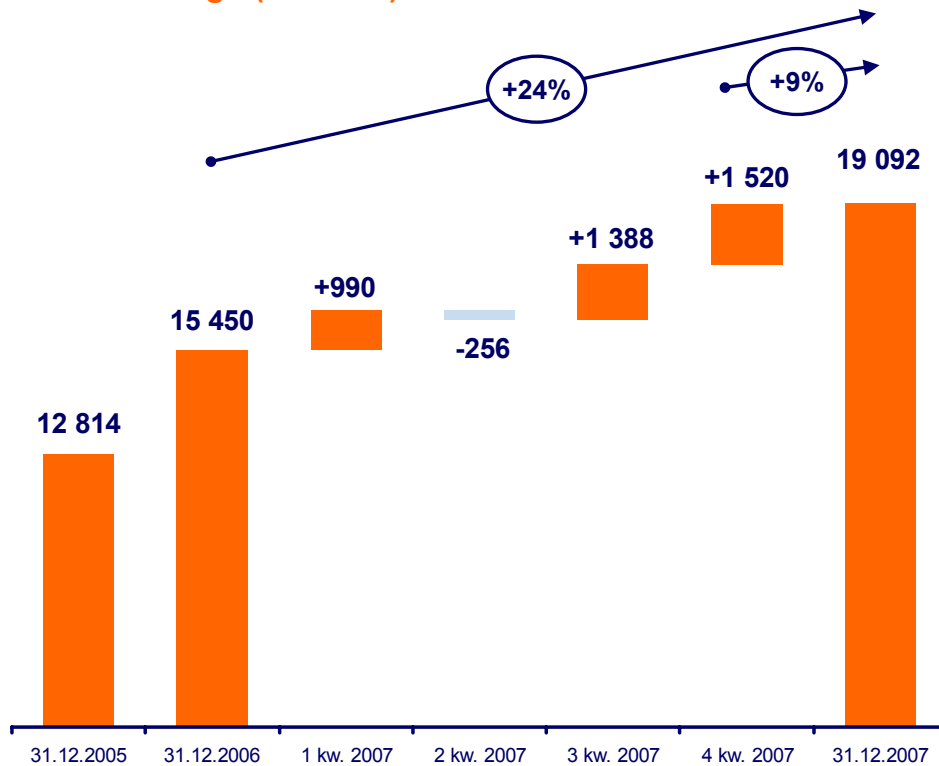


- Przyrost liczby złotych rachunków oszczędnościowych o 253 tys. szt r/r (+24%) do blisko 1,3 mln. Łączna liczba rachunków oszczędnościowych osiągnęła poziom ponad 1,4 mln (wzrost o 24% r/r).
- Znaczący wzrost wolumenu rachunków oszczędnościowych w czwartym kwartale 2007 o ponad 1,5 mld zł do poziomu blisko 19,1 mld zł.

Rachunki Oszczędnościowe segmentu detalicznego (w tys.):



Wolumen Rachunków Oszczędnościowych segmentu detalicznego (w mln zł):



■ Rachunki Oszczędnościowe w złotych ■ Rachunki Oszczędnościowe w walucie obcej

Fundusze inwestycyjne

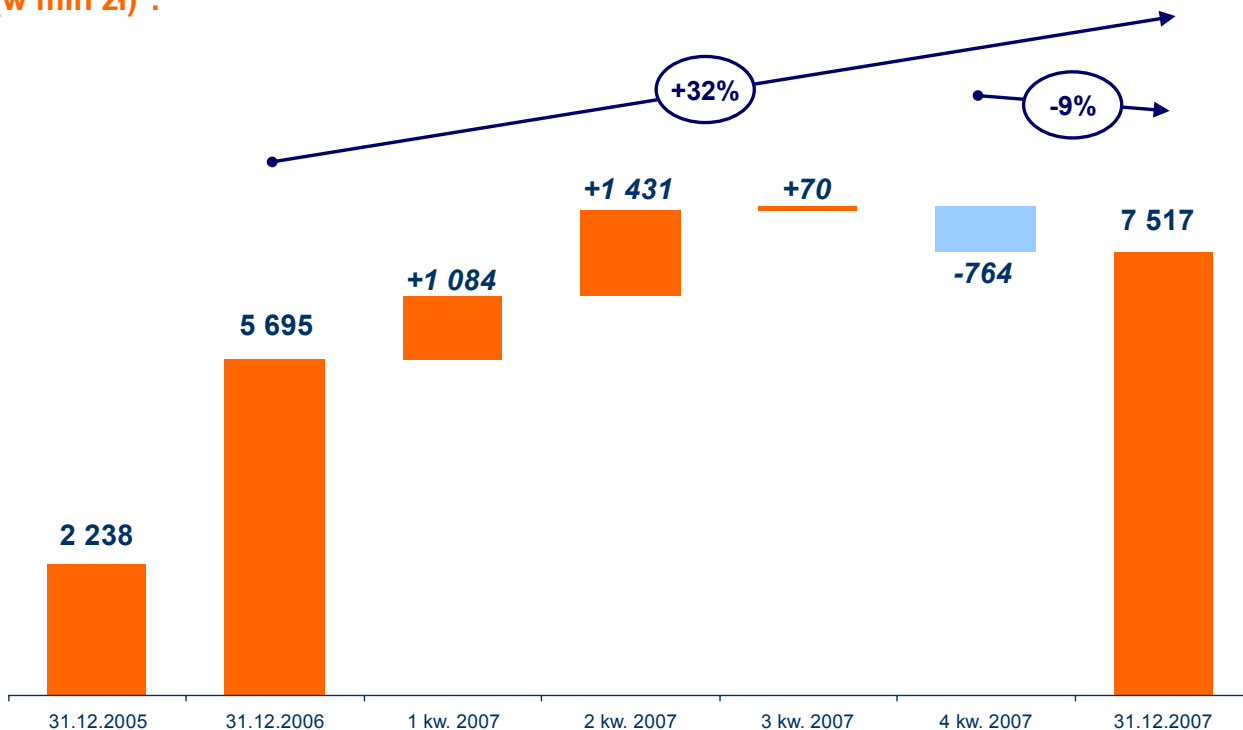
- przyrost aktywów TFI dystrybuowanych przez Grupę ING BSK o 32% r/r



- Wzrost wartości aktywów TFI o ponad 1,8 mld zł r/r (+32%) związany z dobrą koniunkturą na giełdzie w pierwszej połowie 2007 roku
- Spadek wartości aktywów TFI w czwartym kwartale o 764 mln zł (-9%) wynikający ze spadków notowań na GPW i zwiększonej liczby umorzeń w ostatnich tygodniach 2007 roku

Aktywa funduszy inwestycyjnych dystrybuowanych przez ING Bank Śląski
(w mln zł)*:

Fundusze
Parasolowe
ING



* Aktywa funduszy segmentu detalicznego

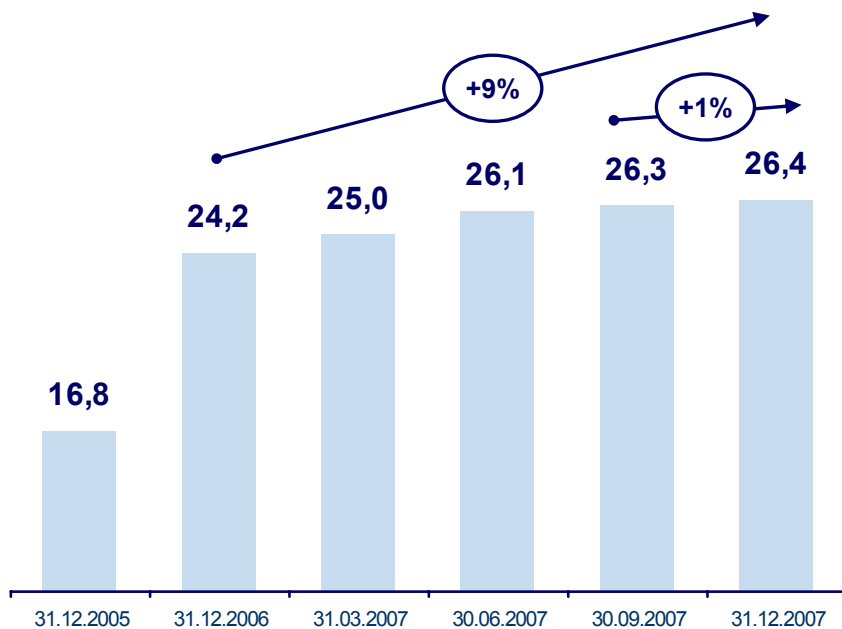
Bankowość Prywatna

- wzrost wartości funduszy powierzonych Bankowości Prywatnej o 30% r/r

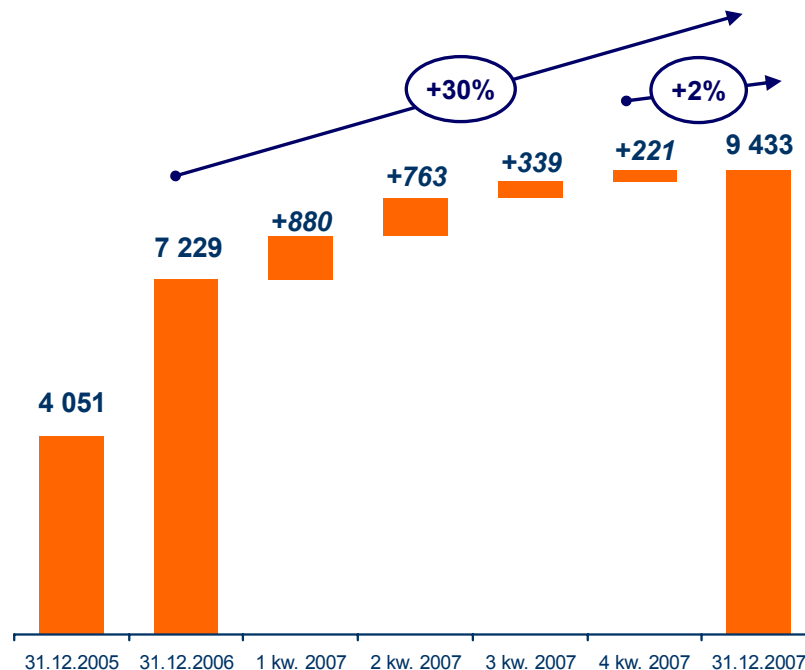


- Przyrost liczby klientów Bankowości Prywatnej do poziomu 26,4 tys. (+9% r/r)
- Wzrost wolumenu funduszy powierzonych Bankowości Prywatnej o 2,2 mld zł r/r (+30%)
- Poszerzenie oferty produktowej skierowanej do klientów Bankowości Prywatnej:
 - sześć subskrypcji ILU i ILT przeprowadzonych w 2007 roku

Liczba klientów Bankowości Prywatnej
(w tys.):



Wartość funduszy powierzonych Bankowości
Prywatnej (w mln zł):



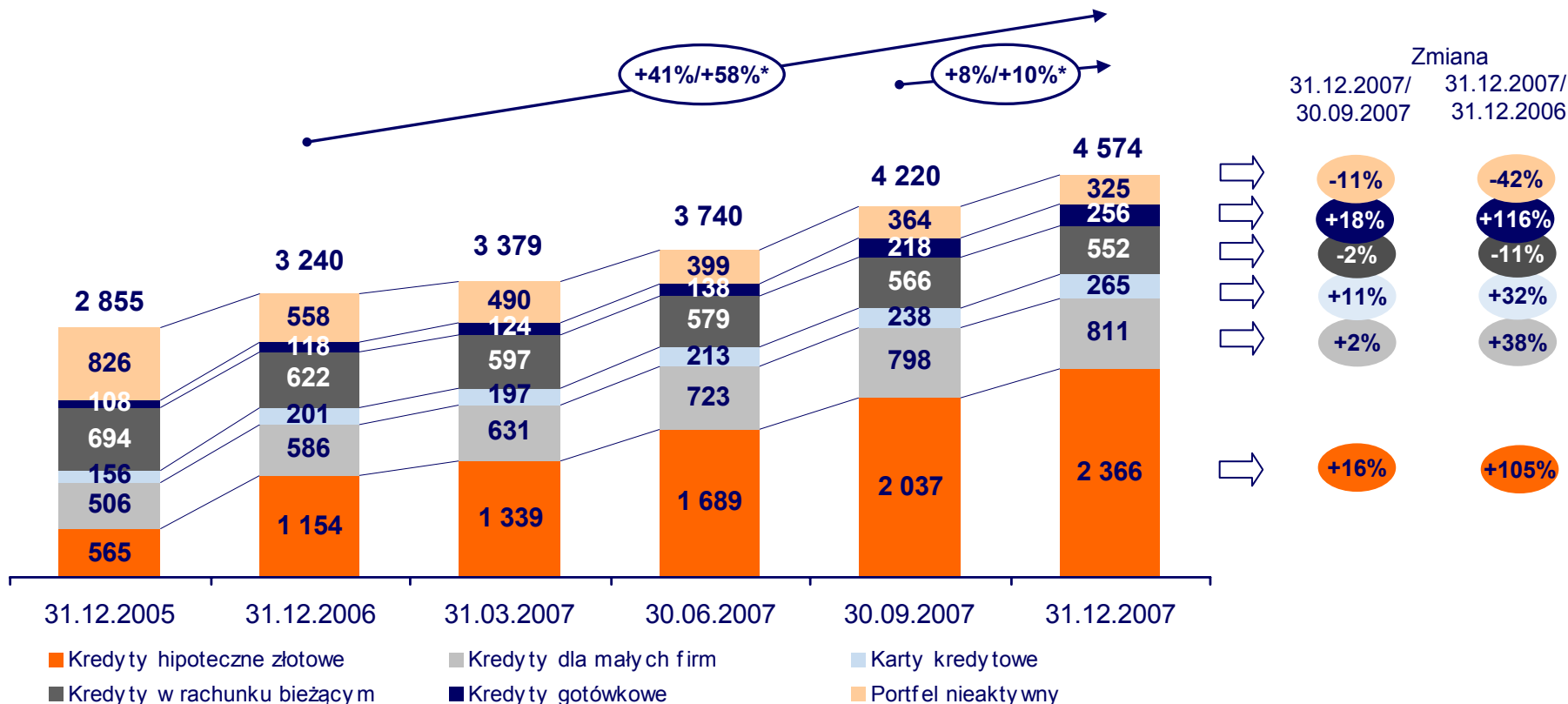
Kredyty dla klientów segmentu detalicznego

- wzrost wartości portfela kredytów detalicznych o 41% r/r



- Dynamiczny wzrost portfela kredytów udzielonych klientom segmentu detalicznego, głównie za sprawą zwiększenia wolumenu złotych kredytów hipotecznych o ponad 1,2 mld zł r/r
- Widoczny wzrost wolumenów zarówno w segmencie kredytów dla małych firm (+38% r/r) jak i zadłużenia na kartach kredytowych (+32% r/r) oraz kredytów konsumpcyjnych (+116% r/r)
- Stopniowy spadek wartości portfela kredytów nieaktywnych: do 325 mln zł na koniec 2007 roku

Portfel kredytów dla klientów segmentu detalicznego (w mln zł):



* Bez uwzględnienia portfela nieaktywnego

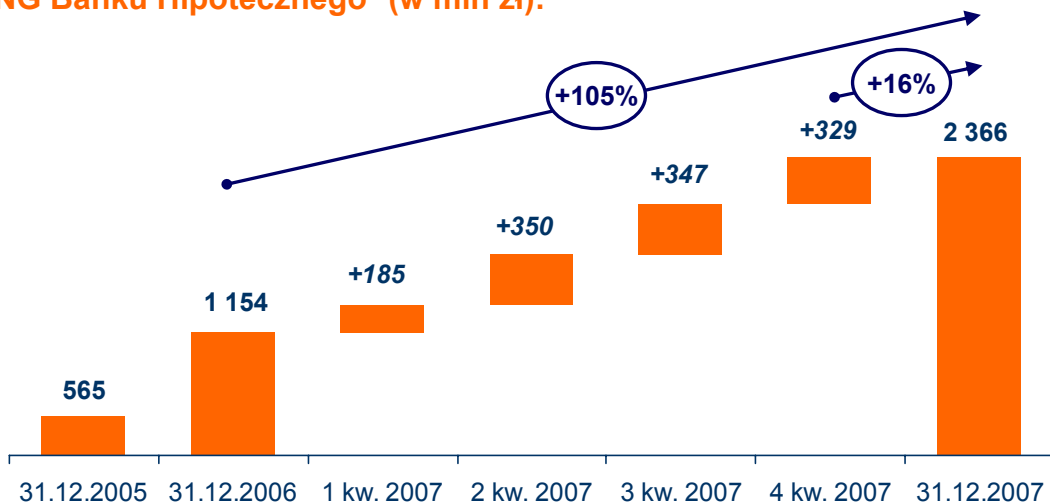
Kredyty hipoteczne

- bardzo dobry rok w sprzedaży kredytów hipotecznych

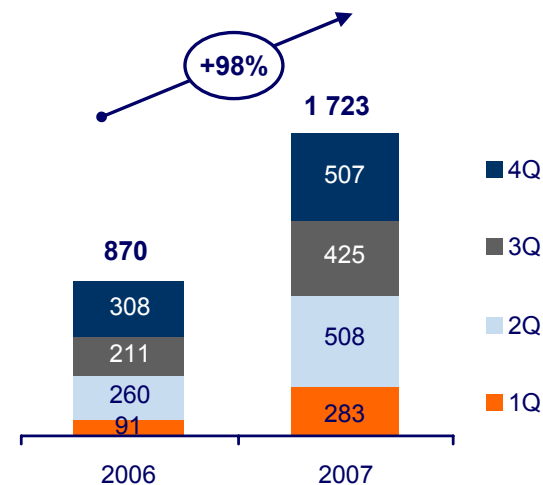


- Wzrost wartości portfela złotych kredytach hipotecznych o 105% r/r (+ 1 212 mln zł) do poziomu blisko 2,4 mld zł na koniec 2007 roku
- Wartość portfela kredytów hipotecznych ogółem przekroczyła 2,6 mld zł (wzrost o 73%, + 1 105 mln zł)
- Sprzedaż nowych kredytów hipotecznych w całym 2007 roku osiągnęła wartość 1 723 mln zł, czyli blisko 2-krotnie więcej niż w roku 2006

Złote kredyty hipoteczne segmentu detalicznego z wyłączeniem ING Banku Hipotecznego* (w mln zł):



Wolumen sprzedaży nowych kredytów (w mln zł):



*w tym pożyczki zabezpieczone hipoteką

Loan Xpress

- Nowy proces sprzedaży wystandaryzowanych kredytów hipotecznych dedykowany pośrednikom finansowym.
- Wstępna decyzja kredytowa w 18 min. Ostateczna w 11 godz.
- Automatyzacja i elektroniczny obieg dokumentów.
- Wewnętrzna baza danych do wyceny nieruchomości.

Karty kredytowe

- widoczne efekty działań sprzedażowych



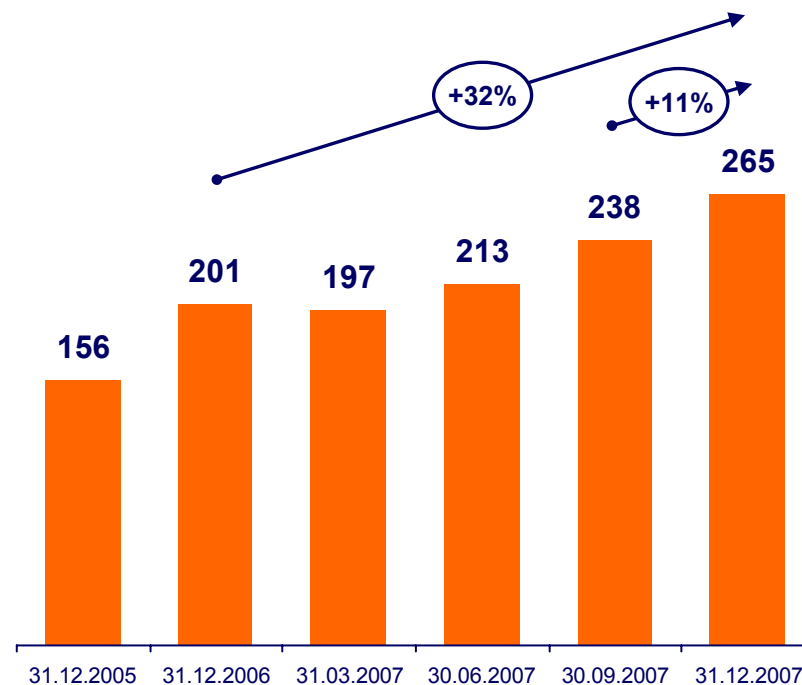
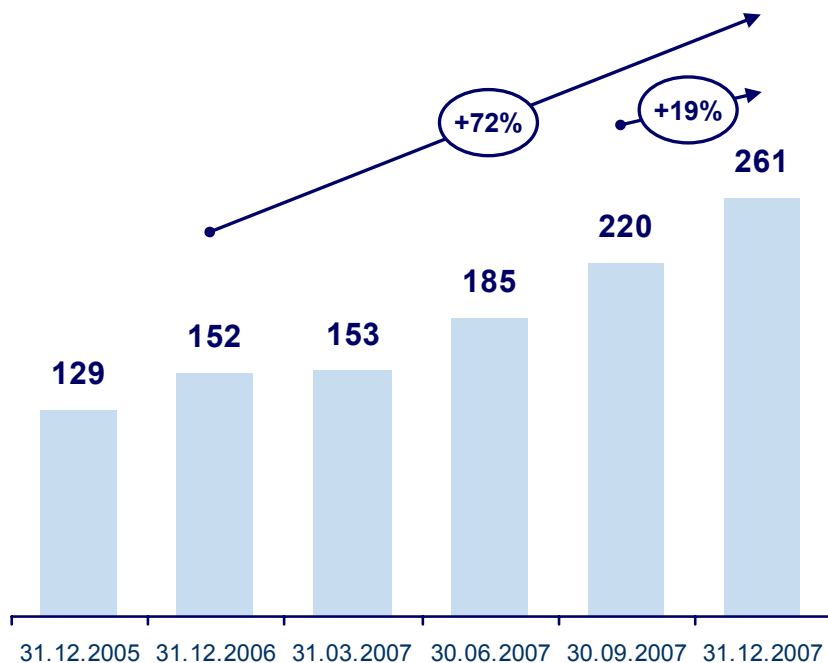
- Wzrost liczby kart kredytowych o 41 tys. kw./kw. (+19%) oraz o 109 tys. r/r (+72%).
- Dalsza aktywizacja procesu sprzedaży kart kredytowych:
 - Promocja „50 zł piechotą nie chodzi”
 - Sprzedaż kart kredytowych do klientów ING Nationale-Nederlanden
- Wzrost wartości wykorzystanego limitu z 201 mln zł do 265 mln zł (+32% r/r)
- Wdrożenie technologii kart chipowych – wydanie pierwszych kart z mikroprocesorem



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



Wykorzystany limit (w mln zł):



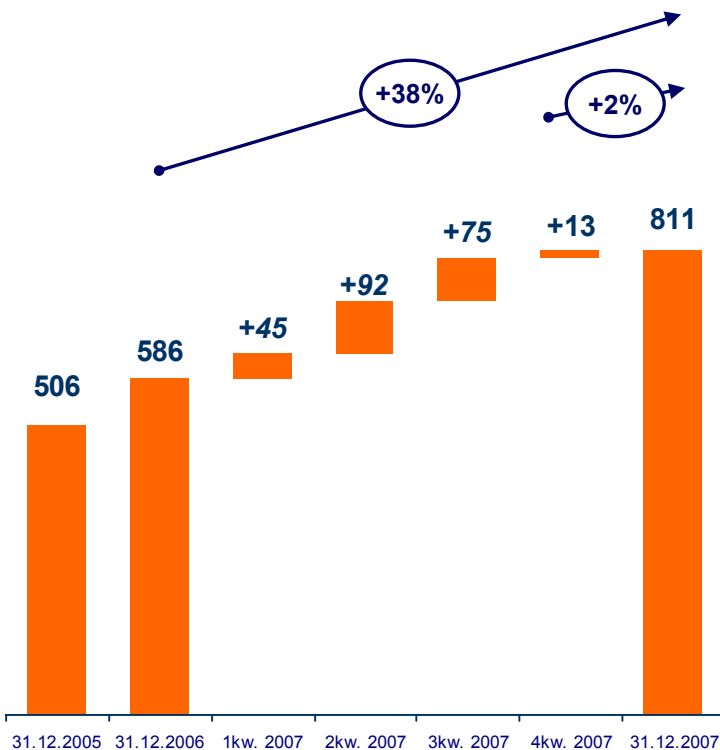
Małe firmy

- dalszy wzrost wolumenów w segmencie małych firm

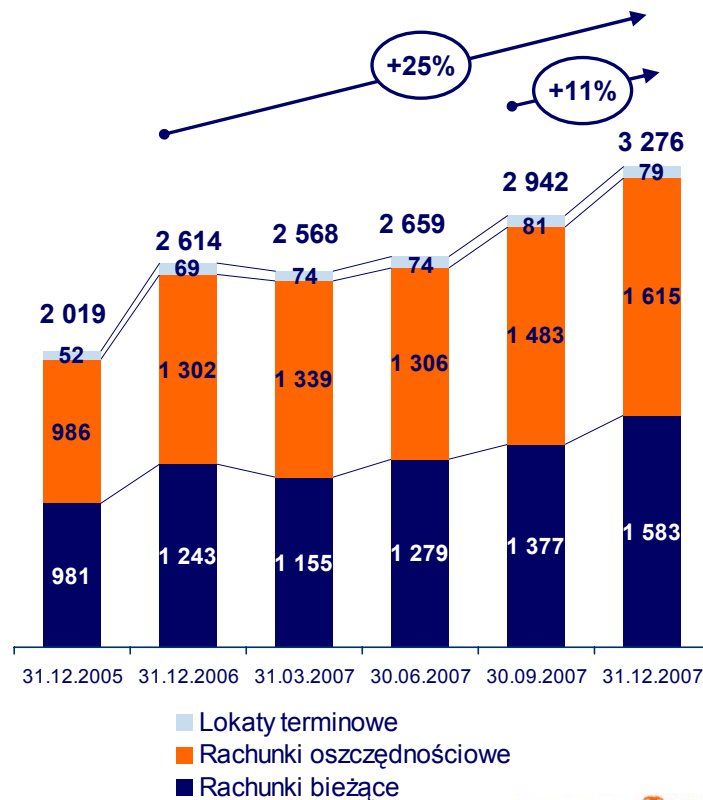


- Przyrost zaangażowania kredytowego o 225 mln zł r/r (+38%) jako efekt udanych akcji prescoringowych w 2007 roku
- Wzrost wartości środków zgromadzonych na rachunkach małych firm o 662 mln zł r/r (+25%) do poziomu blisko 3,3 mld zł
- Kontynuacja akcji marketingowej skierowanej do klientów rozpoczynających działalność gospodarczą. Poszerzenie oferty skierowanej do tych firm o nowy produkt kredytowy: debet w koncie.

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



Wolumen depozytów małych firm (w mln zł):



KONTO FIRMOWE
+ KARTA KREDYTOWA

3000zł
z wyrazami
szacunku dla
przedsiębiorców

ING BANK SŁASKI

ING

Sieć placówek

- 75 placówek nowego typu otwartych w 2007 roku

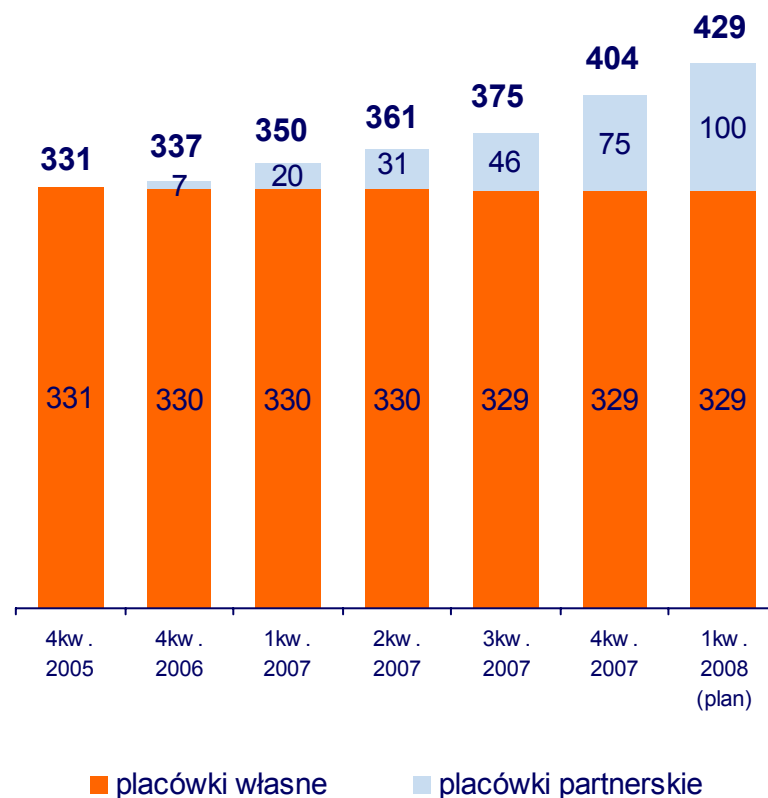


- Na koniec grudnia 2007 Bank otworzył łącznie 75 placówek nowego typu. Do końca pierwszego kwartału 2008 planowane jest otwarcie kolejnych 25 placówek.
- W typowych oddziałach banku kontynuowano wdrażanie stref samoobsługowych. Na koniec 2007 roku 50 z 329 oddziałów własnych Banku wyposażonych było w strefy *self-banking*.

Nowoczesny wystrój placówek partnerskich:



Liczba placówek Banku:



Bankowość Korporacyjna

- kontynuacja pozytywnych trendów

Bankowość Korporacyjna

- Wzrost liczby klientów korporacji obserwowany we wszystkich segmentach – łącznie o **555 klientów r/r**
- Wzrost wolumenu depozytów klientów korporacyjnych o **23% r/r** do poziomu do ponad **17,3 mld zł**
- Wzrost wartości portfela kredytów dla korporacji ogółem do poziomu blisko **12,8 mld zł (+19% r/r)**
- Wzrost wartości portfela umów ABL o **473 mln zł r/r (+165%)**
- Wzrost wartości portfela umów leasingowych o **266 mln zł r/r (+220%)**
- Wzrost dochodów ze sprzedaży produktów Rynków Finansowych o **36 mln zł r/r (+ 33%)** przy postępującej korzystnej zmianie struktury dochodów
- Rola Wiodącego Organizatora w programie emisji obligacji PGE o całkowitej wartości **6,2 mld zł**
- Wzrost liczby użytkowników korzystających z systemów bankowości internetowej dla klientów korporacyjnych (ING BankOnLine) o **34%**
- Spadek udziału przelewów papierowych w ogólnej liczbie przelewów do poziomu **0,8%** w ostatnim kwartale 2007 roku
- Wzrost zysku netto ING Securities do poziomu **64,7 mln zł (+ 18,2% r/r)**
- ING Securities **numerem 1** pod względem obrotu akcjami na GPW w 2007 roku z udziałem **11,0%**

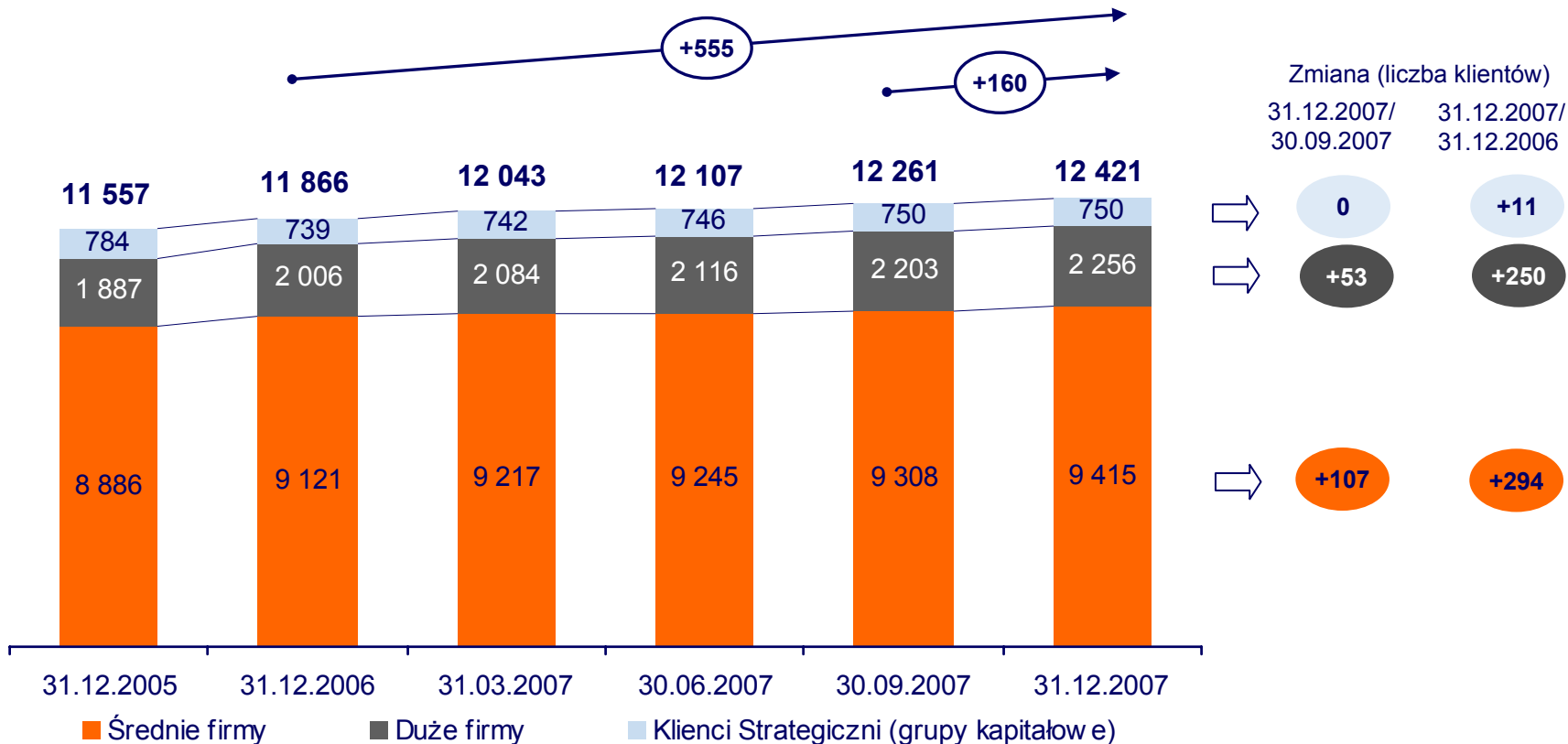
Liczba klientów

- stabilny wzrost liczby klientów korporacyjnych



- Wzrost liczby klientów korporacji o 555 r/r
- Wzrost bazy klientów obserwowany we wszystkich segmentach. Najwyższą roczną dynamiką odznaczał się segment dużych firm (+12%)

Liczba klientów korporacyjnej sieci sprzedaży*:



* Przy uwzględnieniu efektów resegmentacji klientów

Zarządzanie środkami finansowymi

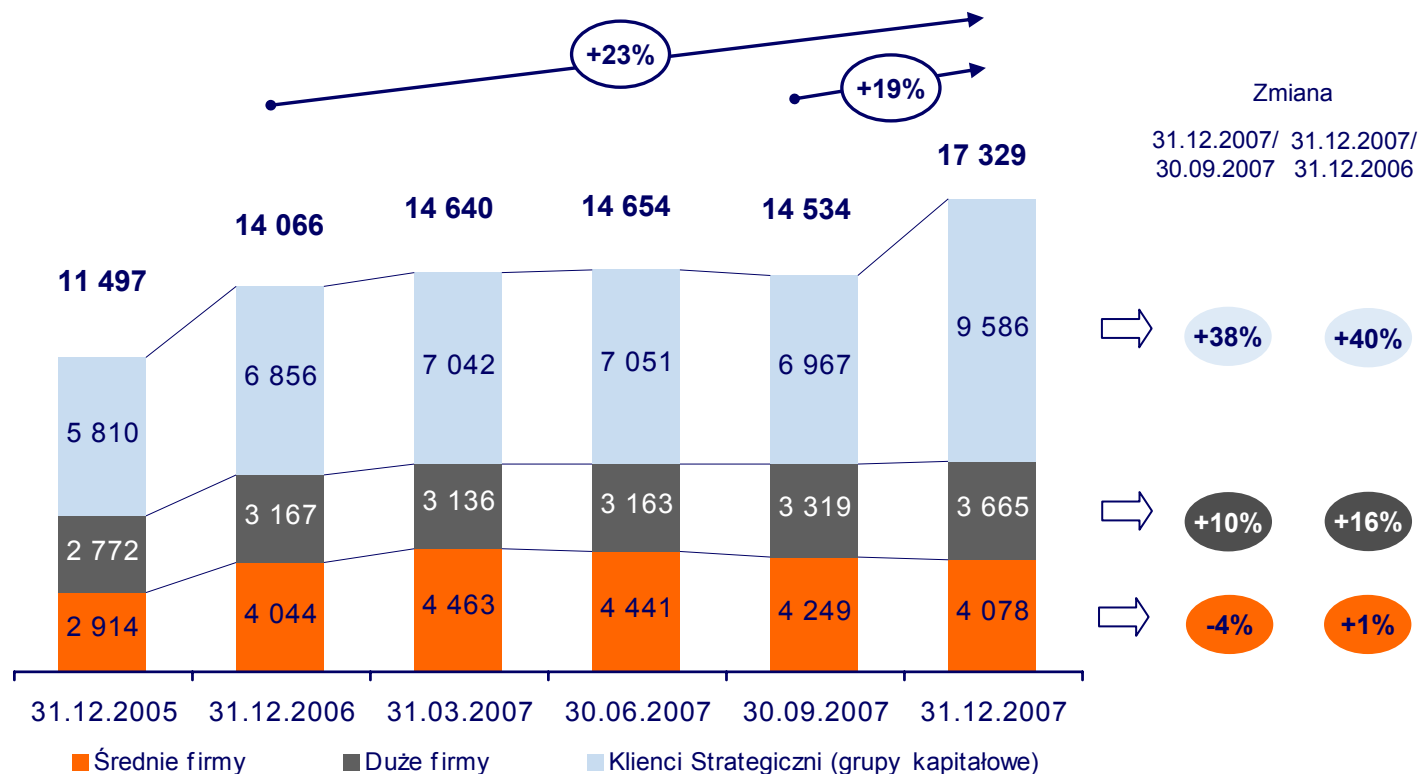
- wzrost wolumenu depozytów klientów korporacyjnych o 23% r/r



- Wolumen depozytów klientów korporacyjnych wzrósł na koniec 2007 roku do poziomu ponad 17,3 mld zł (+23% r/r) głównie za sprawą dynamicznego wzrostu portfela depozytów klientów strategicznych (o blisko 2,7 mld zł r/r; +40%)
- Przyrost wolumenu depozytów w segmencie dużych firm o 16% r/r
- Utrzymanie wolumenu depozytów w segmencie firm średnich na stabilnym poziomie



Wolumen depozytów klientów korporacyjnych (w mln zł):



* włączając TFI

Kredyty

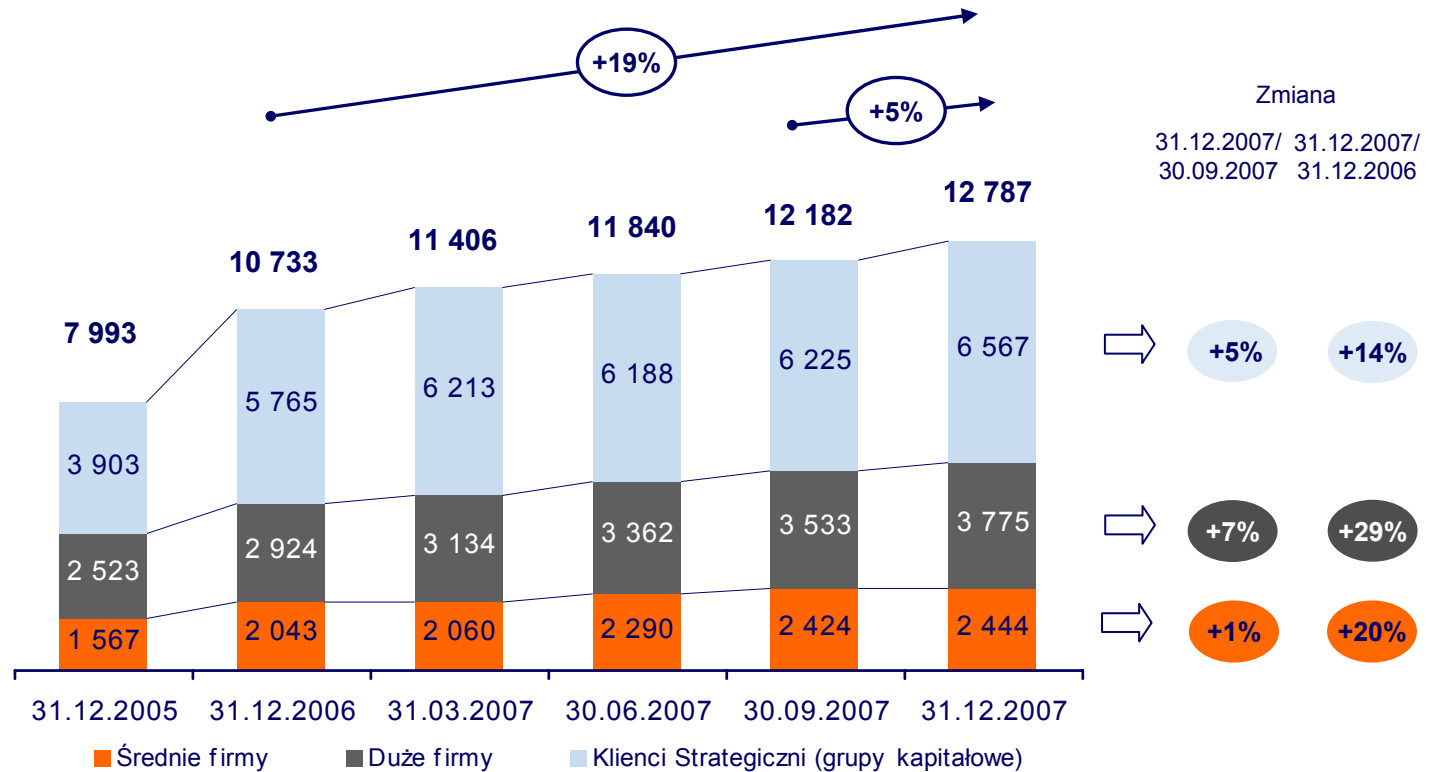
- wzrost wartości portfela kredytów dla korporacji o ponad 2,0 mld zł r/r



- Wzrost wartości portfela kredytów ogółem w ciągu roku do poziomu blisko 12,8 mld zł, co oznacza wzrost ekspozycji kredytowej klientów bankowości korporacyjnej o 19% r/r
- Wzrost zaangażowania kredytowego w segmencie dużych i średnich firm łącznie o ponad 1,2 mld zł w ciągu roku (+25%)
- Wzrost kredytów w segmencie klientów strategicznych o blisko 0,8 mld zł r/r (+14%)



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

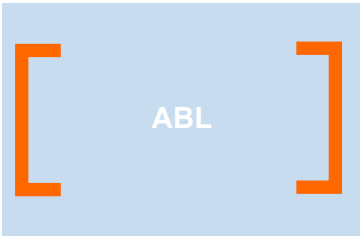


Asset Based Lending

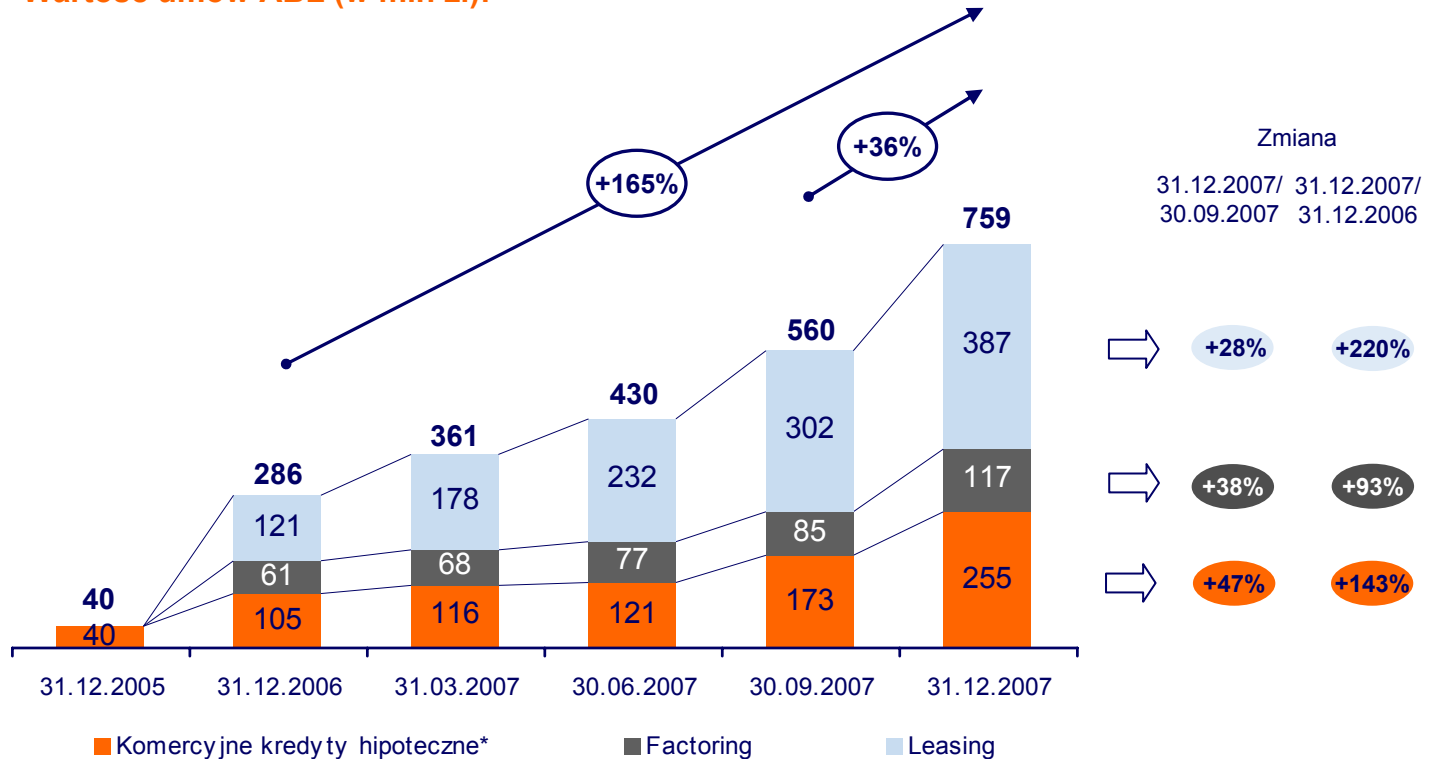
- wzrost wartości umów ABL o 165% r/r



- Wartość umów ABL wyniosła na koniec 2007 roku 759 mln zł
- Nowa sprzedaż leasingu w 2007 roku wyniosła 437 mln zł
- Aktywne oferowanie produktów ABL w korporacyjnej sieci sprzedaży
- Wykorzystanie ABL jako dobrego narzędzie akwizycji - daje Bankowi okazję do cross sellingu



Wartość umów ABL (w mln zł):



*ujęte w skonsolidowanym bilansie ING Banku Śląskiego

Klienci Strategiczni & Instrumenty Rynków Finansowych

- rekordowa emisja obligacji w historii Polski



- W uruchomionym w grudniu programie emisji obligacji Polskiej Grupy Energetycznej SA - o całkowitej wartości 6,2 mld zł - ING Bank Śląski pełni rolę Wiodącego Organizatora, angażując w transakcję wraz z ING Bank N.V. 2 mld zł
- Na koniec grudnia 2007 ING Bank Śląski zajął drugie miejsce wśród organizatorów emisji obligacji średnioterminowych (łącna wartość wyemitowanego zadłużenia 2,7 mld zł) oraz trzecie miejsce wśród organizatorów emisji obligacji krótkoterminowych (łącna wartość wyemitowanego zadłużenia 2,3 mld zł)



PGE Polska Grupa Energetyczna S.A.
PLN 6 200 000 000

PROGRAM EMISJI OBLIGACJI

Wiodący Organizatorzy

ING BANK ŚLĄSKI S.A.
RABOBANK POLSKA S.A.

Organizatorzy

ABN AMRO BANK (POLSKA) S.A.
DEPFA BANK PLC

POWISZECHNA KASA OSZCZĘDNOŚCI BANK POLSKI S.A.

Gwarant Programu Emisji Obligacji

ING BANK N.V.
CO-OPÉRATIVE CENTRALE RAUFFEISEN-BODENKREDBANK S.A. / RABOBANK POLSKA S.A.
ABN AMRO BANK (POLSKA) S.A.
DEPFA BANK PLC
POWISZECHNA KASA OSZCZĘDNOŚCI BANK POLSKI S.A.

Agenci Emisji

ING BANK ŚLĄSKI S.A.

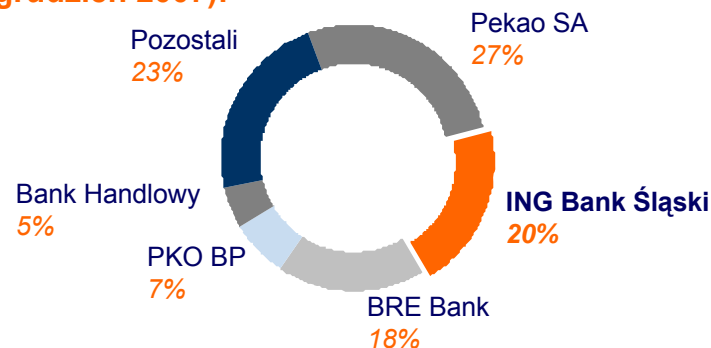
Agenci ds. Dokumentacji

ING BANK ŚLĄSKI S.A.

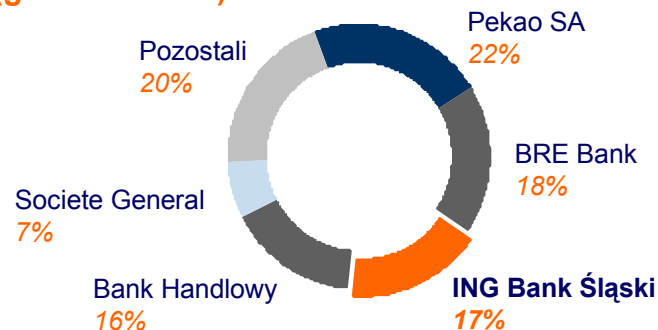


GRUDZIEŃ 2007

Udział w rynku organizatorów emisji obligacji średnioterminowych wg zestawienia Fitch Ratings (grudzień 2007):



Udział w rynku organizatorów emisji obligacji krótkoterminowych wg zestawienia Fitch Ratings (grudzień 2007):



Instrumenty Rynków Finansowych

- wzrost przychodów ze sprzedaży produktów FM o 33% r/r



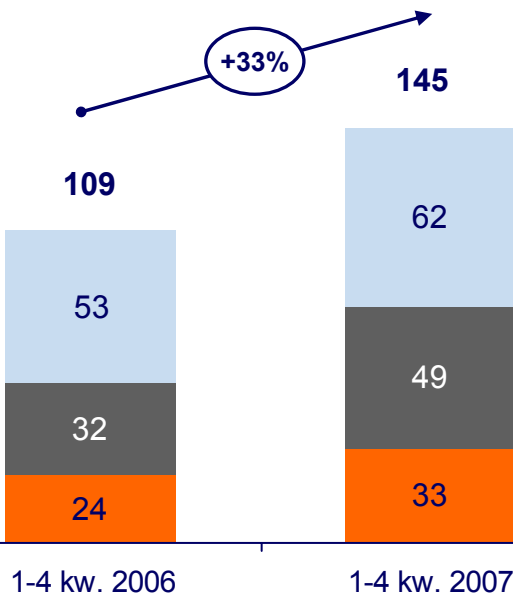
- Wzrost dochodów ze sprzedaży produktów Rynków Finansowych o 36 mln zł r/r (+33%) widoczny głównie w segmencie dużych firm (wzrost o 17 mln zł r/r, +53%)
- Postępujące, korzystne zmiany struktury dochodów: zmniejszenie udziału dochodów generowanych z prostych transakcji wymiany walutowej oraz lokowania środków na rzecz bardziej zaawansowanych i dochodowych transakcji pochodnych

Produkty Rynków Finansowych



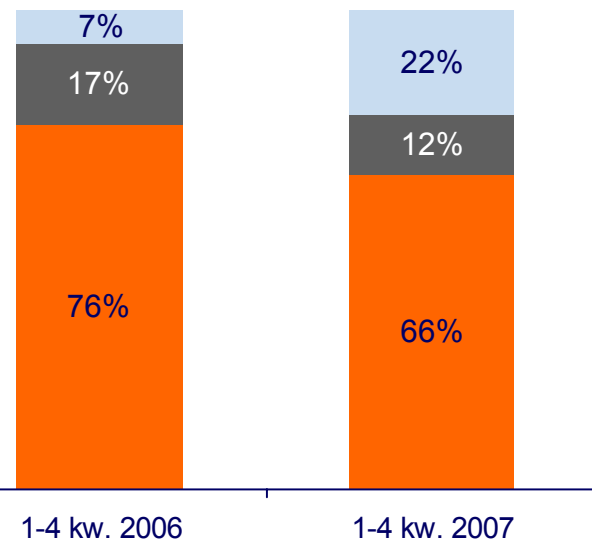
Pewny kurs na zabezpieczenie wyników

Przychody ze sprzedaży produktów FM (w mln zł):



- Klienci Strategiczni (grupy kapitałowe)
- Duże firmy
- Średnie firmy

Struktura przychodów ze sprzedaży produktów FM:



- Instrumenty pochodne i strukturyzowane
- Lokowanie środków
- Transakcje walutowe

Bankowość elektroniczna

- ING BusinessOnLine: nowy system bankowości elektronicznej dla firm



- W grudniu 2007 ING Bank wprowadził nowy system bankowości internetowej ING BusinessOnLine dedykowany dla firm
- System jest prosty w obsłudze, umożliwia użytkownikowi pełną personalizację oraz należy do najbardziej bezpiecznych na rynku
- ING BusinessOnLine zapewnia dwustronną komunikację pomiędzy Klientem i Bankiem, która gwarantuje stały kontakt z Doradcą bankowym

Bank pod ręką



[Nowy system]
bankowości internetowej
dla firm

[sprawdź >](#)



▪ Personalizacja

- Elastyczność w konfigurowaniu uprawnień w ING BusinessOnLine pozwala na dopasowanie zakresu dostępnych w systemie usług i informacji bankowych do potrzeb każdego Klienta

▪ Łatwość korzystania

- ING BusinessOnLine to nowoczesny system bankowości internetowej gwarantujący użytkownikom intuicyjną obsługę aplikacji

▪ Bezpieczeństwo

- ING BusinessOnLine wykorzystuje zaawansowane metody zabezpieczeń, które zapewnia pełne bezpieczeństwo realizowanych zleceń

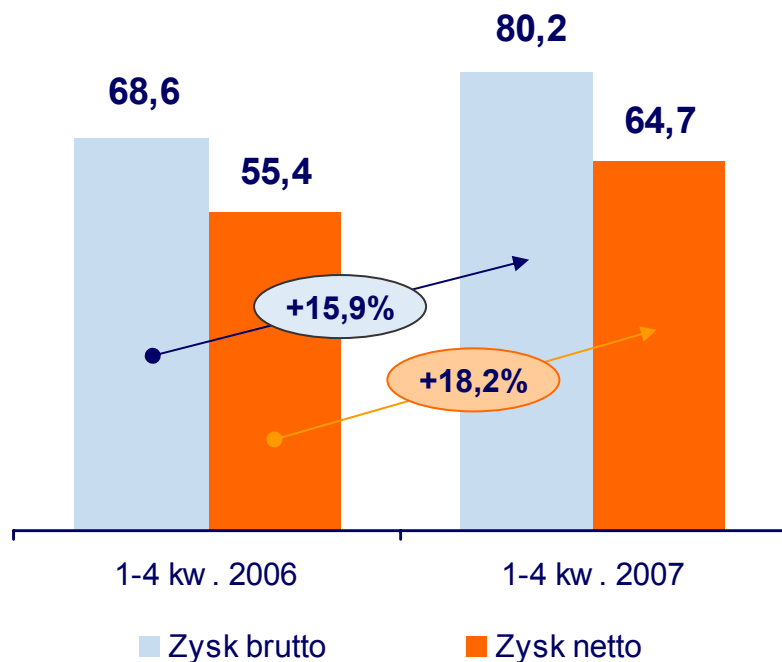
ING Securities

- wzrost zysku netto ING Securities o 18,2% r/r

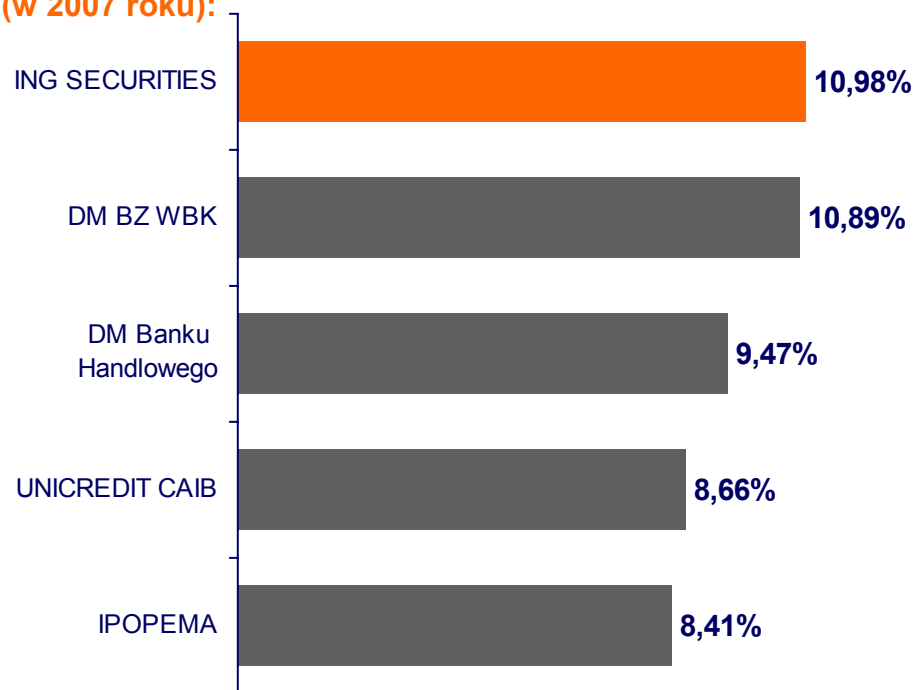


- Zysk netto ING Securities za rok 2007 wyniósł 64,7 mln zł wobec 55,4 mln zł w 2006 roku (+ 18,2%)
- Na koniec 2007 roku ING Securities zajęły pierwsze miejsce pod względem obrotów na rynku akcji zwiększając swój udział do 11,0% (awans z 4 pozycji). W obrotach na rynku kontraktów terminowych Spółka zajęła 6 pozycję z udziałem 5,9%.
- Przyrost liczby internetowych rachunków maklerskich o 160% r/r do poziomu ponad 11,7 tys.

Wyniki finansowe ING Securities (w mln zł):



Udział ING Securities w obrotach na rynku akcji (w 2007 roku):



Spis treści

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

Wyniki ING Banku Śląskiego za 4 kwartały 2007

- wzrost podstawowych wielkości

w mln zł	1-4 kw. 2006	1-4 kw. 2007	zmiana
Wynik z tytułu odsetek	936,3	1 048,6	+ 12,0%
Wynik z tytułu prowizji i opłat	735,5	930,8	+ 26,6%
Dochody z działalności operacyjnej *	1 821,8	2 067,2	+ 13,5%
Koszty ogółem	1 234,4	1 385,2	+ 12,2%
Wynik przed kosztami ryzyka	587,5	682,0	+ 16,1%
Koszty ryzyka	-165,9	-105,0	- 36,7%
Zysk brutto	753,3	787,0	+ 4,5%
Zysk netto **	591,4	630,7	+ 6,7%
Suma bilansowa	48 476,0	52 022,4	+ 7,3%
Kapitały własne	3 755,7	3 838,8	+ 2,2%
ROA (%)	1,3%	1,2%	- 0,1 p.p.
ROE (%)	18,6%	18,9%	+ 0,3 p.p.
Wskaźnik koszty/przychody (%)	67,8%	67,0%	- 0,8 p.p.

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

** Zysk netto przypadający na akcjonariuszy jednostki dominującej

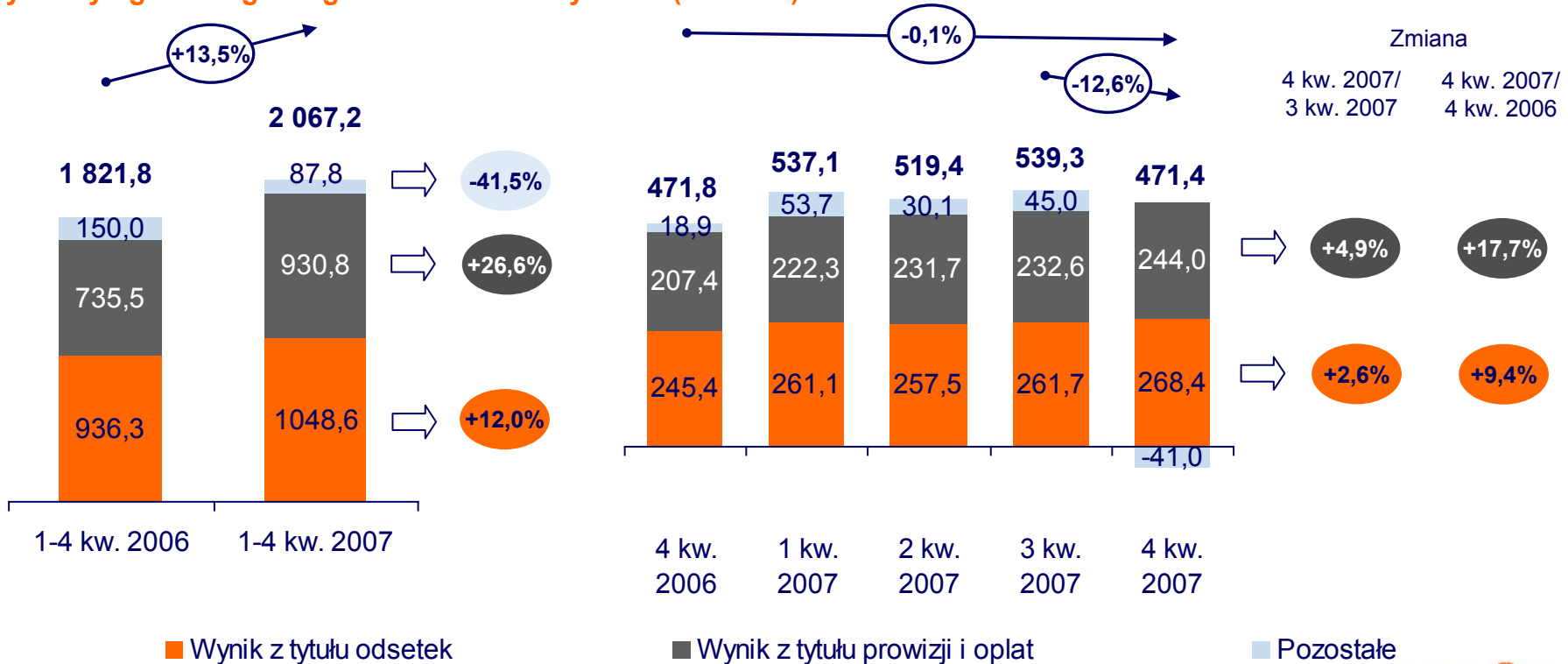
Przychody ogółem wg kategorii z rachunku wyników

- wzrost przychodów Banku o 13,5% r/r



- Wzrost przychodów banku wypracowany głównie na bazie dochodów powtarzalnych
- Dalsza poprawa wyniku z tytułu odsetek rezultatem wzrostu wolumenów zarówno po stronie depozytowej jak i kredytowej
- Dynamiczny wzrost wyniku z tytułu prowizji i opłat w dużej mierze dzięki znaczącemu zwiększeniu przychodów z tytułu dystrybucji jednostek uczestnictwa TFI, prowizji i opłat dotyczących kart płatniczych i kredytowych oraz prowizji od kredytów i pożyczek.
- Słabszy wynik na pozostałej działalności głównie za sprawą ujemnej wyceny instrumentów pochodnych związanej z brakiem rachunkowości zabezpieczeń w 2007 roku

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

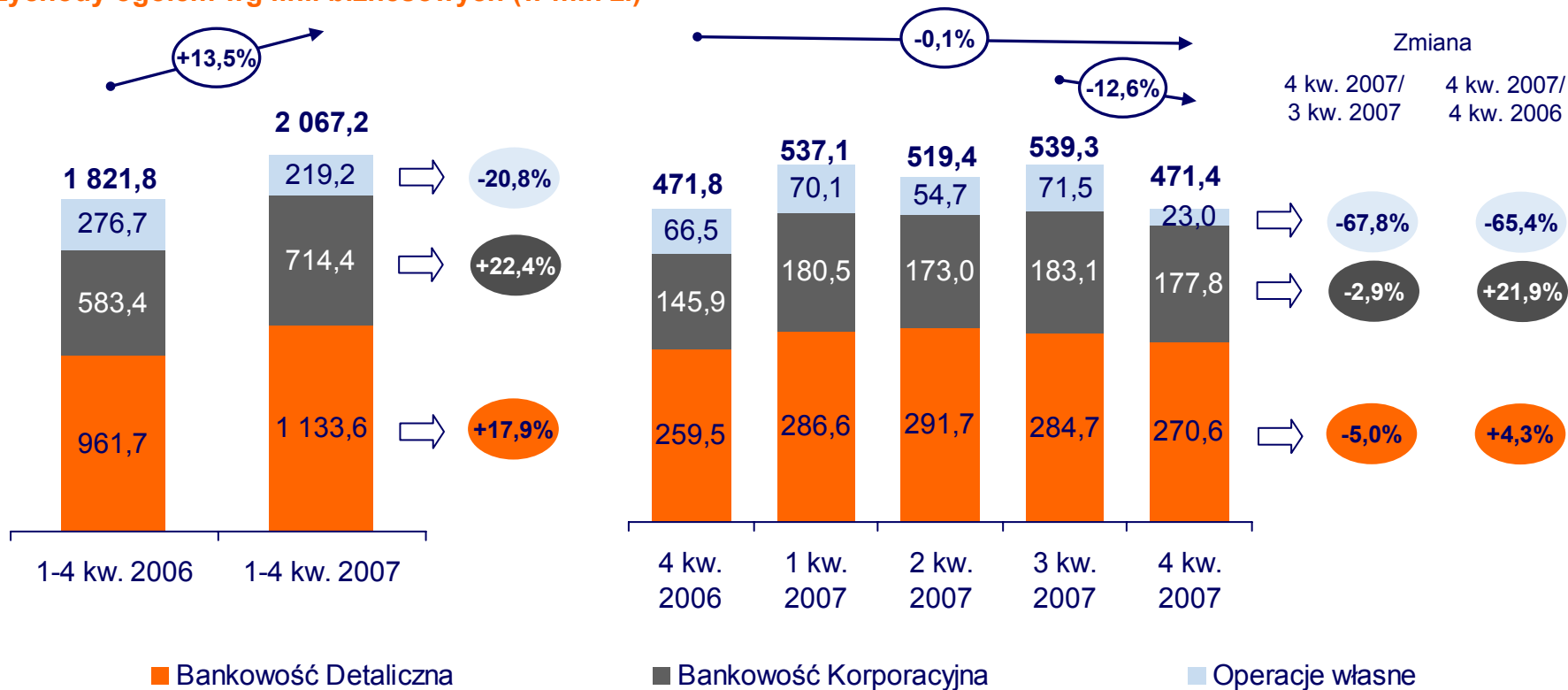
Przychody ogółem wg linii biznesowych

- wzrost przychodów Banku o 13,5% r/r



- Równomierny przyrost przychodów w segmentach Bankowości Detalicznej oraz Bankowości Korporacyjnej w ujęciu narastającym
- Stabilny wzrost przychodów Bankowości Detalicznej w ujęciu rocznym zarówno z działalności depozytowo-kredytowej jak i rozliczeniowej
- Utrzymanie przychodów Bankowości Korporacyjnej na znacznie wyższym poziomie w odniesieniu do roku ubiegłego rezultatem dalszego wzrostu liczby klientów i wolumenów

Przychody ogółem wg linii biznesowych (w mln zł)



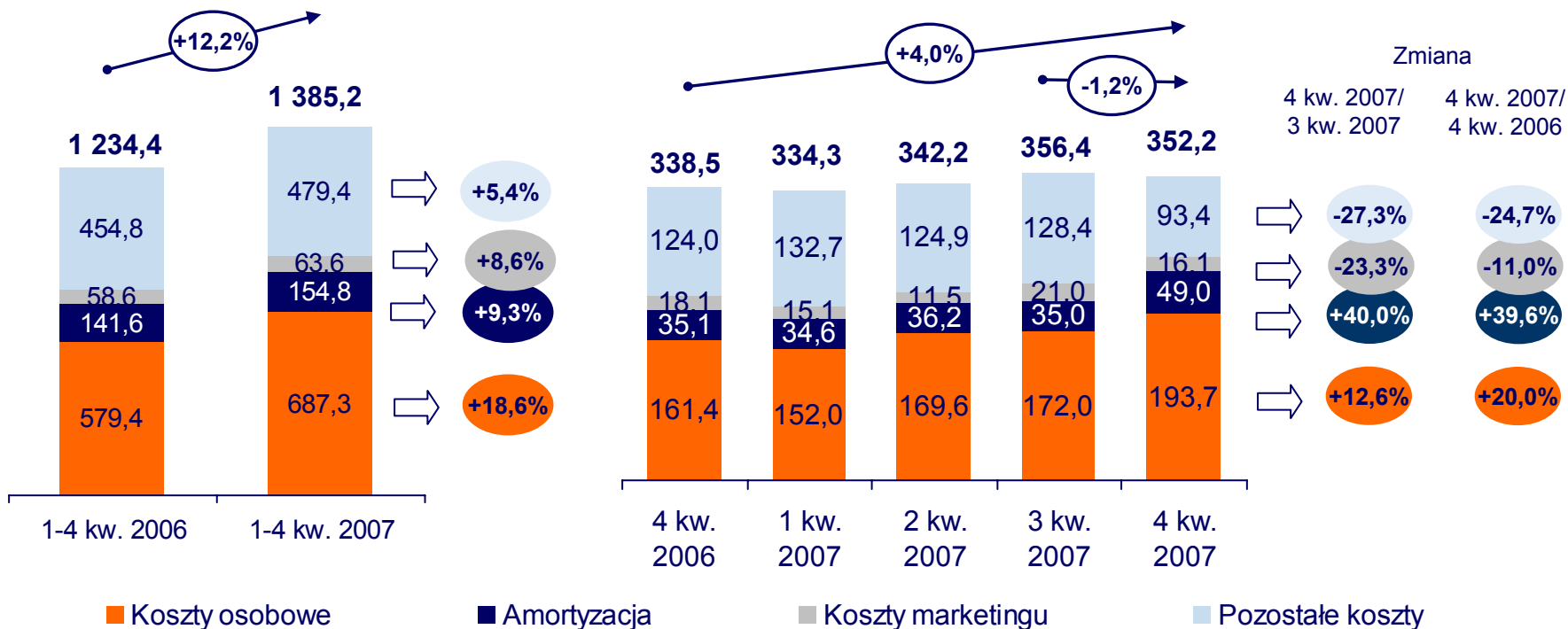
Koszty ogółem wg rodzajów

- poprawa wskaźnika kosztów do przychodów do poziomu 67,0%



- Wzrost kosztów osobowych spowodowany przede wszystkim dostosowaniem wynagrodzeń do warunków rynkowych oraz podniesieniem minimalnego wynagrodzenia w Banku
- Wzrost pozostałych kosztów w ujęciu rocznym spowodowany głównie prowadzeniem projektów strategicznych zmierzających do dalszego udoskonalenia procesów oraz optymalizacji struktur sprzedaży
- Poprawa wskaźnika kosztów do przychodów z poziomu 67,8% na koniec 2006 roku do 67,0% na koniec roku 2007

Koszty wg rodzajów (w mln zł):



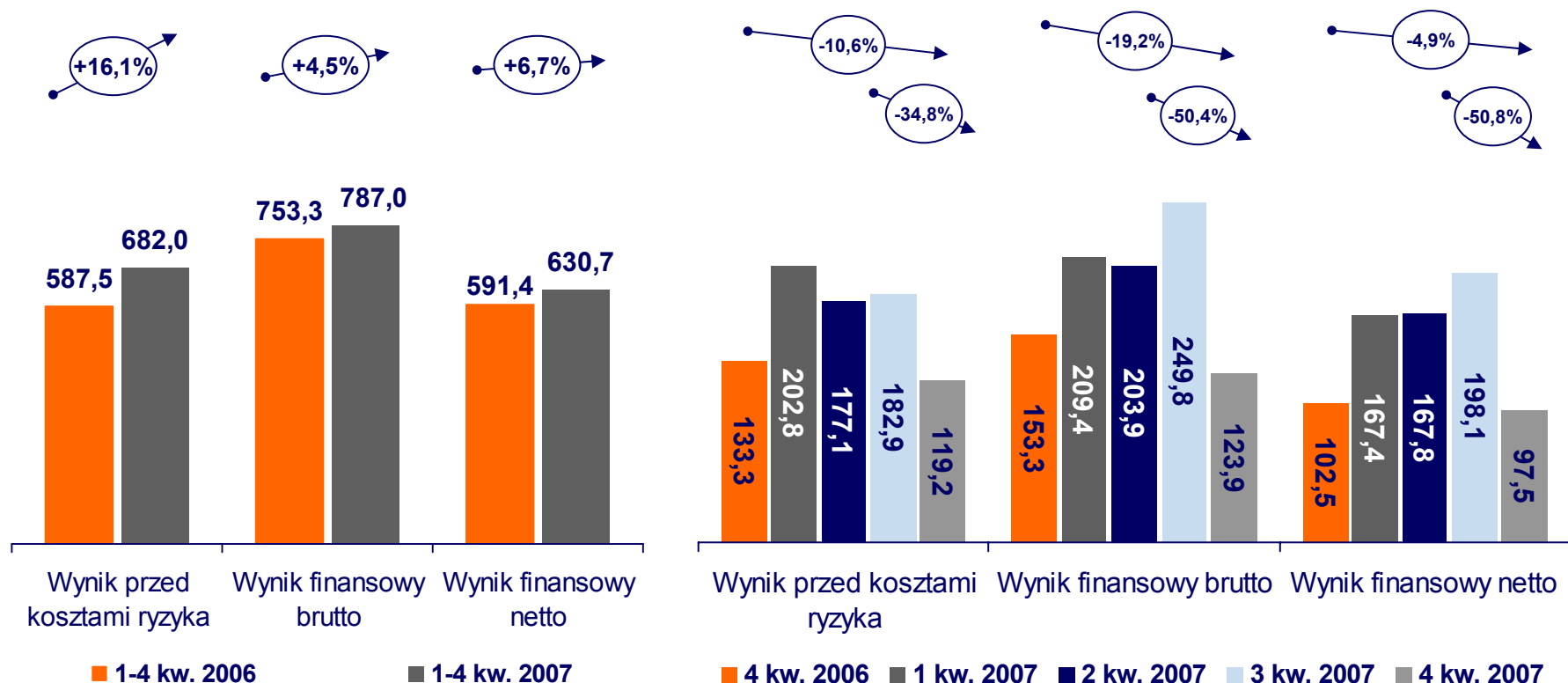
Wynik finansowy

- poprawa wyniku przed kosztami ryzyka o 16,1% w ujęciu rocznym



- Wzrost wyniku przed kosztami ryzyka o 16,1% r/r na skutek zwiększenia wielkości biznesowych
- Zastępowanie przychodów z rozwiązań rezerw przychodami z działalności podstawowej
- Słabsze wyniki w czwartym kwartale wynikające głównie z ujemnej wyceny instrumentów pochodnych związanej z brakiem rachunkowości zabezpieczeń w 2007 roku

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



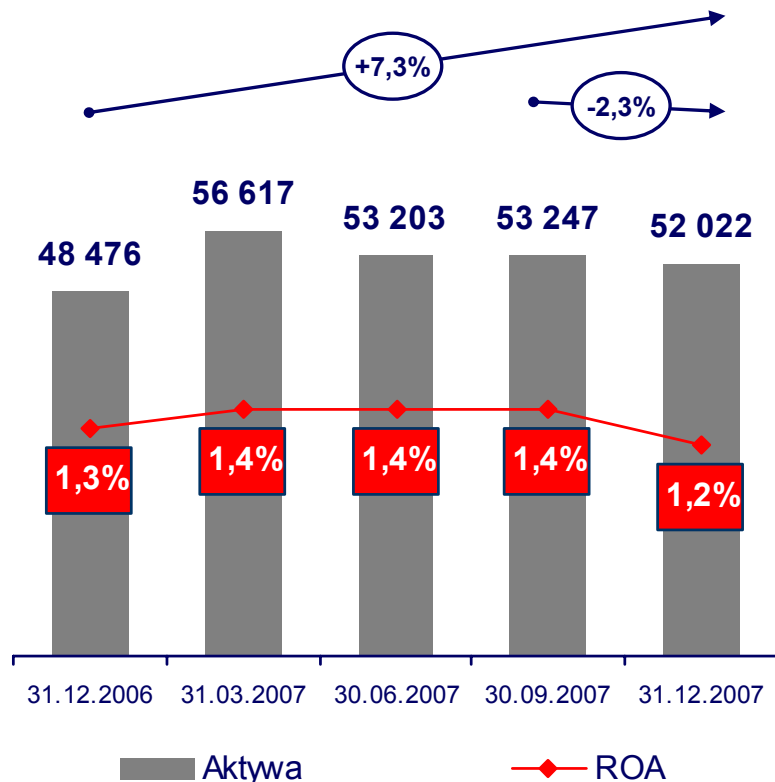
Aktywa, kapitały własne oraz wskaźniki rentowności

- utrzymanie rentowności na stabilnym poziomie w porównaniu do roku 2006

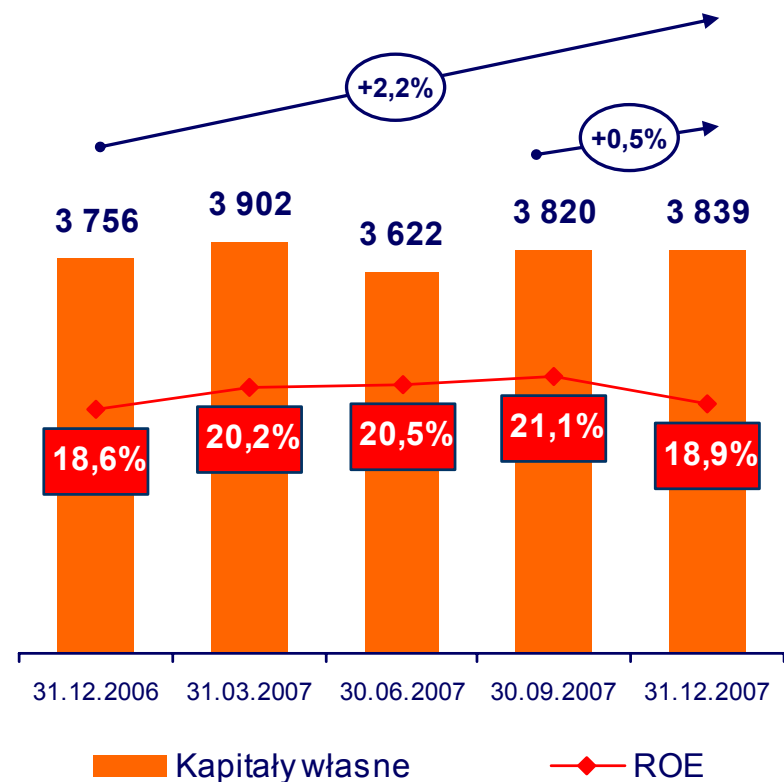


- Wzrost sumy bilansowej o 3,5 mld zł r/r wynikający przede wszystkim ze wzrostu depozytów klientów (o 5,9 mld zł)
- Utrzymanie wskaźników rentowności na stabilnym poziomie w porównaniu do roku 2006

Aktywa (w mln zł) / ROA :



Kapitały własne (w mln zł) / ROE :



Aktywa banku

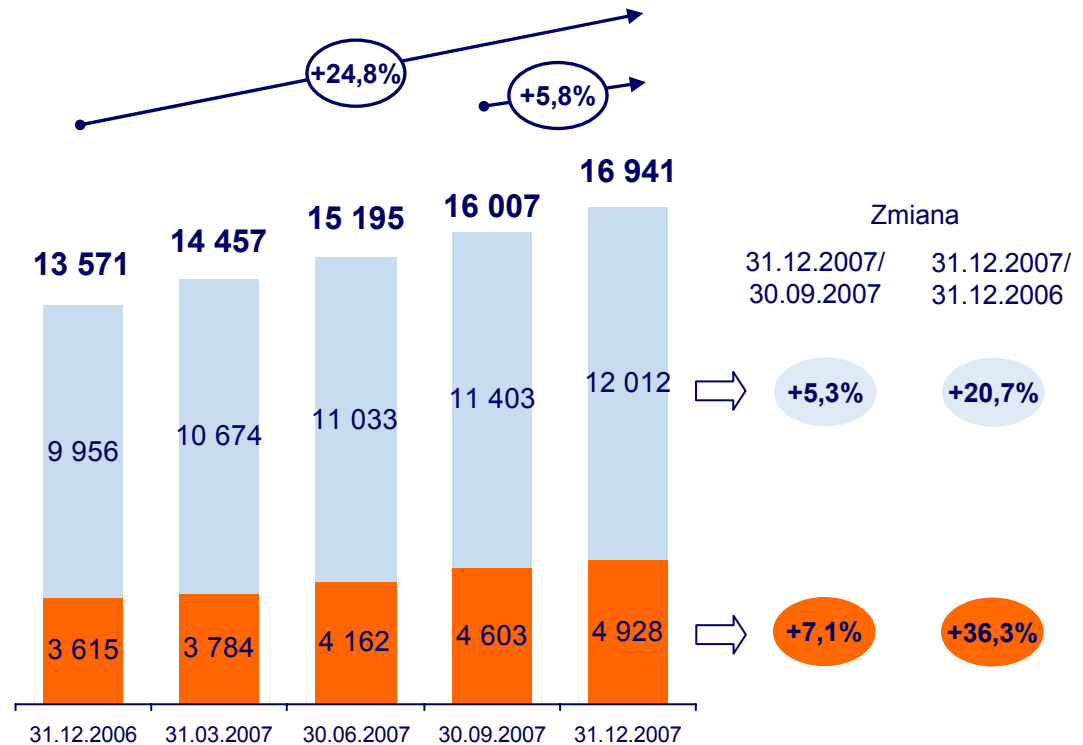
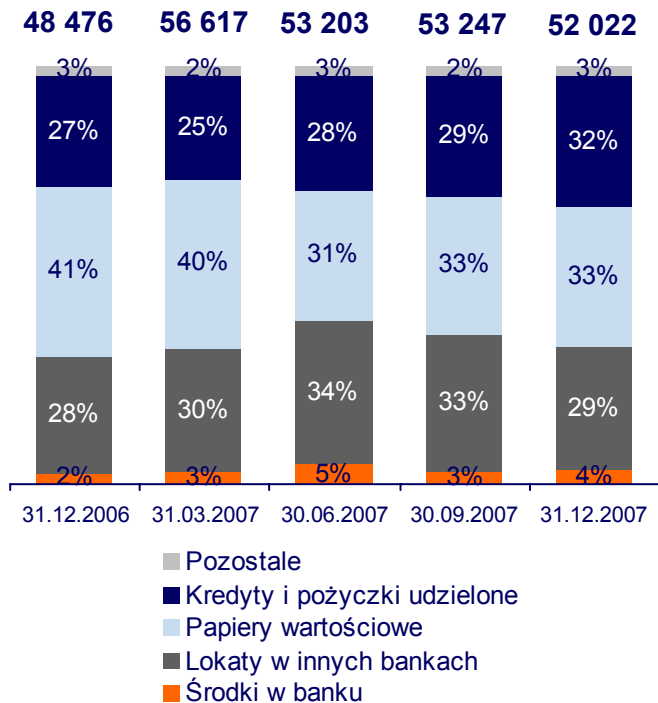
- wzrost wolumenu kredytów dla klientów o 24,8% r/r



- Wzrost akcji kredytowej, zarówno w segmencie klientów korporacyjnych (+20,7% r/r) jak i gospodarstw domowych (+36,3% r/r), wynikiem uatrakcyjnienia oferty produktowej, poprawy procesów obsługi klienta i wykorzystania dobrej koniunktury w gospodarce
- Dalszy wzrost udziału kredytów i pożyczek w strukturze aktywów banku do poziomu 32% na koniec 2007 roku

Struktura aktywów:

Kredyty dla klientów brutto (w mln zł):



■ Gospodarstwa domowe

■ Korporacje

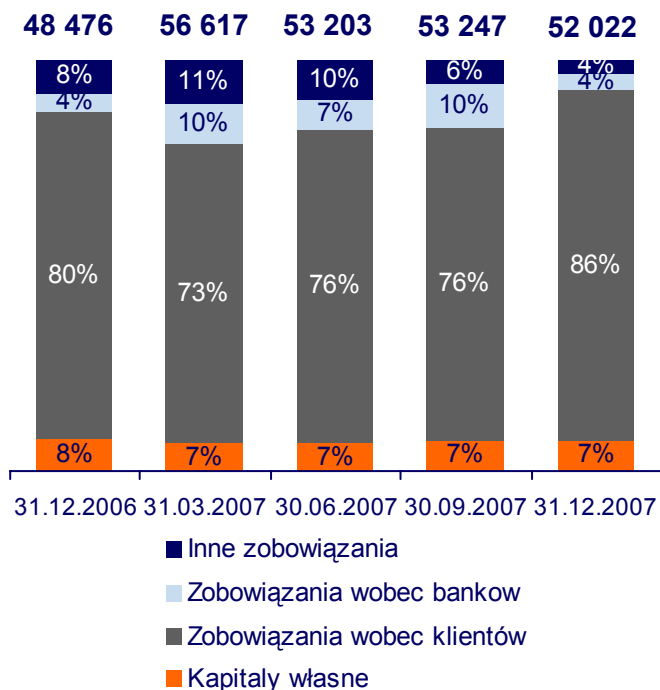
Pasywa banku

- wzrost wolumenu depozytów klientów o 18,3% r/r

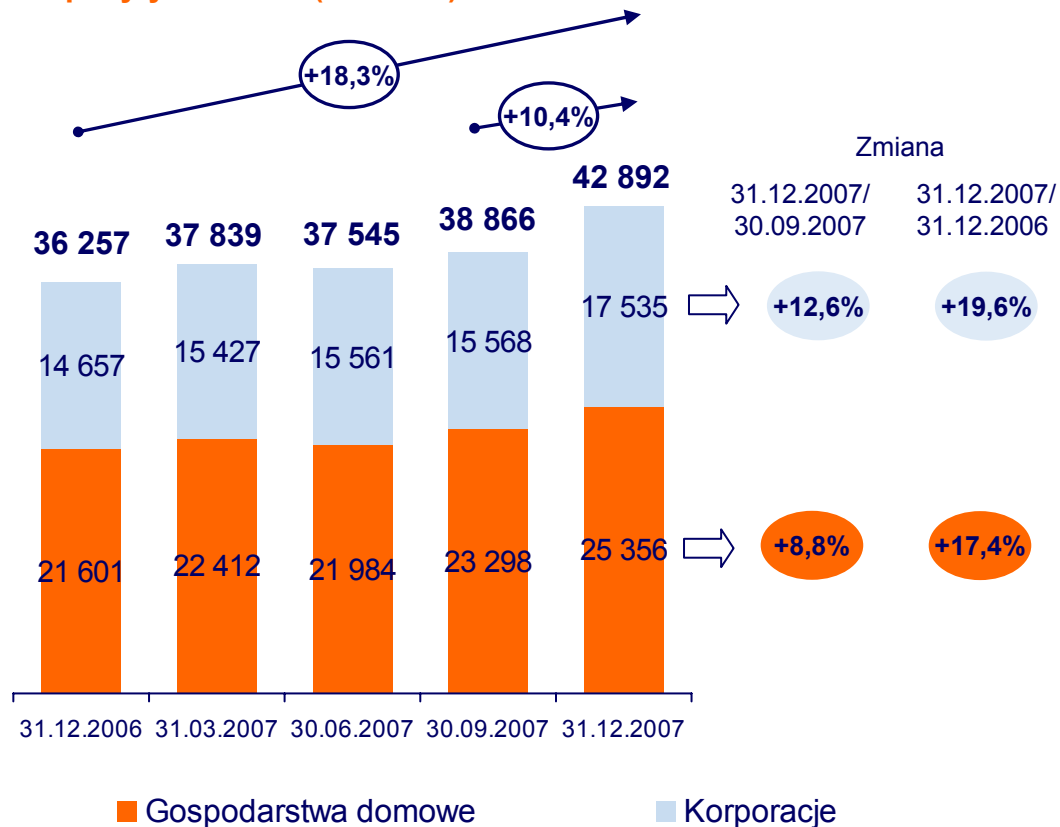


- Wyraźny wzrost wartości depozytów gospodarstw domowych w 2007 roku: o 17,4% r/r
- Wzrost depozyty klientów korporacyjnych o 19,6% r/r.
- Zwiększenie udziału zobowiązań wobec klientów w strukturze bilansu Banku do poziomu 86% na koniec 2007 roku

Struktura pasywów:



Depozyty klientów (w mln zł):



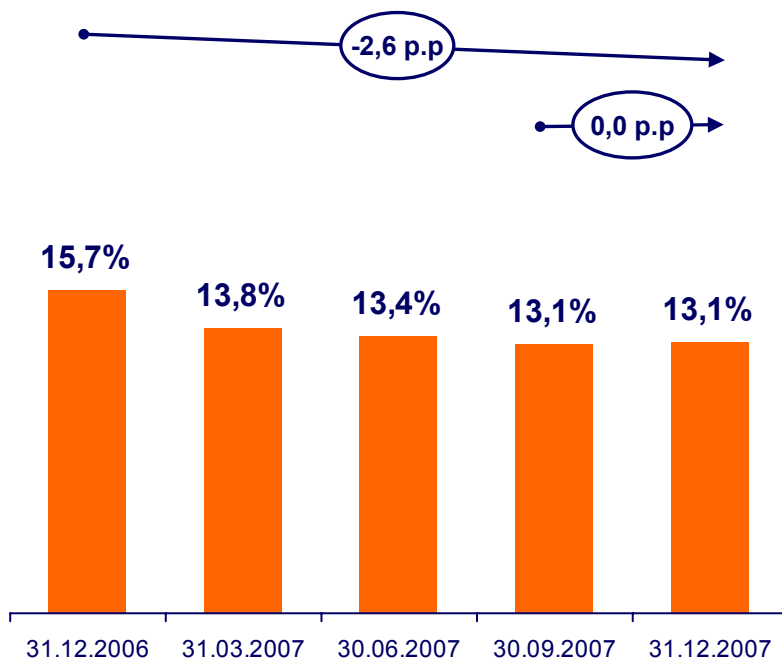
Wyłatalność oraz wskaźnik kredytów do depozytów

- utrzymanie wskaźnika wyłatalności na bezpiecznym poziomie

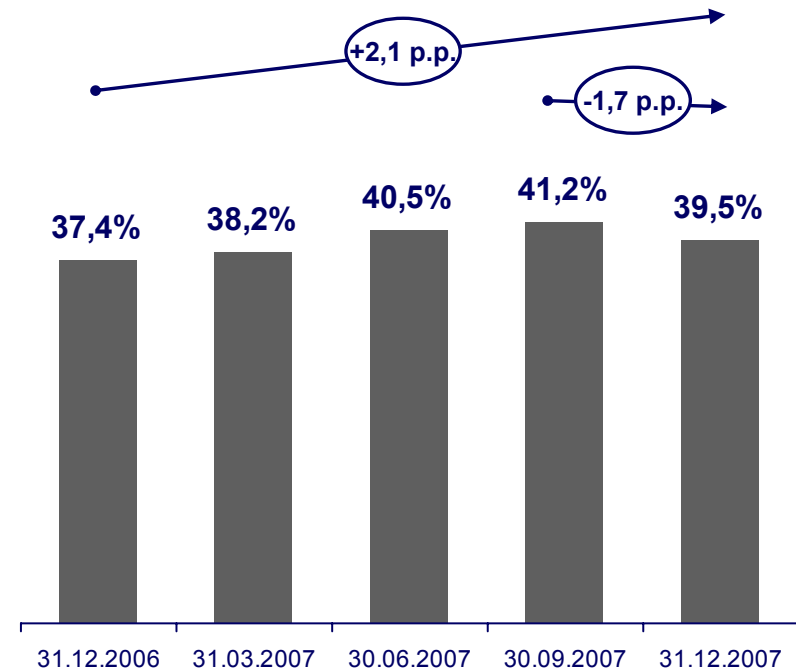


- Utrzymanie wartości współczynnika wyłatalności na bezpiecznym poziomie pomimo dalszego wzrostu akcji kredytowej
- Spadek wartości wskaźnika kredytów do depozytów w czwartym kwartale 2007 roku za sprawą znaczącego wzrostu wolumenu depozytów, zarówno w segmencie detalicznym jak i korporacyjnym

Współczynnik wyłatalności:



Wskaźnik kredytów do depozytów:



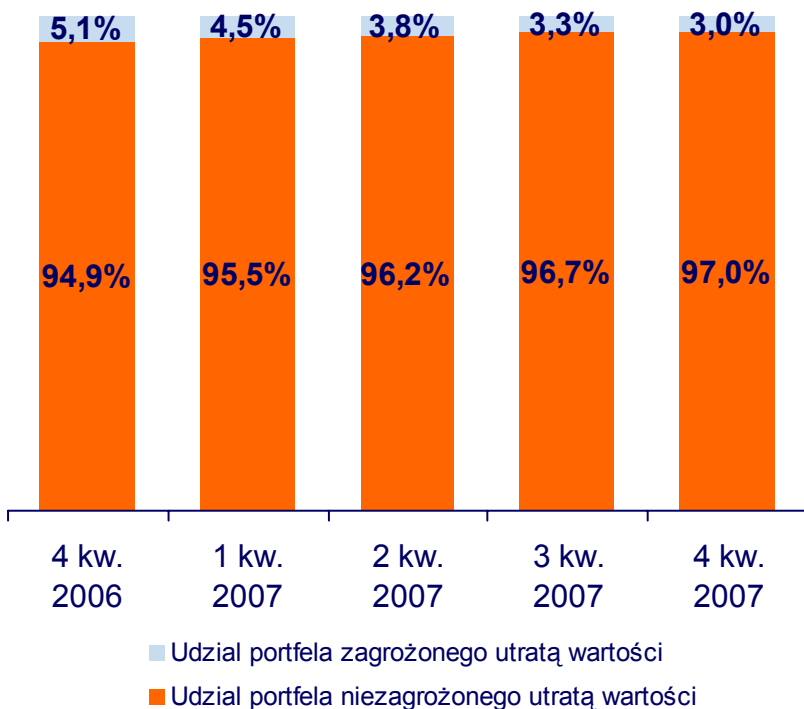
Portfel kredytowy oraz odpisy na utratę wartości

- dalszy spadek udziału portfela zagrożonego utratą wartości

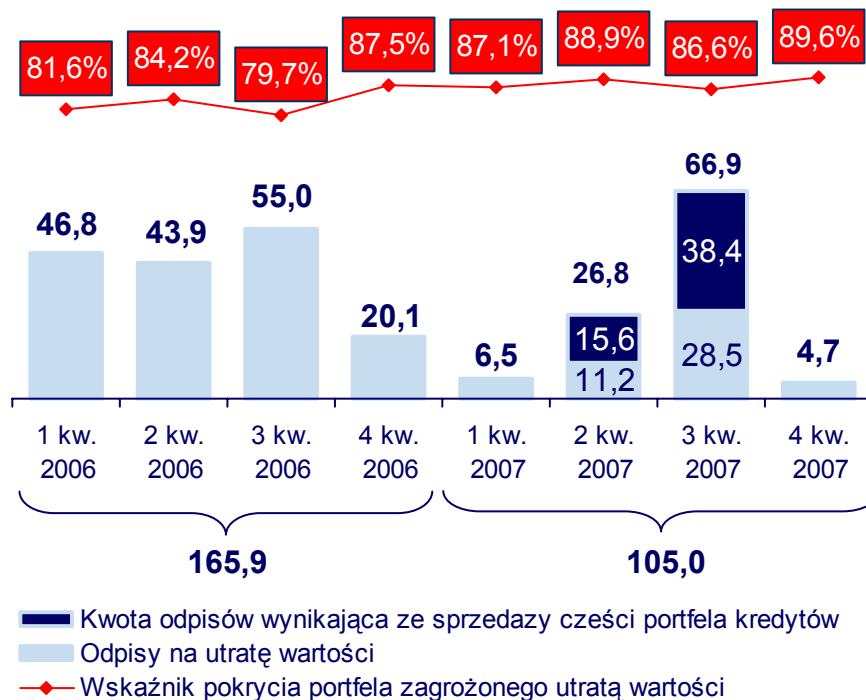


- Spadek udziału przychodów z rozwiązań rezerw w wyniku Banku.
- Utrzymanie ostrożnej polityki tworzenia zabezpieczeń w odniesieniu do portfela kredytów zagrożonych utratą wartości - wzrost wskaźnika pokrycia portfela zagrożonego utratą wartości do poziomu 89,6%
- Dalszy spadek udziału portfela zagrożonego utratą wartości w całości portfela

Udział portfela zagrożonego utratą wartości w całości portfela kredytowego:



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



Wyniki ING Banku Śląskiego

- rachunek wyników w ujęciu kwartalnym

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

w mln zł	2006				2007			
	1 kw.	2 kw.	3 kw.	4 kw.	1 kw.	2 kw.	3 kw.	4 kw.
Bankowość detaliczna	225,8	242,6	233,8	259,5	286,6	291,7	284,7	270,6
Bankowość korporacyjna	141,4	151,1	145,1	145,9	180,5	173,0	183,1	177,8
Operacje własne	79,9	63,2	67,1	66,5	70,1	54,7	71,5	23,0
<i>Działalność handlowa na własny rachunek</i>	44,6	19,6	28,1	43,2	39,6	23,8	38,8	-6,8
ALCO	35,4	43,6	39,1	23,3	30,4	30,9	32,8	29,8
Dochody z działalności operacyjnej	447,1	457,0	446,0	471,8	537,1	519,4	539,3	471,4
Koszty ogółem, w tym:	294,9	296,4	304,6	338,5	334,3	342,2	356,4	352,2
Koszty osobowe	139,9	139,4	138,8	161,4	152,0	169,6	172,0	193,7
Koszty marketingu	11,8	14,4	14,3	18,1	15,1	11,5	21,0	16,1
Amortyzacja	36,6	32,6	37,3	35,1	34,6	36,2	35,0	49,0
Pozostałe koszty	106,5	110,1	114,2	124,0	132,7	124,9	128,4	93,4
Wynik przed kosztami ryzyka	152,2	160,6	141,4	133,3	202,8	177,1	182,9	119,2
Saldo rezerw	46,8	43,9	55,0	20,1	6,5	26,8	66,9	4,7
Wynik brutto	199,0	204,5	196,5	153,3	209,4	203,9	249,8	123,9
CIT	-35,3	-33,0	-36,8	-50,3	-38,6	-34,3	-50,8	-26,4
Wynik netto	163,8	171,5	159,7	103,0	170,8	169,5	199,1	97,5
- przypadający na akcjonariuszy jednostki dominującej	162,4	169,7	156,8	102,5	167,4	167,8	198,1	97,5
- przypadający na udziały mniejszości	1,4	1,8	2,9	0,5	3,3	1,8	1,0	0,0