



Sprawozdanie z działalności ING Banku Śląskiego S.A. w 2006 roku

Spis treści

Spis treści.....	2
ZARZĄD BANKU.....	4
RADA NADZORCZA.....	4
List Przewodniczącej Rady Nadzorczej	5
List Prezesa Zarządu	7
I. GOSPODARKA POLSKA W 2006 ROKU	9
Podstawowe trendy w gospodarce	9
Polityka pieniężna	11
Rynek kapitałowy	11
Sektor bankowy	12
II. STRATEGIA I KIERUNKI ROZWOJU ING BANKU ŚLĄSKIEGO S.A.....	15
III. ING BANK ŚLĄSKI S.A. NA RYNKU BANKOWYM W 2006 ROKU	17
Źródła finansowania działalności – baza depozytowa	17
Działalność kredytowa	17
Bankowość detaliczna	19
Zakres oferty oraz wprowadzone zmiany	19
Obsługa zamożnych klientów	21
Rozwój oferty w zakresie finansowania potrzeb mieszkaniowych	22
Działalność depozytowa	22
Działalność kredytowa	23
Karty bankowe	24
Bankowość korporacyjna	24
Zakres oferty i wprowadzone modyfikacje	24
Zmiany w zasadach obsługi klientów	26
Działalność depozytowo-rozliczeniowa	27
Działalność kredytowa	28
Rynki pieniężne i kapitałowe	28
IV. DZIAŁALNOŚĆ SPÓŁEK NALEŻĄCYCH DO GRUPY KAPITAŁOWEJ ING BANKU ŚLĄSKIEGO S.A.....	30
Struktura grupy kapitałowej ING Banku Śląskiego S.A.	30
ING Securities S.A.	30
Śląski Bank Hipoteczny S.A.	32
Centrum Banku Śląskiego Sp. z o.o.	33
ING Nationale-Nederlanden Polska Powszechne Towarzystwo Emerytalne S.A.	34
ING BSK Development Sp. z o.o.	35
Solver Sp. z o.o.	35
V. ZARZĄDZANIE GŁÓWNYMI RODZAJAMI RYZYKA.....	36
Ryzyko kredytowe.....	36
Polityka i procedury kredytowe.....	36
Narzędzia pomiaru i monitorowania ryzyka	37
Organizacja procesu kredytowego	38
Jakość portfela kredytowego oraz stan rezerw celowych	38
Zarządzanie ryzykiem rynkowym	39
Adekwatność kapitałowa.....	41

Ryzyko operacyjne	41
VI. ROZWÓJ ORGANIZACJI I INFRASTRUKTURY ING BANKU ŚLĄSKIEGO S.A. W 2006 ROKU	43
Zmiany w organizacji ING Banku Śląskiego S.A.	43
Informatyka i Operacje	43
Rozwój elektronicznych kanałów dystrybucji	44
Sieć placówek bankowych	45
VII. ZASADY ŁADU KORPORACYJNEGO	47
Ocena działalności ING Banku Śląskiego S.A. w 2006 roku sporządzona przez Radę Nadzorczą	47
Struktura akcjonariatu ING Banku Śląskiego S.A.	48
Zmiany w organach statutowych Banku	49
Przestrzeganie dobrych praktyk ładu korporacyjnego	50
Wynagrodzenia członków Zarządu i Rady Nadzorczej ING Banku Śląskiego S.A.	51
Umowa z podmiotem uprawnionym do badania sprawozdań finansowych	52
VIII. OŚWIADCZENIA ZARZĄDU ING BANKU ŚLĄSKIEGO S.A. ...	53
Prawdziwość i rzetelność prezentowanych sprawozdań	53
Wybór podmiotu uprawnionego do badania sprawozdań finansowych	53
Dodatkowe informacje	53
<i>Zawarte umowy</i>	53
<i>Liczba i wartość tytułów egzekucyjnych</i>	53
IX. INFORMACJE DLA INWESTORÓW	54
Cena akcji ING Banku Śląskiego S.A.	54
Historia wypłaty dywidendy oraz propozycja w zakresie wypłaty dywidendy za 2006 rok	55
Kalendarium wydarzeń korporacyjnych w 2007 roku	56
X. RATINGI	57
XI. ODPOWIEDZIALNOŚĆ SPOŁECZNA	58
ING Bank Śląski S.A. w społeczeństwie	58
<i>Działalność charytatywna</i>	58
<i>Działalność na rzecz kultury i sztuki</i>	59
Zarządzanie kadrami	60
<i>Stan zatrudnienia</i>	60
<i>Polityka wynagrodzeń</i>	60
<i>Szkolenia</i>	61
Nagrody i wyróżnienia	62
XII. SYTUACJA FINANSOWA ING BANKU ŚLĄSKIEGO S.A. W 2006 ROKU	64
Struktura bilansu	64
<i>Aktywa</i>	64
<i>Pasywa</i>	65
Rachunek zysków i strat	66
<i>Zysk brutto i netto</i>	66
<i>Wynik z tytułu odsetek</i>	67
<i>Dochody pozaodsetkowe</i>	67
<i>Koszty działania</i>	67
<i>Odpisy na utratę wartości i rezerwy</i>	68
Rentowność	68

ZARZĄD BANKU

Stan na 31.12.2006

Brunon Bartkiewicz	– Prezes
Mirosław Boda	– Wiceprezes (od 1 sierpnia 2006 roku)
Ian Clyne	– Wiceprezes
Marlies van Elst	– Wiceprezes (od 1 sierpnia 2006 roku)
Michał Szczurek	– Wiceprezes
Benjamin van de Vrie	– Wiceprezes
Maciej Węgrzyński	– Wiceprezes

RADA NADZORCZA

Stan na 31.12.2006

Anna Fornalczyk	– Przewodnicząca
Cornelis Leenaars	– Zastępca Przewodniczącego
Wojciech Popiołek	– Sekretarz (od 27 kwietnia 2006 roku)
Ralph Hamers	– Członek (od 27 kwietnia 2006 roku)
Jerzy Hausner	– Członek (od 27 kwietnia 2006 roku)
Mirosław Kośmider	– Członek (od 27 kwietnia 2006 roku)
Marcus van der Ploeg	– Członek
Igno van Waesberghe	– Członek

List Przewodniczącej Rady Nadzorczej

Szanowni Państwo,

W imieniu Rady Nadzorczej, mam przyjemność po raz pierwszy przedstawić roczne wyniki działalności ING Banku Śląskiego S.A.

Prezentowane podsumowanie zawiera wnioski płynące z prowadzonej na bieżąco, w ciągu całego roku oceny funkcjonowania ING Banku Śląskiego S.A., zarówno jego wyników komercyjnych i finansowych jak i z przebiegu prac podejmowanych w sferze przebudowy instytucji, w tym stanu zaawansowania prac nad realizacją strategicznych projektów. Obok uczestniczenia w posiedzeniach Rady, większość z nas była także zaangażowana w prace wspierających Radę Nadzorczą komitetów, tj. Komitetu Audytorskiego oraz Komitetu ds. Compliance i Wynagrodzeń.

Neutralności i niezawisłości naszych ocen, jak i podejmowanych decyzji dotyczących działalności ING Banku Śląskiego S.A. sprzyja instytucja niezależnych członków Rady Nadzorczej. Aktualnie, w naszym ośmioosobowym składzie znajduje się czterech niezależnych członków, w tym Przewodnicząca Rady, wolnych od jakichkolwiek powiązań z Bankiem, jego akcjonariuszami lub pracownikami, które w istotny sposób mogłyby wpłynąć na ich zdolność do podejmowania bezstronnych decyzji.

Zdaniem Rady Nadzorczej, ING Bank Śląski S.A. wykorzystał w pełni w 2006 roku korzystną koniunkturę panującą w polskiej gospodarce. Świadczy o tym zarówno dynamiczny przyrost pozyskanych od klientów środków, nienotowany w Banku w ostatnich latach wzrost zaangażowania kredytowego, jak i znaczna poprawa wyników finansowych.

Odnotować należy przede wszystkim aktywizację działalności kredytowej i ponad 30 – procentowy przyrost należności kredytowych w Banku w ciągu 2006 roku. Uzyskany wzrost zaangażowania kredytowego zapewnił utrzymanie dotychczasowej pozycji ING Banku Śląskiego S.A. na rynku kredytowym, a rosnąca z miesiąca na miesiąc dynamika portfela kredytowego pozwalała jednocześnie sądzić, że w najbliższej perspektywie Bank istotnie zwiększy swoją rolę w finansowaniu polskiej gospodarki.

W 2006 roku, kolejny rok z rzędu, ING Bank Śląski S.A. uzyskał także bardzo dobre wyniki w zakresie pozyskiwania depozytów, zarówno od klientów indywidualnych, jak i podmiotów gospodarczych. W ciągu roku wartość środków ulokowanych na rachunkach w Banku przyrosła o około 5,6 mld zł, co oznacza że Bank pozyskał co dziesiątą nową złotówkę ulokowaną na rachunkach bankowych.

Do osiągnięć Banku należy także zaliczyć przebieg prac i efekty uzyskane w wyniku realizacji strategicznych projektów. Dzięki nim Bank m.in. poprawił efektywność procesów kredytowych, utworzył pierwsze placówki partnerskie, wprowadził nowy system wynagrodzeń, zaproponował zgodny z najlepszymi standardami system obsługi zamożnych klientów. Wszystkie te zmiany stanowią kolejny, ważny etap w procesie budowy instytucji zdolnej efektywnie działać w coraz bardziej konkurencyjnym otoczeniu.

2006 rok grupa kapitałowa ING Banku Śląskiego S.A. zamknęła zyskiem netto w wysokości 591,4 mln zł, czyli o 7,6% wyższym jak w poprzednim roku. Na szczególną uwagę zasługuje 6,1 –procentowy wzrost wyniku na działalności podstawowej, świadczący o rosnących możliwościach Banku w zakresie generowania zysków.

ING Bank Śląski S.A. dysponuje wysokim poziomem wyposażenia w kapitał oraz skutecznymi, dobrej jakości procedurami zarządzania ryzykiem pozwalającymi na dalszą bezpieczną ekspansję na rynku. Dlatego też, na wniosek Zarządu Banku, Rada Nadzorcza zarekomenduje Walnemu Zgromadzeniu Akcjonariuszy uchwalenie dywidendy w wysokości prawie 28 zł w przeliczeniu na 1 akcję. Jesteśmy przekonani, że zaproponowany poziom dywidendy zagwarantuje Akcjonariuszom satysfakcjonujący zwrot z zainwestowanego kapitału.

Dziękując Klientom za zaufanie, a Zarządowi i pracownikom Banku za ich zaangażowanie w rozwój instytucji, w imieniu całej Rady Nadzorczej deklaruję dalsze jej aktywne działanie na rzecz realizacji przyjętych kierunków rozwoju ING Banku Śląskiego S.A.

Z poważaniem,

List Prezesa Zarządu

Szanowni Akcjonariusze,

Z satysfakcją chciałbym poinformować, że w ciągu 2006 roku nastąpił istotny wzrost wartości ING Banku Śląskiego S.A. W grudniu 2006 roku wartość rynkowa Banku wynosiła prawie 10 mld zł, czyli wzrosła o 36% w ciągu roku.

Na wzrost wartości naszej firmy złożyła się zarówno ekspansja rynkowa, prowadząca do umocnienia pozycji ING Banku Śląskiego S.A. na wielu ważnych rynkach, takich jak depozyty gospodarstw domowych, złotowe kredyty hipoteczne, kredyty dla klientów instytucjonalnych, jak i poprawa efektywności działania wyrażająca się m.in. we wzroście wartości zysku w przypadającego na każdą złotówkę zainwestowanego kapitału.

Za jedno z głównych osiągnięć ING Banku Śląskiego S.A. w 2006 roku uznaję wyraźnie widoczną reaktywację akcji kredytowej. W grudniu 2006 roku należności kredytowe Banku wyniosły 13,0 mld zł, czyli były o prawie 1/3 wyższe jak rok wcześniej. Umocniliśmy przede wszystkim znacząco swoją pozycję w zakresie kredytowania klientów instytucjonalnych. Wzrosła także istotnie detaliczna akcja kredytowa Banku, głównie na skutek wzrostu należności z tytułu złotych kredytów hipotecznych.

Jednocześnie zanotowaliśmy dalszą poprawę jakości portfela kredytowego. Drugi rok z rzędu, ING Bank Śląski S.A. charakteryzował się jedną z najlepszych wśród dużych, uniwersalnych banków jakością swoich należności od klientów. W grudniu 2006 roku udział należności zagrożonych utratą wartości w portfelu kredytowym Banku wynosił 5,0% podczas gdy w całym sektorze bankowym ukształtował się na poziomie 7,4%.

W 2006 roku z dużym powodzeniem realizowaliśmy także dotychczasową ekspansję na rynku depozytowym. W grudniu ogólna wartość środków ulokowanych na rachunkach w Banku wyniosła 36,3 mld zł, czyli była o prawie 1/5 wyższa w porównaniu z grudniem poprzedniego roku. Umocniliśmy tym samym znacznie swoją pozycję zarówno na rynku depozytów detalicznych jak i korporacyjnych. Ważną rolę w tym procesie odegrały działania zmierzające do zapewnienia stałej atrakcyjności kluczowego produktu depozytowego Banku, jakim jest Otwarte Konto Oszczędnościowe. W 2006 roku liczba klientów posiadających OKO przekroczyła 1 mln.

W 2006 roku poczyniliśmy kolejny, ważny krok na drodze do pełnej realizacji idei *Banku dla klienta*. Podnieśliśmy istotnie atrakcyjność naszej oferty, m.in. dzięki: zaoferowaniu nowych form finansowania działalności, wprowadzeniu zmian w produktach hipotecznych, wdrożeniu nowych rodzajów kart kredytowych oraz usług związanych z kartami płatniczymi. Poprawiła się także dostępność produktów i usług Banku w wyniku uruchomienia pierwszych placówek partnerskich, budowy sieci Centrów Bankowości Prywatnej oraz rozszerzenia funkcjonalności systemów bankowości elektronicznej. Przykładaliśmy także duże znaczenie do dotrzymywania obietnic i do podniesienia jakości świadczonych usług, czemu sprzyjały przede wszystkim zmiany w procesach i procedurach kredytowych, wdrażanie podejścia procesowego do zarządzania Bankiem, wprowadzenie nowego systemu wynagrodzeń, zakończenie prac nad nowym systemem zarządzania reklamacjami oraz udoskonalenie zasad ładu korporacyjnego.

Zgodnie z filozofią działania naszej instytucji, która uznaje że kreowanie długoterminowej wartości oznacza odpowiedzialność nie tylko w stosunku do akcjonariuszy, ale także w odniesieniu do klientów, pracowników, partnerów biznesowych oraz społeczeństwa, aktywnie działaliśmy na rzecz rozwoju społecznego. Podobnie jak w latach poprzednich, szczególną wagę przykładaliśmy do pomocy chorym dzieciom oraz stwarzania równych szans dla najmłodszych z najuboższych obszarów naszego kraju. Zachęcaliśmy także naszych pracowników do podejmowania działań społecznych, np. w formie wolontariatu.

W 2006 roku ING Bank Śląski S.A. osiągnął bardzo dobre wyniki finansowe. Zysk netto grupy kapitałowej Banku wyniósł 591,4 mln zł wobec 549,5 mln zł w poprzednim roku. Wskaźnik zwrotu z kapitału (ROE) osiągnął poziom 18,6% wobec 18,2% w 2005 roku.

Nie zamierzamy spoczywać na laurach. W 2007 roku będziemy kontynuować przyjętą strategię ekspansji, ze szczególnym naciskiem na dalszą aktywizację działalności na rynku kredytowym. Służyć temu będzie wprowadzenie nowych technologii, takich jak marketingowe bazy danych, nowa aplikacja Front-End, wprowadzenie nowych rozwiązań do obsługi kart bankowych. Nie zapomnimy także o przedsięwzięciach zmierzających do podniesienia efektywności działania bowiem tylko zrównoważony rozwój instytucji zapewni dalszy, systematyczny wzrost wartości ING Banku Śląskiego S.A.

Na zakończenie, chciałbym podziękować wszystkim pracownikom grupy kapitałowej ING Banku Śląskiego S.A. za codzienny wysiłek budujący wartość naszej instytucji. Składam także podziękowanie Radzie Nadzorczej za zaufanie i merytoryczne wsparcie Zarządu w realizacji strategii firmy.

Z wyrazami szacunku,

I. GOSPODARKA POLSKA W 2006 ROKU

Podstawowe trendy w gospodarce

Produkt Krajowy Brutto

W 2006 roku polska gospodarka znajdowała się na ścieżce dynamicznego i zrównoważonego rozwoju. W wyniku rosnącej z kwartału na kwartał dynamiki, w 2006 roku Produkt Krajowy był o 5,8% wyższy niż w poprzednim roku. Tym samym, Polska zanotowała najwyższe od połowy 2004 roku tempo rozwoju gospodarczego i jedno z najwyższych w krajach należących do Unii Europejskiej.

Korzystna była także struktura czynników wzrostu gospodarczego. Główną lokomotywą ożywienia w polskiej gospodarce były inwestycje. Wysoki stopień wykorzystania mocy produkcyjnych, rosnące koszty pracy oraz dostępność środków unijnych skłaniały przedsiębiorców do podejmowania na szeroką skalę przedsięwzięć inwestycyjnych. Według wstępnych danych, w 2006 roku nakłady brutto na środki trwałe były o 16,7% wyższe niż w poprzednim roku. Znaczna kontrybucja inwestycji we wzrost gospodarczy stanowiła jednocześnie dobrą zapowiedź na przyszłość wskazując na stabilne, wzrostowe perspektywy polskiej gospodarki w nadchodzących miesiącach.

Znacznie szybciej niż w poprzednich latach rosło także spożycie indywidualne. W następstwie przyrostu liczby zatrudnionych w gospodarce, wzrostu przeciętnej płacy, znacznych transferów pieniężnych od osób pracujących zagranicą, a także na skutek złagodzenia dostępu do kredytów bankowych, w 2006 roku przeznaczono na konsumpcję indywidualną o 5,2% więcej środków niż w poprzednim roku.

Rozwijała się także w szybkim tempie wymiana handlowa Polski z zagranicą. W 2006 roku wartość eksportu w ujęciu złotowym była o 16,1% wyższa niż w 2005 roku. Rosnący popyt wewnętrzny doprowadził także do szybkiego wzrostu importu (wzrost o 17,7 % w skali roku). Co spowodowało, że mimo dużej nadwyżki w transferach bieżących z tytułu napływu funduszy z UE i środków przekazywanych do kraju przez Polaków pracujących zagranicą, w 2006 roku deficyt obrotów bieżących wzrósł do poziomu 21,7 mld zł.

Rynek pracy i poziom wynagrodzeń

Ożywiony wzrost gospodarczy i dobra sytuacja finansowa przedsiębiorstw skutkowały wyraźną poprawą sytuacji na rynku pracy. W ciągu 2006 roku zatrudnienie w sektorze przedsiębiorstw wzrosło o 4,1%. W grudniu 2006 roku bez pracy pozostawało 2 309,4 tys. osób, czyli o 16,7% mniej niż w końcu 2005 roku. Obok poprawy sytuacji na rynku pracy, na poziom stopy bezrobocia w Polsce korzystnie wpływały także wyjazdy Polaków do pracy zagranicę. W rezultacie tych zjawisk, stopa bezrobocia spadła do najniższego na przestrzeni ostatnich sześciu lat poziomu i w końcu 2006 roku wynosiła 14,9%.

Kurcząca się podaż wykwalifikowanych pracowników stała się bodźcem do wzrostu przeciętnych wynagrodzeń. W 2006 roku średnia płaca w sektorze przedsiębiorstw ukształtowała się na poziomie o 5,1% wyższym w stosunku do 2005 roku. Wzrost wynagrodzeń nie wywoływał jednakże napięć inflacyjnych bowiem towarzyszyła mu wysoka dynamika produktywności w gospodarce. Przykładowo, w 2006 roku wydajność pracy w przemyśle była o 9,4% wyższa niż przed rokiem.

Inflacja

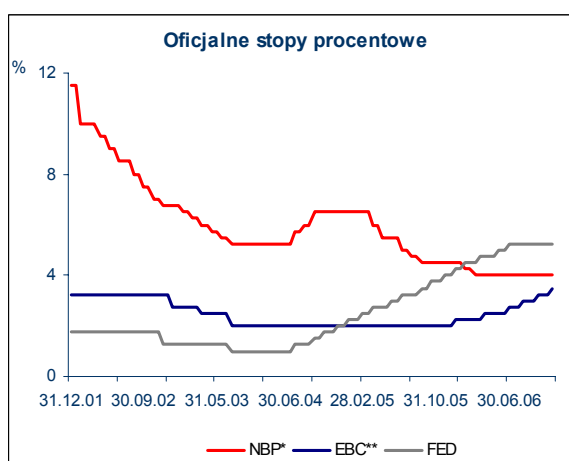
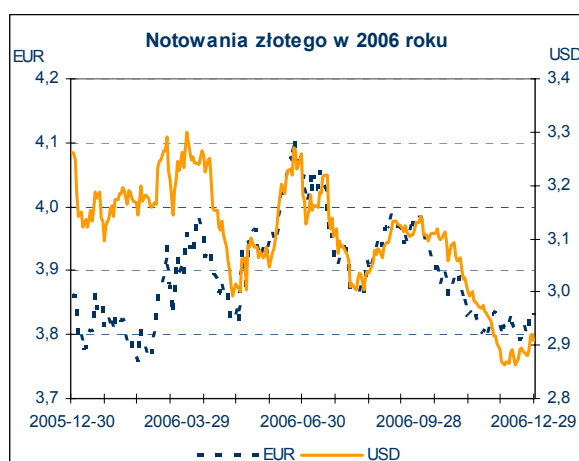
Po wielu miesiącach rekordowo niskiej inflacji towarzyszącej dobrym wynikiem gospodarczym, wiosną 2006 roku – wraz ze wzrostem cen paliw i energii – nadszedł okres wyższego wzrostu cen. W sierpniu i we wrześniu ceny były o 1,6% wyższe niż rok wcześniej. W październiku inflacja ponownie znalazła się poniżej dolnej granicy dopuszczalnego przedziału odchyień od celu banku centralnego, tj. poniżej 1,5%. Ostatecznie, Polska zakończyła 2006 rok z inflacją na poziomie 1,4% w ujęciu rocznym (czyli z jedną z najniższych w Europie). Zanotowany w grudniu poziom wskaźników bazowych inflacji wskazywał jednocześnie, że fundamentalna presja na wzrost cen była nadal słaba.

Rynek walutowy

2006 rok charakteryzował się znaczną zmiennością na rynku walutowym. W pierwszych miesiącach roku kursy złotego względem głównych walut były relatywnie stabilne. W czerwcu przyszło jednakże osłabienie złotego spowodowane w głównej mierze redukcją zaangażowania inwestorów w aktywa obciążone większym ryzykiem w związku z wysokim poziomem stóp procentowych w Stanach Zjednoczonych, wzrostem oczekiwań na szybkie podwyżki stóp procentowych w strefie euro oraz przeceną innych walut Regionu. Późnym latem – przede wszystkim pod wpływem zmian na rynkach globalnych ale i z powodu dobrej kondycji polskiej gospodarki oraz przyspieszenia napływu funduszy unijnych – nastąpiło uspokojenie na rynku walutowym oraz powrócił trend aprecjacyjny polskiej waluty. W sumie, w ciągu 2006 roku złoty umocnił się względem dolara amerykańskiego o 10,8% oraz w relacji do euro o 0,7%.

Budżet państwa

Za sprawą lepszych niż przewidywano warunków makroekonomicznych, w 2006 roku deficyt budżetu państwa wyniósł 25,1 mld zł i był o 17,9% mniejszy od zaplanowanego. W 2006 roku dochody budżetu wyniosły 195,3 mld zł, co stanowiło 101,2% zaplanowanej kwoty. Przekroczenie planu dochodów nastąpiło głównie dzięki dużo większym dochodom z PIT (zwłaszcza od przedsiębiorstw rozliczających się według liniowej stawki 19%), większym dochodom z VAT oraz dochodom niepodatkowym (w tym z tytułu dywidend). Wydatki ukształtowały się na poziomie 222,8 mld zł, co stanowiło 98,6% kwoty ujętej w budżecie.



* Stopa referencyjna

** Minimalna oferowana stopa procentowa podstawowych operacji refinansujących

Polityka pieniężna

W wyniku dwóch obniżek – przeprowadzonych w styczniu i lutym – stopy procentowe NBP spadły w 2006 roku do najniższego w historii poziomu i wynosiły:

- stopa referencyjna – 4,00%,
- stopa redyskonta weksli – 4,25%,
- stopa lombardowa – 5,50%,
- stopa depozytowa – 2,50%.

Latem 2006 roku, pod wpływem sytuacji krajowej (charakteryzującej się szybko rosnącym popytem krajowym oraz wyższą inflacją), jak również panującej na rynkach globalnych (podwyżki stóp w wielu krajach oraz zwiększona awersja do ryzyka na rynkach finansowych), zaczęły pojawiać się głosy analityków o możliwości podniesienia oficjalnych stóp procentowych. Na podstawie ocen sytuacji w polskiej gospodarce, Rada Polityki Pieniężnej utrzymała do końca 2006 roku stopy procentowe na niezmiennym poziomie. Jednocześnie w Informacji po ostatnim w 2006 roku swym posiedzeniu Rada stwierdziła, że „analiza perspektyw inflacji sygnalizuje, że utrzymanie inflacji blisko celu inflacyjnego 2,5% w średnim okresie może wymagać zacieśnienia polityki pieniężnej”.

Rynek kapitałowy

2006 rok – mimo wiosennej korekty wywołanej głównie zmniejszeniem zainteresowania inwestorów rynkami wschodzącymi – okazał się bardzo dobrym rokiem dla polskiego rynku kapitałowego.

Niskie oprocentowanie depozytów w warunkach znacznej poprawy kondycji finansowej społeczeństwa i firm jak również sentyment, jakim darzył międzynarodowy kapitał rynki wschodzące, przyczyniły się do dynamicznego wzrostu cen akcji spółek notowanych na warszawskiej giełdzie. W ciągu 2006 roku stopa zwrotu z inwestycji w akcje spółek notowanych na warszawskiej giełdzie osiągnęła poziom 41,6%. Najwięcej zyskali inwestorzy lokujący środki w akcje małych i średnich spółek. Indeksy MIDWIG i WIRR wzrosły odpowiednio: o 69 i 132 procent.

W końcu 2006 roku wartość krajowych spółek notowanych na Warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych zbliżyła się do 438 mld zł, zaś kapitalizacja zagranicznych spółek przekroczyła poziom 198 mld zł. Co oznacza, że Warszawska Giełda Papierów Wartościowych wysunęła się na pozycję drugiej co do wielkości – po wiedeńskiej – giełdy w Europie Środkowo-Wschodniej.

W ciągu roku na parkiecie w Warszawie zadebiutowało 38 spółek, a łączna wartość emisji 88 nowych ofert publicznych wyniosła 9,2 mld zł. Na szczególną uwagę zasługuje fakt, że w odróżnieniu od poprzednich lat, w 2006 roku znaczną część ofert pierwotnych stanowiły oferty małych i średnich spółek. Tym samym, giełda powoli stawała się naturalnym sposobem finansowania rozwoju dla szerokiego kręgu polskich przedsiębiorstw.

Wraz ze wzrostem indeksów oraz liczbą notowanych spółek rosły także obroty giełdowe. W czasie obrotów sesyjnych w 2006 roku zmieniły właściciela akcje o wartości 320,3 mld zł,

czyli o 83% wyższej niż w poprzednim roku. Dynamicznie rozwijały się także inne rynki, i tak: obroty na rynku kontraktów terminowych wzrosły o 59%, zaś na rynku opcji o 68%.

Korzystna koniunktura giełdowa wynikała także z rosnącego zainteresowania Polaków lokowaniem oszczędności w fundusze inwestycyjne. W grudniu 2006 roku wartość aktywów netto funduszy inwestycyjnych zbliżyła się do 100 mld zł i wynosiła 98,8 mld zł. W 2006 roku dynamika wartości aktywów funduszy inwestycyjnych przekroczyła 61%, niewiele odbiegając od rekordowego wzrostu z 2005 roku.

Zachętą dla klientów do inwestowania oszczędności w fundusze inwestycyjne była zarówno hossa na giełdzie jak i stale rozszerzająca się oferta towarzystw. W końcu 2006 roku liczba zarejestrowanych funduszy i subfunduszy przekroczyła 260 produktów, czyli przyrosła o 35% w ciągu roku.

Szczególnie dynamicznie wzrastały aktywa funduszy inwestujących środki w akcje zagranicznych i polskich spółek (w tym w akcje małych i średnich spółek) oraz aktywa funduszy mieszanych (tj. zrównoważonych i aktywnej alokacji). W rezultacie tych tendencji, w ciągu 2006 roku zmieniła się struktura aktywów funduszy inwestycyjnych. Wzrosło znaczenie funduszy mieszanych oraz polskich akcji głównie kosztem funduszy polskich papierów dłużnych oraz pieniężnych i gotówkowych.

Rok 2006 był przede wszystkim dobry dla towarzystw inwestycyjnych należących do grup kapitałowych, w ramach których działają także duże banki detaliczne. Środki z depozytów bankowych stanowiły bowiem w znacznej części źródło nowych środków lokowanych w jednostki funduszy inwestycyjnych.

Korzystnej koniunkturze giełdowej towarzyszyły także zmiany jakościowe na rynku kapitałowym. Pojawiły się m.in. nowe instrumenty, takie jak: transakcje pakietowe instrumentami pochodnymi oraz produkty strukturyzowane.

Przewiduje się, że 2007 rok będzie także pomyślny dla polskiego rynku kapitałowego. Debiut na giełdzie zapowiedziało 60 spółek. W marcu 2007 roku zmieniono zasady konstrukcji indeksów giełdowych w celu zapewnienia większej ich przejrzystości oraz dostosowujące je do wzrostu skali operacji na rynku giełdowym. W 2007 roku powstanie jeszcze nowy rynek dla małych spółek o dużym potencjale wzrostu oraz uruchomiona zostanie nowa witryna internetowa, dostarczająca informacje i analizy dla inwestorów.

Sektor bankowy

Główne tendencje

Sektor bankowy skorzystał w pełni z ożywienia panującego w polskiej gospodarce. Rosło przede wszystkim zapotrzebowanie na usługi bankowe, co znalazło swe odzwierciedlenie we wzroście podstawowych agregatów pieniężnych, i tak:

- Na skutek poprawy sytuacji dochodowej klientów, spadku stóp procentowych jak i utrzymującej się tendencji do łagodzenia warunków udzielania kredytów, w grudniu 2006 roku należności kredytowe sektora bankowego od gospodarstw domowych wzrosły do poziomu 188,5 mld zł (o 33,4% w relacji do grudnia 2005 roku). Przyrost ten zanotowano przede wszystkim za sprawą dynamicznego rozwoju kredytów mieszkaniowych. Przy czym, klienci preferowali – z uwagi na niższe oprocentowanie

– kredyty mieszkaniowe w walutach obcych. Chociaż wprowadzenie z dniem 1 lipca 2006 roku Rekomendacji S Komisji Nadzoru Bankowego dotyczącej dobrych praktyk w zakresie ekspozycji kredytowych zabezpieczonych hipotecznie nieco osłabiło tempo rozwoju tego rynku, to i tak w skali całego 2006 roku kredyty mieszkaniowe w walutach obcych przyrosły o około 55%.

- Po latach spadków, ożywił się także rynek kredytów dla klientów korporacyjnych. W końcu 2006 roku zaangażowanie kredytowe sektora bankowego w odniesieniu do klientów instytucjonalnych¹ osiągnęło poziom 178,8 mld zł, czyli było o 14,4% wyższe w porównaniu z końcem 2005 roku. Wzrost ten był rezultatem wyraźnego zwiększenia aktywności w sferze inwestycji oraz zmian w politykach kredytowych banków, polegających głównie na jej łagodzeniu w stosunku do małych i średnich firm.
- W umiarkowanym tempie przez większość część roku rosły depozyty gospodarstw domowych. Ostatecznie, w końcu grudnia 2006 roku wartość zobowiązań sektora bankowego wobec gospodarstw domowych ukształtowała się na poziomie 242,8 mld zł², czyli była o 10,0% wyższa niż w grudniu 2005 roku.
- Utrzymująca się dobra kondycja finansowa podmiotów gospodarczych znajdowała odbicie w rosnącym stanie środków klientów instytucjonalnych na rachunkach w bankach. W końcu 2006 roku wzrosły one do poziomu 175,3 mld zł, tj. przyrosły o 22,1% w relacji do końca grudnia 2005 roku.

Wyniki finansowe sektora

W końcu grudnia 2006 roku aktywa polskich banków komercyjnych osiągnęły poziom 683,9 mld zł, czyli przyrosły o 16,1% w ciągu roku.

Według wstępnych danych, w 2006 roku zysk netto sektora bankowego wyniósł 10,7 mld zł, przekraczając o 17% poziom osiągnięty w 2005 roku. W odróżnieniu od poprzednich lat, kiedy głównym motorem wzrostu zysków były redukcje kosztów działania i malejące koszty ryzyka, w 2006 roku główny wpływ na poprawę wyników finansowych banków miały rosnące przychody. Rosły one pod wpływem przyrostu wolumenów komercyjnych, którym towarzyszyły przesunięcia w strukturze bilansu (po stronie aktywów na rzecz wyżej oprocentowanych należności kredytowych od osób prywatnych, a w pasywach w kierunku przyrostu udziału depozytów bieżących), jak i wzrostu sprzedaży produktów inwestycyjnych i ubezpieczeniowych. Zwiększyły się także znacznie dochody banków z tytułu dywidend otrzymanych od podmiotów zależnych.

Wzrost zysków banków w 2006 roku spowalniał przyrost kosztów działania. Zwiększyły się przede wszystkim koszty personelu głównie za sprawą rosnącej liczby pracowników, wzrostu przeciętnych wynagrodzeń (m.in. z uwagi na rosnącą konkurencję o wysokiej klasy specjalistów) oraz zwiększających się kosztów funkcjonowania systemów motywacyjnych. Banki przeznaczyły także znaczne nakłady finansowe na dostosowanie systemów informatycznych i sprawozdawczych do wymagań dyrektywy CRD.

¹ Łącznie dla następujących podsektorów: przedsiębiorstw, niekomercyjnych instytucji działających na rzecz gospodarstw domowych, niemonetarnych instytucji finansowych, instytucji samorządowych oraz funduszy ubezpieczeń społecznych.

² Łącznie z depozytami powyżej 2 lat.

Polepszyła się znacznie w ciągu 2006 roku jakość portfeli kredytowych banków. W grudniu 2006 roku kredyty zagrożone przedstawiały 7,4% należności kredytowych banków (11,0% w końcu 2005 roku). Obok dynamicznego wzrostu zaangażowania kredytowego, poprawie jakości portfeli kredytowych sprzyjały także: lepsza sytuacja ekonomiczno-finansowa klientów, zmiana struktury należności polegająca na wzroście udziału w całości zaangażowania mniej ryzykownych kredytów na nieruchomości, działania podejmowane przez niektóre banki w zakresie porządkowania bilansów, takie jak: spisanie kredytów straconych do ewidencji pozabilansowej, sprzedaż portfela wierzytelności funduszom sekurytyzacyjnym.

Rozwój placówek bankowych

Znaczny potencjał wzrostu rynku bankowości detalicznej spowodował, że 2006 roku utrzymały się – zapoczątkowane już w 2005 roku – tendencje w zakresie przyrostu liczby zatrudnionych, jak i liczby placówek bankowych. Zwiększenie liczby oddziałów i pracowników zaobserwowano przede wszystkim w dynamicznie rozwijających się średnich bankach detalicznych, operujących na rynku kredytów mieszkaniowych i konsumpcyjnych.

Otoczenie prawne

W marcu 2006 roku Komisja Nadzoru Bankowego wydała Rekomendację S, dotyczącą dobrych praktyk w zakresie ekspozycji kredytowych zabezpieczonych hipotecznie. Zawiera ona wiele jakościowych wymagań dotyczących kredytów walutowych, z których najważniejszy stanowi wyższy wymóg w zakresie zdolności kredytowej klienta ubiegającego się o kredyt walutowy. Prowadzono także prace zmierzające do wprowadzenia wymogów ilościowych na ekspozycje walutowe dla gospodarstw domowych.

Banki przygotowywały się także do wdrożenia Nowej Umowy Kapitałowej (Bazylii II). Zdaniem nadzoru bankowego, po wejściu w życie Bazylii II współczynnik wypłacalności polskich banków obniży się o 1-2 p.p. za sprawą większego obciążenia banków ryzykiem operacyjnym, przy jednoczesnym spadku wagi ryzyka należności od klientów detalicznych. Ze względu na aktualnie wysokie współczynniki wypłacalności, większość banków nie powinna się obawiać ujemnego wpływu Nowej Umowy Kapitałowej na możliwości ekspansji na rynku kredytowym.

Gospodarka Polski w latach 2000–2007

Wyszczególnienie	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007P
Przyrost PKB (%)	4,0	1,1	1,4	3,8	5,3	3,5	5,8	6,0
Deficyt budżetowy (% PKB)	-2,0	-5,3	-5,0	-4,5	-3,9	-2,5	-1,5	-3,4
Podaż pieniądza M3 (w mld zł)	300,8	328,4	321,6	339,8	369,5	412,5	477,1	543,9
Przyrost produkcji sprzedanej przemysłu (%)	7,1	-0,2	1,5	8,7	12,3	3,7	12,0	10,4
Inflacja (CPI) średnia w roku (%)	10,1	5,5	1,9	0,8	3,5	2,1	1,0	1,8
Stopa bezrobocia (%)	15,1	17,5	18,0	20,0*	19,1*	17,6	14,9	12,7
Kurs PLN/USD (koniec roku)	4,1432	3,9863	3,8388	3,7405	2,9904	3,2613	2,9105	2,8462
Kurs PLN/EUR (koniec roku)	3,8544	3,5219	4,0202	4,7170	4,0790	3,8598	3,8312	3,7000
WIBOR 3M (koniec roku)	19,45	11,91	6,87	5,60	6,64	4,60	4,20	4,20

*Po uwzględnieniu korekty liczby pracujących w rolnictwie indywidualnym na podstawie wyników Narodowego Spisu Powszechnego Ludności i Mieszkań oraz Powszechnego Spisu Rolnego przeprowadzonych w 2002 roku.

II. STRATEGIA I KIERUNKI ROZWOJU ING BANKU ŚLĄSKIEGO S.A.

W 2006 roku ING Bank Śląski S.A. konsekwentnie realizował kierunki strategiczne wytyczone w 2004 roku. Główne cele strategiczne Banku to:

- Umocnienie pozycji rynkowej poprzez harmonijny rozwój podstawowych sfer działalności, tj. bankowości detalicznej, bankowości korporacyjnej, rynków finansowych. Ekspansja Banku na tych rynkach odbywa się drogą wspierania sprzedaży priorytetowych produktów, takich jak: rachunki oszczędnościowe (OKO), kredyty hipoteczne, karty kredytowe, finansowanie zabezpieczone aktywami, sprzedaż produktów rynków finansowych.
- Spełnienie oczekiwań akcjonariuszy w zakresie wzrostu wartości firmy, przy jednoczesnym zachowaniu strategicznej równowagi, tj. uwzględnianie w działalności Banku także potrzeb innych interesariuszy (klientów, pracowników).

Podstawą realizacji zadań strategicznych ING Banku Śląskiego S.A. są działania zmierzające do zbudowania trwałych i wartościowych relacji z klientami. Misją Banku jest pomoc klientom w zarządzaniu ich płynnością finansową. Bank działa zgodnie z dewizą *Każdy klient otrzymuje wartość i przynosi wartość*. W celu zapewnienia korzystnej współpracy, Bank na bieżąco analizuje potrzeby klientów, buduje ofertę produktową, spełniającą oczekiwania poszczególnych segmentów (zarówno z punktu widzenia ich atrybutów jak i ceny) oraz rozwija wielokanałowy system dystrybucji.

Na wizję ING Banku Śląskiego S.A. składa się pięć następujących elementów:

- *Koncentracja działań wokół klienta.* Każdy element obsługi klienta jest realizowany w sposób dla niego przejrzysty i uczciwy. Intencją Banku jest aby klient doskonale rozumiał kierowaną do niego ofertę oraz był świadomy ryzyka, jakie się z nią wiąże. Wszystkie warunki są znane klientowi od momentu złożenia oferty, a usługi są dostarczane w uczciwy sposób, zrozumiały dla klienta, bez ukrytych opłat i o pełnej funkcjonalności bez dodatkowych kosztów. Bank proponuje swoim klientom najbardziej odpowiednie produkty i usługi służące realizacji ich celów finansowych.
- *Maksymalizacja wartości dodanej.* Wartość dodana jest rozumiana przez Bank jako różnica dochodów i kosztów związanych z obsługą grupy klientów. Poprzez wykorzystanie różnorodnych kanałów dystrybucji dostosowanych do potrzeb poszczególnych klientów Bank jest w stanie efektywnie zarządzać kosztami związanymi z ich obsługą, maksymalizując tym samym wartość dodaną.
- *Dążenie do stałego wzrostu.* Bank dąży do osiągnięcia stałego wzrostu zysków poprzez stabilną rozbudowę bazy klientowskiej oraz stopniowy wzrost wolumenów przy jednoczesnym oferowaniu produktów po atrakcyjnych dla klientów cenach. Intencją Banku jest kreowanie stabilnego wzrostu wartości firmy w długim okresie, a nie realizacja krótkoterminowych zysków opartych na oferowaniu klientom wysokomarżowych produktów.
- *Zapewnienie najwyższej jakości obsługi.* Celem Banku jest stałe podnoszenie jakości obsługi klientów przy jednoczesnym zagwarantowaniu wysokiego poziomu

bezpieczeństwa użytkowanych systemów. ING Bank Śląski S.A. nieustannie doskonali procesy, upraszcza procedury oraz odpowiednie narzędzia technologiczne zmierzające do stworzenia nowych standardów obsługi klienta. Kontynuowane są prace w zakresie optymalizacji działań w sferze operacyjnej Banku.

- *Dbłość o pracowników.* Bank przywiązuje dużą wagę do tworzenia kultury organizacyjnej. Istotne jest, aby pracownicy aktywnie zaangażowani byli we wdrażanie strategii Banku, znali swoją rolę w organizacji, czuli się jej częścią i przyjmowali wartości korporacyjne jako własne. Dbłość o podnoszenie kwalifikacji pracowników i ich rozwój zawodowy jest jednym z głównych priorytetów Banku.

Umocnienie pozycji ING Banku Śląskiego S.A. w polskim sektorze bankowym odbywa się drogą harmonijnego, organicznego rozwoju na podstawowych rynkach usług bankowych. Bank nie planuje w najbliższej przyszłości istotnych inwestycji kapitałowych. Do głównych przedsięwzięć wspierających rozwój Banku na tych rynkach należy zaliczyć:

- Bankowość detaliczna – przebudowę procesu kredytowego i zmianę podejścia do ryzyka kredytowego, stałe udoskonalanie produktów wejściowych, pozwalających na pozyskanie znacznej liczby nowych klientów, wykorzystanie nowych narzędzi sprzedażowych (takich jak: system scoringowy, nowa aplikacja Front-End, system zarządzania kampaniami marketingowymi), rozwój wielokanałowego systemu dystrybucji, w tym sieci placówek partnerskich oraz działania na rzecz zmiany kultury organizacyjnej instytucji w kierunku prosprzedażowym.
- Bankowość korporacyjna – efektywny cross-selling do istniejącej bazy klientów, pozyskanie nowych klientów z segmentu dużych i średnich firm, udoskonalenie oferty z zakresu finansowania zabezpieczonego aktywami (ABL), optymalizację modelu biznesowego w stosunku do klientów z segmentu średnich firm, wdrożenie nowego systemu bankowości internetowej dla klientów korporacyjnych.
- Rynki finansowe – wspieranie sprzedaży produktów rynków finansowych do obecnej bazy klientów, pozyskanie nowych klientów, nowe konkurencyjne produkty, wdrożenie efektywnych systemów wsparcia (w tym udoskonalenie aplikacji informatycznych).

Inwestycje związane z powyższymi przedsięwzięciami zostaną sfinansowane ze środków własnych Banku. W chwili obecnej ING Bank Śląski S.A. nie widzi zagrożeń dla realizacji powyższych projektów.

Skuteczna realizacja celów strategicznych będzie wymagać od ING Banku Śląskiego S.A. także umocnienia fundamentów instytucji w szczególności w zakresie:

- marki Banku, której jednym z głównych atrybutów będzie wysoka jakość obsługi,
- struktury organizacyjnej, bazującej na przejrzystości i jasnych miarach,
- struktur i procedur gwarantujących właściwe wypełnianie wymogów nadzorczych.

Dlatego też, ważnym instrumentem realizacji strategii ING Banku Śląskiego S.A. będzie realizacja następujących projektów: budowy nowego systemu informacji zarządczej, skutecznego systemu zarządzania kosztami, działania na rzecz podniesienia jakości obsługi, pełne dostosowanie procedur do wymogów Bazylei II oraz MiFID.

III. ING BANK ŚLĄSKI S.A. NA RYNKU BANKOWYM W 2006 ROKU

Źródła finansowania działalności – baza depozytowa

W ciągu 2006 roku ING Bank Śląski S.A. umocnił swoją dobrą pozycję na rynku depozytów. W końcu grudnia 2006 roku ogólna wartość zgromadzonych przez Bank środków wyniosła 36 338,3 mln zł i była o 17,3% wyższa niż w grudniu 2005 roku. Szacuje się, że depozyty ulokowane w Banku przedstawiały 8,6% ogólnej wartości środków zdeponowanych w sektorze bankowym (czyli o 0,2 p.p. więcej jak w końcu 2005 roku).

ING Bank Śląski S.A. uzyskał w szczególności bardzo dobre rezultaty na rynku depozytów gospodarstw domowych. W końcu grudnia 2006 roku wartość środków ulokowanych przez gospodarstwa domowe na rachunkach w Banku wyniosła 21 274,5 mln zł. Stan wkładów gospodarstw domowych w ING Banku Śląskim S.A. przyrósł o 2 123,5 mln zł w relacji do grudnia 2005 roku, co stanowiło około 12% przyrostu wartości środków ulokowanych przez gospodarstwa domowe w całym sektorze bankowym.

Sukces uzyskany na rynku depozytów gospodarstw domowych Bank osiągnął w wyniku konsekwentnego wdrażania obowiązującej od połowy 2004 roku strategii pozyskiwania depozytów. Zgodnie z tą strategią, ING Bank Śląski S.A. dąży do utrzymania stałej, wysokiej atrakcyjności kluczowego produktu depozytowego Banku, jakim jest Otwarte Konto Oszczędnościowe. Jednocześnie Bank zapewnia wsparcie sprzedaży tego produktu w formie prowadzonych na szeroką skalę kampanii marketingowych. Ważnymi wydarzeniami marketingowymi 2006 roku były dwie ogólnopolskie kampanie Otwartego Konta Oszczędnościowego, w trakcie których wykorzystano szeroki zakres narzędzi marketingowych, takich jak: spoty telewizyjne, bannery internetowe, ogłoszenia prasowe, ulotki oraz standy w oddziałach Banku.

Tabela. Struktura depozytów ING Banku Śląskiego S.A.

	31.12.2006	31.12.2005	31.12.2004
Gospodarstwa domowe	21 274,5	19 151,0	15 101,0
Podmioty gospodarcze	10 389,3	8 519,2	9 089,0
Podmioty finansowe (inne niż banki)	3 146,4	1 911,1	1 165,4
Podmioty sektora instytucji rządowych i samorządowych	1 528,1	1 384,5	1 195,1
Ogółem	36 338,3	30 965,8	26 550,5

Działalność kredytowa

Prowadzone od wielu miesięcy działania ING Banku Śląskiego S.A. zmierzające do zaktywizowania akcji kredytowej przyniosły w 2006 roku pierwsze, widoczne rezultaty.

W końcu grudnia 2006 roku łączna wartość kredytów i innych należności ING Banku Śląskiego S.A. od klientów wyniosła 13 082,6 mln zł wobec 10 026,1 mln zł w grudniu 2005 roku (wzrost o 30,5%). Dzięki tym wynikom, Bank utrzymał swoją pozycję na rynku

kredytowym i w grudniu 2006 roku posiadał 3,8 –procentowy udział w wartości należności kredytowych całego sektora bankowego.

W ciągu 2006 roku wzrosły przede wszystkim należności kredytowe od klientów instytucjonalnych³. W grudniu 2006 roku wynosiły one 10 253,6 mln zł, czyli były o 2 564,8 mln zł (tj. o 33,4%) wyższe niż w grudniu 2005 roku. Wzrosło zaangażowanie kredytowe Banku w odniesieniu do klientów ze wszystkich segmentów rynku korporacyjnego.

Ekspansja ING Banku Śląskiego S.A. na rynku kredytów gospodarstw domowych była istotnie utrudniona z uwagi na brak w ofercie skierowanej do szerokiego kręgu klientów detalicznych kredytów walutowych. Ograniczało to w szczególności możliwości wzrostu zaangażowania kredytowego Banku na dynamicznie rozwijającym się rynku kredytów mieszkaniowych. Z danych NBP wynika, że w 2006 roku należności sektora bankowego z tytułu kredytów mieszkaniowych przyrosły o 54,1%. Około 65% przyrostu wartości kredytów mieszkaniowych stanowiły kredyty w walutach obcych.

Tabela. Struktura kredytów i innych należności od klientów ING Banku Śląskiego S.A.

	31.12.2006	31.12.2005	31.12.2004
Gospodarstwa domowe	3 527,6	3 138,5	3 262,6
Podmioty gospodarcze	7 264,2	6 167,7	6 864,4
Podmioty finansowe (inne niż banki)	2 010,5	829,2	529,2
Podmioty sektora instytucji rządowych i samorządowych	668,6	426,0	386,4
Inne należności	310,3	265,9	270,0
Odpis aktualizacyjny z tytułu utraty wartości	-698,6	- 801,2	-793,1
Ogółem	13 082,6	10 026,1	10 519,5

³ Łącznie dla następujących podsektorów: przedsiębiorstw, niekomercyjnych instytucji działających na rzecz gospodarstw domowych, niemonetarnych instytucji finansowych, instytucji samorządowych oraz funduszy ubezpieczeń społecznych.

Bankowość detaliczna

Zakres oferty oraz wprowadzone zmiany

ING Bank Śląski S.A. stawia do dyspozycji klientów indywidualnych nowoczesną, przejrzystą ofertę produktową. Obejmuje ona prowadzenie rachunków oszczędnościowo-rozliczeniowych, produkty rozliczeniowe, rachunki depozytowe, produkty kredytowe, karty bankowe (debetowe, kredytowe i przedpłacone) oraz produkty i usługi innych członków Grupy ING, takie jak: fundusze inwestycyjne, produkty ubezpieczeniowe, leasing, usługi maklerskie.

Główną rolę w nawiązywaniu długoterminowych relacji Banku z klientami indywidualnymi odgrywają rachunki oszczędnościowo-rozliczeniowe Konta z Lwem, rachunki oszczędnościowe Otwarte Konta Oszczędnościowe, kredyty hipoteczne oraz karty kredytowe.

Oferta ING Banku Śląskiego S.A. dla osób prywatnych została całkowicie przebudowana w 2005 roku, zaś w ciągu 2006 roku główne zmiany w obszarze produktów polegały na:

- Wprowadzeniu specjalnej oferty cenowej dla nowych wpłat środków na Otwarte Konta Oszczędnościowe. W ramach prowadzonej pod hasłem *Pieniądze kochają procenty* akcji marketingowej, Bank zaoferował klientom wyższe oprocentowanie dla środków wpłaconych na rachunki OKO w okresie od 8 maja do 23 czerwca 2006 roku.
- Udostępnieniu oferty specjalnej dla klientów z segmentu małych firm ze środowiska medycznego i prawniczego, polegającej m.in. na zaoferowaniu korzystnych warunków otwarcia rachunku rozliczeniowego.
- Modyfikacji oferty kredytowej, tj.: udoskonaleniu pożyczki okazjonalnej poprzez wydłużenie okresu kredytowania z 12 do 24 miesięcy, wprowadzeniu pożyczki refinansującej, uatrakcyjnieniu oferty limitu zadłużenia w Koncie z Lwem poprzez uzależnienie oprocentowania od kwoty limitu.

W celu zapewnienia jak najszerszej gamy dostępnych na rynku produktów oszczędnościowych, pozwalającej klientom na realizację ich indywidualnych preferencji inwestycyjnych, w 2006 roku Bank zintensyfikował współpracę z innymi członkami Grupy ING poprzez:

- Zaoferowanie w swoich kanałach dystrybucji funduszu ING Parasol Specjalistycznego Funduszu Inwestycyjnego Otwartego z pięcioma subfunduszami o zróżnicowanych strategiach inwestycyjnych. Lokowanie oszczędności w funduszach parasolowych otwiera przed inwestorami nowe możliwości ograniczenia obciążeń podatkowych, a tym samym pozwala na zwiększenie stopy zwrotu z zainwestowanych środków.
- Przeprowadzenie, w kooperacji z ING Nationale-Nederlanden Polska kolejnych subskrypcji produktów strukturyzowanych, tj. Inwestycyjnej Lokaty Terminowej oraz Inwestycyjnej Lokaty Ubezpieczeniowej. Produkty te – w poprzednich latach oferowane klientom zamożnym – zostały zaproponowane szerokiemu kręgowi klientów indywidualnych.
- Przygotowanie we współpracy z ING Nationale-Nederlanden Polska akcji sprzedażowej typu Direct Sales ubezpieczeń dodatkowych do Kont z Lwem oraz do Otwartych Kont Oszczędnościowych.

Zmieniły się także zasady i procedury obsługi klientów indywidualnych w kilku podstawowych sferach działalności. Na szczególną uwagę zasługuje przeprowadzenie po raz pierwszy w Banku kilku akcji preskoringowych (m.in. dla limitu zadłużenia w Koncie z Lwem, Pożyczki Wiosennej), polegających na pełnej ocenie i weryfikacji zdolności kredytowej i wydaniu „twardej decyzji” przed wysłaniem oferty kredytowej do klienta. Przyjęcie takiego rozwiązania uprościło procesy, zminimalizowało formalności i wzmocniło relacje z klientami dzięki skierowaniu oferty, gwarantowanej przez Bank.

ING Bank Śląski S.A. ponadto przygotował i zatwierdził standardowe zasady dla akcji „twardego” preskoringu oraz dla podejmowania automatycznej decyzji kredytowej klientów wnioskujących o produkt kredytowy. Wprowadzenie na szeroką skalę tych rozwiązań wpłynie korzystnie na jakość obsługi klientów dzięki ograniczeniu do jednej koniecznych wizyt klienta w placówce Banku.

W ramach działalności detalicznej ING Bank Śląski S.A. prowadzi także obsługę małych firm. Zgodnie z obowiązującymi w Banku zasadami, do segmentu małych firm zaliczane są zarówno osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą, spółki osobowe i kapitałowe jak i podmioty non-profit, uzyskujące roczne przychody ze sprzedaży netto lub dysponujące rocznym budżetem do 800 tys. euro.

Głównie przebudowana i uproszczona w 2005 roku oferta ING Banku Śląskiego S.A. dla małych firm składa się z: Konta z Lwem dla małych firm, Otwartego Konta Oszczędnościowego dla małych firm, lokat terminowych oraz produktów kredytowych, takich jak: linia kredytowa dla małych firm w ramach rachunku bieżącego oraz pożyczka dla małych firm łącząca w sobie cechy kredytu inwestycyjnego i obrotowego.

W 2006 roku ułatwiony został dostęp klientów z segmentu małych firm do oferty rozliczeniowo-depozytowej Banku w wyniku rozpoczęcia sprzedaży Kont z Lwem dla małych firm poprzez zewnętrzne struktury sprzedażowe – pośredników. Przyjęte rozwiązania umożliwiają założenie Konta bez konieczności wizyty klienta w oddziale. Od kwietnia 2006 roku rachunki dla małych firm są również oferowane przez placówki franczyzowe. W maju 2006 roku Bank proponował specjalną ofertę cenową, polegającą na czasowym zwolnieniu nowych klientów z opłaty za prowadzenie rachunku w ramach kampanii marketingowej Konta z Lwem dla małych firm.

W sferze obsługi kredytowej małych firm, ING Bank Śląski S.A. skoncentrował się na aktywizacji tej działalności oraz dalszej poprawie jakości i efektywności procesów kredytowych. Bank w szczególności:

- zaimplementował nową aplikację mającą na celu przyspieszenie i usprawnienie procesu kredytowego oraz znaczne obniżenie kosztów operacyjnych,
- zmienił sposób przeprowadzania oceny ryzyka kredytowego w celu zwiększenia dostępności kredytów dla małych firm i przeprowadził preskoringową akcję sprzedażową dla klientów Banku,
- uatrakcyjnił ofertę kredytów inwestycyjnych dla wspólnot mieszkaniowych.

Jakość obsługi małych firm w ING Banku Śląskim S.A. poprawiła się m.in. na skutek uproszczenia i zautomatyzowania większości procesów produktowych we wszystkich kanałach dystrybucji oraz wprowadzenia nowych zasad obsługi małych firm w oddziałach (tj.

wyodrębnienia grup Doradców Sprzedaży dedykowanych do pozyskiwania nowych klientów i opieki nad najlepszymi klientami).

Obsługa zamożnych klientów

ING Bank Śląski S.A. stawia do dyspozycji klientów zamożnych szeroką ofertę produktów depozytowych, inwestycyjnych i kredytowych. Część tej oferty jest oferowana w ścisłej współpracy z innymi podmiotami Grupy ING w Polsce oraz z podmiotami zewnętrznymi.

Ważnym wydarzeniem 2006 roku było zakończenie – rozpoczętego jesienią 2005 roku – projektu budowy 30 nowoczesnych Centrów Bankowości Prywatnej. Są to spełniające standardy rynkowe w zakresie obsługi zamożnych klientów, wydzielone z oddziału powierzchni. Centrum posiada pokoje spotkań, które zapewniają klientom pełną dyskrecję i wysoki komfort obsługi.

Wychodząc naprzeciw oczekiwaniom najzamożniejszych klientów, Bank dodatkowo utworzył w Warszawie pierwsze Centrum Inwestycyjne Private Banking, dla klientów dysponujących aktywami na poziomie przynajmniej 1 mln zł. Klienci korzystający z jego usług mają m.in. bezpośredni dostęp do terminowych transakcji na rynkach walutowych, portfela Asset Management zbudowanego zgodnie z indywidualnymi oczekiwaniami klienta oraz kredytów oferowanych na elastycznych warunkach.

Wraz z powstaniem Centrów zmieniła się także rola Doradcy ds. Bankowości Prywatnej. Kluczowym zadaniem Doradców stała się opieka nad klientem w obszarze planowania jego długoterminowej strategii finansowej. Obejmuje ona tworzenie portfeli inwestycyjnych najlepiej opowiadających oczekiwaniom Klientów, ale również bieżące zarządzanie środkami finansowymi. Doradca jest łatwo dostępny dla klientów z uwagi na fakt oddania do dyspozycji każdego Doradcy samochodu służbowego, dzięki czemu może on spotykać się również poza terenem Centrum, w dogodnym dla klienta miejscu.

Kolejnym krokiem w kierunku podniesienia jakości usług świadczonych do klientów zamożnych było przeprowadzenie procesu certyfikacji Doradców. Wszyscy Doradcy przeszli intensywny program szkoleń obejmujący zagadnienia z zakresu rynków kapitałowych, prawa, zaawansowanych instrumentów finansowych, zakończony egzaminem i potwierdzony Certyfikatem. Certyfikat jest świadectwem, że Doradca posiada odpowiednią wiedzę i kompetencje niezbędne do świadczenia najwyższej jakości usług doradczych.

Zmiany wprowadzone w zakresie obsługi zamożnych klientów zaowocowały w 2006 roku prawie 50 -procentowym przyrostem liczby klientów Bankowości Prywatnej oraz prawie 100 –procentowym wzrostem aktywów powierzonych przez zamożnych klientów.

Wyniki przeprowadzonego wśród klientów zamożnych badania lojalności wskazują na wysoki poziom satysfakcji klientów z usług Banku jak i na wysoki poziom lojalności klientów w stosunku do ING Banku Śląskiego S.A. Na podstawie wyników tego badania oraz analizy rynku bankowości prywatnej w Polsce, Bank podjął decyzję o zmianie kryteriów kwalifikujących klienta do obsługi w standardach Bankowości Prywatnej. Od początku 2007 roku należy dysponować aktywami zgromadzonymi w Banku na poziomie co najmniej 200 tys. złotych aby móc korzystać z obsługi Certyfikowanego Doradcy Bankowości Prywatnej.

Rozwój oferty w zakresie finansowania potrzeb mieszkaniowych

Zgodnie z obowiązującą polityką kredytową, finansowanie potrzeb mieszkaniowych należy do priorytetowych kierunków działalności ING Banku Śląskiego S.A. Przy czym, Bank koncentruje się na oferowaniu złotych kredytów hipotecznych.

Dynamiczny przyrost zaangażowania Banku z tytułu złotych kredytów hipotecznych był przede wszystkim skutkiem licznych zmian wprowadzonych w celu uatrakcyjnienia i uelastycznienia oferty, poprawy efektywności procesów kredytowych oraz zwiększenia dostępności kredytów. Do najważniejszych z nich należy zaliczyć:

- Przeprowadzenie dwóch kampanii promocyjnych złotych kredytów hipotecznych. W trakcie wiosennej kampanii Bank wydawał klientom Certyfikaty, zapewniające specjalne warunki uzyskania kredytu do końca 2006 roku. Atrakcyjność akcji polegała m.in. na specjalnej ofercie cenowej w zakresie prowizji, gwarancji uzyskania atrakcyjnego oprocentowania kredytu, zapewnieniu pomocy doradców w kompletowaniu dokumentacji kredytowej oraz załatwianiu niektórych formalności. Podczas jesiennej kampanii marketingowej gwarantowano natomiast uzyskanie kredytu na specjalnych warunkach dla klientów, którzy zgłoszą się do Banku do końca 2006 roku.
- Udoskonalenie kredytu hipotecznego, a w tym: zmiana sposobu weryfikacji zobowiązań klientów, wprowadzenie możliwości uruchamiania linii hipotecznej na spłatę innych zobowiązań, rozszerzenie grupy klientów w wieku emerytalnym mogących ubiegać się o kredyt hipoteczny, doprecyzowanie sposobu oceny zdolności kredytowej klientów prowadzących działalność gospodarczą w formie ryczałtu.
- Wprowadzeniu pilotażowego programu Grupowego Ubezpieczenia na życie dla kredytobiorców wnioskujących o produkty hipoteczne (w ramach umowy zawartej między ING Bankiem Śląskim S.A. a ING Nationale-Nederlanden Polska).
- Prowadzenie na rynek produktów hipotecznych indeksowanych kursem CHF w celu podniesienia atrakcyjności oferty produktów hipotecznych, poprawy wizerunku ING Banku Śląskiego S.A. jako specjalisty w finansowaniu potrzeb klientów indywidualnych w zakresie nieruchomości. Wprowadzona z dniem 1 lipca 2006 roku oferta kredytów i pożyczek hipotecznych indeksowanych kursem CHF ma charakter wspierający i uzupełniający istniejącą ofertę produktów hipotecznych w złotych i jest skierowana wyłącznie do klientów z segmentu Personal i Private Banking.

W końcu 2006 roku ING Bank Śląski S.A. prowadził także przygotowania do zawarcia umowy z Bankiem Gospodarstwa Krajowego dotyczącej udzielania kredytów na preferencyjnych warunkach zgodnie z ustawą o finansowym wsparciu rodzin w nabywaniu własnego mieszkania.

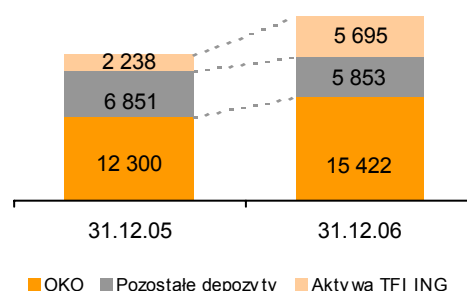
Działalność depozytowa

Na dzień 31 grudnia 2006 roku łączna wartość oszczędności powierzonych ING Bankowi Śląskiemu S.A. przez gospodarstwa domowe wynosiła 26 970 mln zł i wzrosła o 5 581 mln zł, tj. o 26,1% w porównaniu z grudniem 2005 roku.

Główną ich część stanowiły depozyty bankowe. Osiągnęły one poziom 21 275 mln zł, czyli były o 11,1% wyższe w porównaniu z grudniem poprzedniego roku. W końcu 2006 roku na rachunkach w Banku ulokowanych było 8,8% wartości depozytów gospodarstw domowych w sektorze bankowym (8,5% w grudniu 2005 roku).

Wyniki uzyskane w zakresie akwizowania środków od klientów detalicznych świadczą o skuteczności działań, podejmowanych w ramach obowiązującej w ING Banku Śląskim S.A. strategii pozyskiwania depozytów. Bank osiągnął w szczególności bardzo dobre wyniki w zakresie przyrostu środków na Otwartych Kontach Oszczędnościowych (OKO). Wartość środków ulokowanych przez gospodarstwa domowe na rachunkach OKO wzrosła z 12 300,1 mln zł w grudniu 2005 roku do 15 421,8 mln zł (tj. o 25,4%).

Wartość funduszy gospodarstw domowych (w mln zł)



W celu zapewnienia klientom szerokiej gamy produktów oszczędnościowych, ING Bank Śląski S.A. sprzedaje w swoich kanałach dystrybucji także jednostki uczestnictwa ING TFI. W końcu grudnia 2006 roku wartość aktywów netto ING TFI pozyskana za pośrednictwem ING Banku Śląskiego S.A. wyniosła 5 695 mln zł (2 238 mln zł w końcu 2005 roku). Stanowiło to około 55% wartości aktywów detalicznych funduszy inwestycyjnych, zarządzanych przez ING TFI.

W końcu grudnia 2006 roku ING Bank Śląski S.A. prowadził 1 035,5 tys. rachunków oszczędnościowo-rozliczeniowych wobec 1 002,1 tys. w końcu 2005 roku (wzrost o 3,3%). Wielkość przyrostu netto liczby ROR-ów w Banku była pochodną kontynuacji akcji zamykania nieaktywnych rachunków, której towarzyszył dynamiczny przyrost nowych ROR-ów. W 2006 roku Bank otworzył 170,6 tys. nowych Kont z Lwem dla klientów indywidualnych.

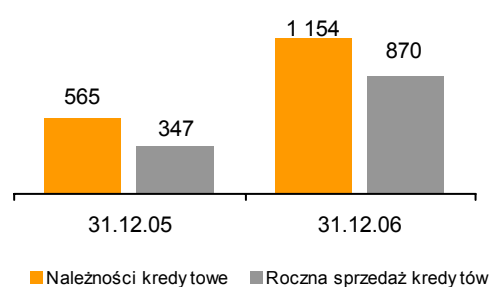
Działalność kredytowa

Na koniec 2006 roku należności kredytowe ING Banku Śląskiego S.A. od gospodarstw domowych wyniosły 3 527,6 mln zł. Bank posiadał 1,9 -procentowy udział w należnościach kredytowych sektora bankowego od gospodarstw domowych. W ciągu 2006 roku zaangażowanie kredytowe Banku wobec gospodarstw domowych wzrosło o 389,1 mln zł, tj. o 12,4%.

Tempo wzrostu akcji kredytowej ING Banku Śląskiego S.A. dla gospodarstw domowych wyznaczała w głównej mierze przyjęta polityka kredytowa, zgodnie z którą Bank oferował klientom detalicznym głównie kredyty w złotych, podczas gdy klienci preferowali (szczególnie w zakresie kredytów mieszkaniowych, stanowiących najdynamiczniej rozwijającą się część rynku) zaciąganie kredytów w walutach obcych.

Główną rolę w aktywizacji działalności kredytowej Banku w odniesieniu do gospodarstw domowych pełniły złote kredyty hipoteczne, których udzielanie nie wiąże się z ryzykiem walutowym (co jest korzystne zarówno dla kredytobiorcy jak i dla Banku). W grudniu 2006 roku należności kredytowe Banku z tytułu złotych kredytów hipotecznych wyniosły 1 153,8 mln zł wobec 564,6 mln zł w końcu 2005 roku.

Wartość złotych kredytów hipotecznych (w mln zł)



Zwiększyło się także znacznie zaangażowanie kredytowe Banku w odniesieniu do małych firm. W grudniu 2006 roku należności z tego tytułu osiągnęły wartość 587 mln zł, czyli

były o 26,8% wyższe jak rok wcześniej.

Karty bankowe

ING Bank Śląski S.A. proponuje swoim klientom indywidualnym: karty debetowe (Maestro i VISA Electron), wypukłe karty kredytowe (MasterCard, VISA Classic i VISA Gold) oraz karty przedpłacone Maestro (takie jak: Podarunkowa, Podróżnika, Bon Okazjonalny itd.). Dla klientów z segmentu małych firm Bank emituje natomiast karty debetowe (Maestro Business), typu charge (VISA Business oraz Eurocard/MasterCard Business Gold) oraz przedpłacone Maestro (np. Kartę Delegacyjną).

W ciągu 2006 roku ING Bank Śląski S.A. istotnie rozszerzył ofertę kartową dla klientów detalicznych wprowadzając na rynek następujące produkty:

- Pomarańczową Kartę Kredytową VISA, przeznaczoną dla osób legitymujących się niższym poziomem dochodów (już od 700 zł netto miesięcznie).
- Moją Kartę ING – w ramach tej usługi, ING Bank Śląski S.A., na jako jeden z pierwszych banków w Polsce, udostępnił klientom możliwość osobistego zaprojektowania swojej karty. Usługa Moja Karta ING jest dostępna dla kart debetowych VISA Electron, Maestro i Maestro w euro, oferowanych klientom indywidualnym.
- i-Kartę VISA przedpłaconą dla małych firm – będącą pierwszą w Polsce i jedną z pierwszych w Europie kartą wycinaną i półprzezroczystą. Największym jej atutem jest możliwość płacenia przy jej użyciu za towary i usługi zarówno w Internecie jak i we wszystkich punktach handlowo-usługowych akceptujących płatności kartami VISA.
- Usługę Cashback dla wybranych kart debetowych. Umożliwia ona wypłatę niewielkiej kwoty gotówki (do 200 zł) w punkcie sprzedaży podczas dokonywania płatności kartą za zakupy. Dzięki tej usłudze, zwiększyła się dostępność środków zgromadzonych na rachunkach osobistych.

Trwały także prace nad wdrożeniem do oferty platynowej karty kredytowej, która będzie skierowana do klientów Bankowości Prywatnej.

Do końca grudnia 2006 roku ING Bank Śląski S.A. wydał klientom 1 557,7 tys. kart płatniczych⁴.

Karty kredytowe należą do strategicznych produktów oferty detalicznej ING Banku Śląskiego S.A. Bank przykładą szczególną wagę do oferowania bezpieczniejszych i posiadających szersze zastosowanie kart wypukłych takich jak: Visa Classic, Visa Credit Gold, MasterCard Credit. W sumie, do końca 2006 roku Bank wydał 152,3 tys. kart kredytowych, w tym 144,1 tys. wypukłych.

Bankowość korporacyjna

Zakres oferty i wprowadzone modyfikacje

ING Bank Śląski S.A. proponuje klientom korporacyjnym stale udoskonalaną, kompleksową ofertę usług i produktów bankowych.

⁴ Zgodnie z danymi NBP o liczbie wyemitowanych kart, w końcu grudnia 2006 roku ING Bank Śląski posiadał 6,5% udziału w ogólnej liczbie kart płatniczych.

Bank oferuje szeroki zakres produktów depozytowych przeznaczonych dla klientów korporacyjnych, takich jak: rachunki bieżące w złotych oraz w USD i EUR (w tym pakiet ProBiznes i ProBiznes Plus), rachunek skonsolidowany, produkty oszczędnościowe, złotowe lokaty standardowe i niestandardowe zarówno w PLN jak i w EUR oraz w USD oraz produkty depozytowe o charakterze inwestycyjnym (Inwestycyjną Lokatę Terminową).

Ofercie depozytowej Banku towarzyszy szeroka gama usług rozliczeniowych, w tym System Identyfikacji Płatności Masowych (SIMP), obsługa wpływów gotówkowych (cash collection), polecenia zapłaty, Gospodarcze Obciążenie Bezpośrednie (GOBI). Oferowane na bazie rozwiązań bankowości elektronicznej produkty rozliczeniowe pozwalają na efektywne zarządzanie płatnościami, a tym samym przyczyniają się do wzrostu efektywności zarządzania finansami firmy.

W ciągu 2006 roku ING Bank Śląski S.A. wprowadził na rynek wiele innowacji produktowych w obszarze zarządzania płynnością, płatności i obsługi gotówkowej klientów korporacyjnych. Udostępniono m.in. inkaso samochodowe, polegające na odbiorze wpłat gotówkowych w formie zamkniętej z siedziby klienta przez firmę transportową i dostarczenie ich do określonego przez klienta miejsca. W ofercie Banku pojawił się także System Wypłat Elektronicznych, pozwalający klientom na przesłanie do Banku w formie elektronicznej dyspozycji wypłaty gotówki. Rozwiązanie to w przyszłości pozwoli na wyeliminowanie z obrotu kosztownych i skomplikowanych w obsłudze czeków gotówkowych.

Oferta kredytowa Banku dla klientów korporacyjnych obejmuje m.in.: kredyt w rachunku bieżącym, kredyt obrotowy/eksploatacyjny, kredyt czekowy, kredyt inwestycyjny, kredyt indeksowany, kredyt na sfinansowanie należności eksportowych ubezpieczonych w KUKE S.A., kredyty preferencyjne z dopłatami z Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa oraz kredyty na finansowanie przedsięwzięć powiązanych z funduszami strukturalnymi Unii Europejskiej. Ofertę tradycyjnych kredytów uzupełniają inne formy finansowania działalności, takie jak: usługi leasingowe, faktoring oraz finansowanie nieruchomości komercyjnych.

W 2006 roku ING Bank Śląski S.A. położył szczególny nacisk na działania mające na celu udoskonalenie oferty z zakresu specjalistycznych form finansowania (takich jak faktoring, leasing, finansowanie nieruchomości komercyjnych), które proponuje klientom w ścisłej współpracy ze spółkami z Grupy ING. I tak, Bank:

- Na podstawie prawie rocznych doświadczeń w zakresie oferowania produktów leasingowych ING Lease w Korporacyjnej Sieci Sprzedaży, zmodyfikował model współpracy ze spółką, jak i politykę kredytową i cenową w odniesieniu do leasingu. W końcu roku zaproponował natomiast klientom leasing ruchomości według szybkiej ścieżki.
- W pierwszych miesiącach 2006 roku przygotowywał się do oferowania produktów drugiej co do wielkości firmy faktoringowej w Polsce ING Commercial Finance (dawnego Heller-Handlowy). Przeprowadzono m.in. gruntowne szkolenia pracowników Korporacyjnej Sieci Sprzedaży, przedstawicieli służb ryzyka oraz zespołów wsparcia. Bank rozpoczął aktywnie oferować faktoring wiosną 2006 roku, a wyniki uzyskane do końca roku wskazują na znaczne zainteresowanie klientów nowymi możliwościami finansowania działalności.
- Rozpoczął nowy etap współpracy ze Śląskim Bankiem Hipotecznym, który zgodnie z nową strategią stanowi Centrum Kompetencji ING w zakresie finansowania nieruchomości komercyjnych w Polsce. Zakłada ona także, że Korporacyjna Sieć

Sprzedaży ING Banku Śląskiego S.A. stanowi najważniejszy kanał dystrybucji produktów ŚBH. W celu zwiększenia zaangażowania kredytowego, całkowicie przebudowano proces kredytowy, którego działanie zostało przetestowane w wybranych Regionach Banku.

W związku ze zwiększonym zapotrzebowaniem firm na długoterminowe finansowanie, Bank wdrożył istotne modyfikacje w kredytowej ofercie inwestycyjnej, tj. wprowadził na rynek uzupełniający kredyt inwestycyjny oraz uprościł procesy związane z przyznawaniem kredytów refinansowych i reinwestycyjnych. Aktywizacji działalności kredytowej Banku w 2006 roku na rynku korporacyjnym sprzyjało także wprowadzenie do oferty 1-5 letnich kredytów obrotowych, kredytów pod weksel oraz udoskonalenie kredytu w rachunku dla posiadaczy pakietów ProBiznes i ProBiznes Plus.

ING Bank Śląski S.A. oferuje także usługi powiernicze. Nabywcami usług powierniczych są przede wszystkim krajowe fundusze inwestycyjne i emerytalne, instytucje ubezpieczeniowe oraz zarządzające aktywami klientów. Bank współpracuje także z polskimi domami maklerskimi oraz świadczy usługi powiernicze dla zagranicznych instytucji finansowych, a w szczególności dla globalnych powierników, międzynarodowych brokerów i dealerów.

Zmiany w zasadach obsługi klientów

W ciągu 2006 roku zaszły istotne zmiany w zasadach obsługi klientów korporacyjnej sieci sprzedaży tj. w zakresie obsługi dużych i średnich firm. Polegały one przede wszystkim na:

- Reorganizacji modelu operacyjnego dla klientów korporacyjnych. W ramach tych działań, Bank realokował część zadań związanych z obsługą klientów na poziom regionalny i w kwietniu 2006 roku powołał 13 Wydziałów Wsparcia Klientów Korporacyjnych.
- Rozpoczęciu zmian w procesach związanych z oferowaniem produktów depozytowych oraz usług bankowości elektronicznej. W wyniku wprowadzonych już zmian istotnie spadł udział transakcji papierowych w ogólnej liczbie operacji.
- Usprawnieniu obsługi kredytowej poprzez standaryzację dokumentacji kredytowej, zmianę polityki kredytowej oraz redefinicji procesów kredytowych (w kierunku określenia nowych, prostszych i efektywniejszych procedur).
- Rozpoczęciu wprowadzenia podejścia sektorowego do korporacyjnej sieci sprzedaży. W ramach tego obszernego projektu, w pierwszej połowie 2006 roku Bank wprowadził nowe rozwiązania (w formie pilotażu) w Regionie Opole, a w końcu roku do projektu przystąpił Region Gdańsk.

Wdrożono także nową procedurę Identyfikacji i Akceptacji Klienta dla Bankowości Korporacyjnej (Customer Due Diligence), która powinna mieć znaczący wpływ na zawieranie i utrzymywanie relacji z klientami. Jej wprowadzenie stanowiło także wypełnienie wymogów Komitetu Bazylejskiego d.s. Nadzoru Bankowego (Bazylei II) oraz dyrektywy UE.

Bank przykładął nadal dużą wagę do rozwoju działalności związanej z obsługą programów z Unii Europejskiej. W tym celu Bank:

- Kontynuował szkolenia dla Doradców Klienta w zakresie dostępnych funduszy pomocowych ze szczególnym uwzględnieniem Mechanizmu Finansowego Europejskiego Obszaru Gospodarczego oraz Norweskiego Mechanizmu Finansowego.

- Uczestniczył w spotkaniach i konferencjach organizowanych dla podmiotów gospodarczych prezentując swoją ofertę w zakresie finansowania branżowych projektów dofinansowywanych ze środków pomocowych.
- Współpracował z instytucjami zarządzającymi lub wdrażającymi poszczególne programy unijne oraz Związkiem Banków Polskich w zakresie opiniowania projektów operacyjnych na lata 2007-2013 oraz roli banków w przyszłej perspektywie finansowej UE na lata 2007-2013. Bank uczestniczył m.in. w pracach grupy roboczej ZBP nad nowym projektem dostosowania zasad udzielania kredytów preferencyjnych do wymogów Unii Europejskiej oraz projektem Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich w latach 2007-2013.

Działalność depozytowo-rozliczeniowa

Według stanu na 31 grudnia 2006 roku wartość depozytów klientów instytucjonalnych ogółem⁵ wynosiła w Banku 15 063,8 mln zł. Szacuje się, że w grudniu 2006 roku ING Bank Śląski S.A. posiadał 8,8% udziału w rynku depozytów klientów instytucjonalnych, czyli o 0,2 p.p. więcej jak rok wcześniej.

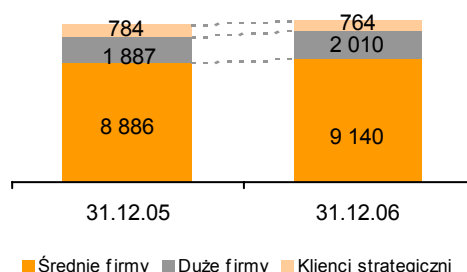
Wzrost wartości depozytów klientów instytucjonalnych w ING Banku Śląskim S.A. w ciągu 2006 roku nastąpił głównie na skutek zwiększenia bazy klientów korporacyjnych (o 358 klientów w ciągu roku), jak i poprawy kondycji finansowej firm korzystających z usług Banku.

Na szczególną uwagę zasługuje dynamiczny przyrost środków na rachunkach klientów korporacyjnej sieci sprzedaży, tj. klientów zaliczanych do segmentu dużych i średnich firm. Ich udział w strukturze depozytów korporacyjnych Banku wzrósł z 49,4% w końcu 2005 roku do 51,0% w grudniu 2006 roku.

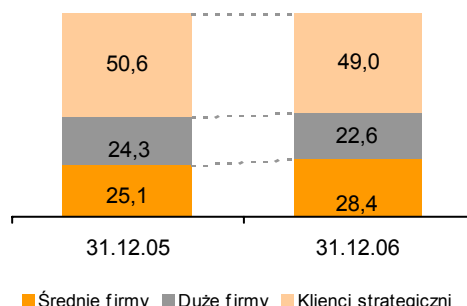
Stały wysoki poziom atrakcyjności oferty depozytowo-rozliczeniowej ING Banku Śląskiego S.A. zaowocował przyrostem liczby rachunków bieżących klientów korporacyjnych. Przykładowo, w grudniu 2006 roku liczba pakietów ProBiznes należących do klientów z segmentu średnich firm wyniosła 5 809, tj. była o ponad 12% wyższa niż w końcu 2005 roku. Rosło także wśród klientów korporacyjnych zainteresowanie elektronicznymi kanałami dystrybucji oraz nowoczesnymi systemami rozliczeniowymi, i tak:

- liczba klientów z dostępem do bankowości internetowej wzrosła z 6,4 tys. w grudniu 2005 roku do 12,3 tys. w grudniu 2006 roku,
- liczba instalacji Systemów Identyfikacji Płatności Masowych, przeznaczonych dla firm współpracujących z wieloma odbiorcami (takich jak towarzystwa ubezpieczeniowe, zakłady

Liczba klientów korporacyjnych w ING Banku Śląskim S.A.



Struktura depozytów korporacyjnych (w %)



⁵ Dane liczbowe obejmują zobowiązania Banku wobec: przedsiębiorstw, instytucji niekomercyjnych działających na rzecz gospodarstw domowych, niemonetarnych instytucji finansowych, instytucji rządowych i samorządowych, instytucji ubezpieczeń społecznych.

elektroenergetyczne, telefonie komórkowe) powiększyła się z 179 w końcu 2005 roku do 241 w grudniu 2006 roku.

Działalność kredytowa

Na koniec grudnia 2006 roku należności kredytowe ING Banku Śląskiego S.A. od klientów instytucjonalnych⁶ wyniosły łącznie 10 253,6 mln zł wobec 7 688,8 mln zł w grudniu 2005 roku. (wzrost o 33,4%) W wyniku dwukrotnie szybszego niż w całym sektorze bankowym przyrostu akcji kredytowej, w końcu 2006 roku Bank posiadał 5,8% udziału w rynku kredytów instytucjonalnych (5,1% w grudniu 2005 roku).

Poprawa pozycji ING Banku Śląskiego S.A. na rynku kredytów klientów instytucjonalnych była efektem:

- prowadzonych od dwóch lat działań zmierzających do podniesienia efektywności procesów kredytowych, a w tym skrócenia procesu obsługi wniosków kredytowych,
- pewnego poluznienia konserwatywnej polityki kredytowej Banku w stosunku do podmiotów z wybranych branż gospodarki,
- wzrostu zapotrzebowania firm na kredyty w związku z ożywieniem w sferze inwestycji.

W 2006 roku wzrosło zaangażowanie kredytowe ING Banku Śląskiego S.A. w odniesieniu do wszystkich segmentów klientów korporacyjnych. Szczególnie dynamicznie rosła akcja kredytowa Banku w odniesieniu do klientów z segmentu klientów strategicznych (wzrost o 48% w ciągu roku).

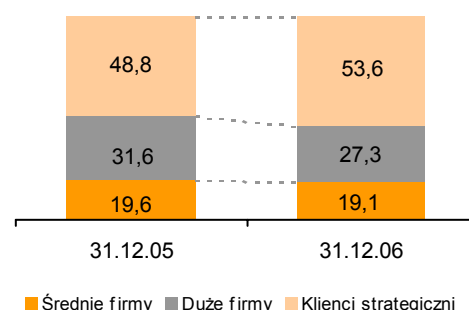
Wydarzeniem 2006 roku było uczestnictwo ING Banku Śląskiego S.A. wraz z ING Bank N.V., Citibank i Bankiem Handlowym w Warszawie w organizacji długoterminowego finansowania z elementami project finance dla BOT Elektrowni Bełchatów o łącznej kwocie 879 milionów euro. Została ona uznana za transakcję roku 2006 w sektorze energetycznym – „European Power Deal of the Year”. Ten prestiżowy tytuł został przyznany przez międzynarodowy miesięcznik branżowy Project Finance Magazine.

W ciągu 2006 roku zwiększyło się zaangażowanie kredytowe ING Banku Śląskiego S.A. związane z obsługą programów pomocowych z Unii Europejskiej. Na koniec grudnia 2006 roku ogólna wartość udzielonych kredytów i wydanych promes na kredyty unijne wyniosła 834,3 mln zł (633,2 mln zł w końcu 2005 roku).

Rynki pieniężne i kapitałowe

Na rynkach finansowych w 2006 roku – podobnie jak w latach poprzednich – ING Bank Śląski S.A. kładł szczególny nacisk na rozwijanie operacji z klientami. W szczególności działał na rzecz rozszerzenia kręgu klientów korzystających z produktów rynków

Struktura korporacyjnych należności kredytowych (w %)



⁶ Dane liczbowe obejmują należności Banku od: przedsiębiorstw, instytucji niekomercyjnych działających na rzecz gospodarstw domowych, niemonetarnych instytucji finansowych, instytucji rządowych i samorządowych, instytucji ubezpieczeń społecznych.

finansowych o klientów należących do segmentu dużych i średnich firm oraz indywidualnych zamożnych klientów.

W 2006 roku Bank rozszerzył ofertę produktów rynków finansowych, dostępnych dla klientów wprowadzając na rynek: transakcje forward strukturalny, repo na obligacjach skarbowych, depozyt dwuwalutowy (DCD) z barierą, opcję typu azjatyckiego.

W celu realizacji zadań sprzedażowych na rynkach finansowych, Bank ponadto:

- zliberalizował w połowie 2006 roku politykę w zakresie limitów produktów Rynków Finansowych,
- podnosił merytoryczne i specjalistyczne kwalifikacje dealerów,
- wprowadził nowy system motywacyjny za przekroczenie zadań sprzedażowych,
- przeprowadził szkolenie wszystkich Doradców Klienta z korporacyjnej sieci sprzedaży w zakresie produktów rynków finansowych.

W 2006 roku ING Bank Śląski został sklasyfikowany przez NBP na pierwszym miejscu z zakresu Indeksu Aktywności Dealerskiej (IAD) i tym samym znalazł się na liście Dealerów Rynku Pieniężnego na 2007 rok. W konkursie Ministerstwa Finansów na pełnienie funkcji Dealera Skarbowych Papierów Wartościowych w 2007 roku – trwającym od początku października 2005 roku do końca września 2006 roku – ING Bank Śląski zajął ósmą pozycję.

W 2006 roku ING Bank Śląski S.A. zaktywizował swoją działalność w zakresie obsługi emitentów, wdrażając m.in. nowe zasady obsługi klientów w zakresie obrotu dłużnymi papierami wartościowymi na rynku niepublicznym. Po kilkuletniej przerwie wznowiono także działalność na rynku obligacji komunalnych w wyniku ustanowienia programów emisji dla gmin Radzionków i Niepołomice. Wprowadzono także na rynek dwa programy emisji Certyfikatów Depozytowych – dla AIG Bank Polska S.A. i VW Bank Polska S.A. Struktura tych programów uwzględniła zmiany w prawie bankowym dotyczące outsourcingu ustanawiając jednocześnie standardy rynkowe w zakresie sposobu obsługi programów emisji bankowych papierów wartościowych.

ING Bank Śląski S.A. jest także aktywnym uczestnikiem rynku krótkoterminowych papierów dłużnych. W 2006 roku był m.in. współorganizatorem rekordowego pod względem wartości programu emisji obligacji dla PKN Orlen. W grudniu 2006 roku Bank został sklasyfikowany na 6 miejscu posiadając 7,5% udziału w wartości zadłużenia z tytułu emisji KPD.

IV. DZIAŁALNOŚĆ SPÓŁEK NALEŻĄCYCH DO GRUPY KAPITAŁOWEJ ING BANKU ŚLĄSKIEGO S.A.

Struktura grupy kapitałowej ING Banku Śląskiego S.A.

W ciągu 2006 roku nie zmienił się skład grupy kapitałowej ING Banku Śląskiego S.A. i na dzień 31 grudnia 2006 roku tworzyły ją – obok jednostki dominującej – następujące spółki:

- ING Securities S.A.,
- Śląski Bank Hipoteczny S.A.,
- ING BSK Development Sp. z o.o.,
- ING Nationale-Nederlanden Polska PTE S.A.,
- Solver Sp. z o.o.,
- Centrum Banku Śląskiego Sp. z o.o.

W skład grupy kapitałowej ING Banku Śląskiego S.A. wchodzi podmioty, odgrywające kluczową rolę w realizacji strategii jego rozwoju. Operują one w różnych segmentach rynku finansowego lub w sferze infrastruktury tego rynku. ING Bank Śląski S.A. – jako jednostka dominująca grupy kapitałowej – podejmuje kluczowe decyzje dotyczące zarówno działalności, jak i finansów podmiotów tworzących grupę poprzez pełnienie funkcji kontrolnych w organach nadzoru spółek. Działalność spółek zależnych jest ściśle skoordynowana, a powiązania kapitałowe są często wzmocnione więzami handlowymi i zawieranymi umowami. Spółki należące do grupy kapitałowej posiadają rachunki bieżące w ING Banku Śląskim S.A., a ponadto deponują swoje wolne środki na lokatach terminowych. Bank kredytuje również działalność niektórych spółek (Centrum Banku Śląskiego, Śląskiego Banku Hipotecznego). Transakcje ING Banku Śląskiego S.A. z podmiotami zależnymi odbywają się na zasadach rynkowych.

ING Securities S.A.

ING Securities S.A. jest jednym z największych domów maklerskich w Polsce. W 2006 roku uzyskał następujące udziały w obrotach Warszawskiej Giełdy Papierów Wartościowych:

- rynek akcji⁷ – 10,6% (czwarte miejsce),
- rynek obligacji – 3,2% (piąta pozycja),
- rynek kontraktów terminowych – 5,7% (szósta pozycja),
- rynek opcji – 13,0% (trzecie miejsce).

Dom maklerski ING Banku Śląskiego S.A. obsługuje operacje inwestorów zarówno na Warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych jak i na największych światowych rynkach finansowych, m.in. w Nowym Jorku, Chicago, Londynie, Paryżu i Frankfurtach. Oferta domu obejmuje wszystkie produkty rynku kapitałowego, dostępne dla inwestorów indywidualnych w Polsce, tj. pośrednictwo w obrocie giełdowym, pozagiełdowym i rynkach zagranicznych, kredyty inwestycyjne, pożyczanie papierów wartościowych, serwis analityczny,

⁷ Obrót akcjami i prawami do akcji.

rekomendacje inwestycyjne, zarządzanie aktywami, sprzedaż jednostek uczestnictwa funduszy inwestycyjnych.

W końcu grudnia 2006 roku ING Securities S.A. prowadził 40,1 tys. rachunków inwestycyjnych. Wśród nich było 7,4 tys. rachunków internetowych.

W 2006 roku udoskonalone zostały zasady obsługi oraz zwiększyła się dostępność usług domu maklerskiego ING Banku Śląskiego S.A. w efekcie:

- wzbogacenia aplikacji internetowej o „zlecenia koszykowe”, definiowane samodzielnie przez klienta i bazujące na podstawowych indeksach giełdowych,
- podpisania aneksu do umowy z ING Bankiem Śląskim S.A. w sprawie pozyskania Doradców Klientów Bankowości Prywatnej Banku dla usług ING Securities S.A.,
- modyfikacji modelu współpracy maklerów rekomendujących, polegającej na rozszerzeniu zakresu usług o proponowanie klientom kupna akcji znajdujących się aktualnie na liście „ciekawych spółek”,
- wprowadzenia zmian w zakresie obsługi kredytu na zakup papierów wartościowych (produktu oferowanego we współpracy z ING Bankiem Śląskim S.A.),
- wyodrębnieniu w strukturze Domu Centrum Obsługi Telefonicznej i wdrożeniu w nim systemu monitoringu i kontroli pracy agentów (CMS),
- zaoferowania brokerom zagranicznym zainteresowanym bezpośrednim dostępem do polskiego rynku akcji usługi Direct Market Access (DMA) we współpracy z ING Londyn i przy wykorzystaniu własnego dostępu do GPW,
- rozpoczęcia realizacji nowego projektu, polegającego na świadczeniu usług za pośrednictwem agentów firmy inwestycyjnej (w 2006 roku dwóch pierwszych agentów rozpoczęło działalność).

Starania Domu maklerskiego w zakresie poprawy jakości obsługi inwestorów zostały docenione. W 2006 roku ING Securities S.A. został uznany za najlepsze biuro maklerskie w Polsce w rankingu miesięcznika Forbes, opracowanym we współpracy ze Stowarzyszeniem Inwestorów Indywidualnych.

W dziedzinie pozyskiwania kapitału, Spółka świadczy szeroki wachlarz usług, a w tym obsługę emisji na rynku publicznym lub niepublicznym, prowadzenie depozytu spółek niepublicznych, pełnienie funkcji Sponsora Emisji oraz kompleksowe doradztwo finansowe i prawne związane z pozyskiwaniem kapitału.

2006 rok był rekordowy dla ING Securities S.A. z zakresie działalności dla emitentów. W ciągu roku przeprowadził lub brał udział w siedmiu ofertach publicznych o łącznej wartości blisko 2 mld zł, w tym pierwszych ofert publicznych o wartości 1,2 mld zł. Wśród tych transakcji trzy dotyczyło spółek zagranicznych.

W 2006 roku ING Securities S.A. zrealizował m.in. następujące projekty i transakcje:

- Pełnił rolę oferującego akcje podczas oferty publicznej na GPW dla:
 - ukraińskiego holdingu rolno-przemysłowego Astarta Holding NV – była to pierwsza oferta spółki z Europy Wschodniej w Polsce (wartość transakcji 95 mln zł),

- notowanej na NASDAQ amerykańskiej spółki CEDS, największego dystrybutora i importera alkoholi w Polsce i jednego z największych producentów wódek na świecie (o wartości 220 mln zł),
- spółki FOTA, drugiego co do wielkości dystrybutora części zamiennych do samochodów osobowych i ciężarowych podczas oferty publicznej (wartość transakcji 100 mln zł),
- czeskiej spółki Pegas Nonwovens podczas pierwszej, równoległej oferty publicznej na giełdach w Pradze i w Warszawie (wartość 136 mln euro).
- Przeprowadził ofertę nowych akcji GTC, jednego z wiodących deweloperów w Polsce o wartości 151 mln USD. Była to oferta pierwotna przeprowadzona w procesie przyspieszonej księgi popytu bez sporządzania prospektu emisyjnego (pierwsza tego typu transakcja na polskim rynku).
- Przeprowadził pierwszą ofertę publiczną Cinema International NV, największego operatora kin w Europie Środkowo-Wschodniej o wartości transakcji 349 mln zł.
- Pośredniczył w sprzedaży pakietu akcji:
 - GTC należącego do EBOiR (wartość 35 mln USD),
 - Banku Pekao SA należącego do LOT (wartość 225 mln zł).
- Brał udział w ofercie sprzedaży akcji CEME, spółki notowanej w USA i Czechach.
- Pośredniczył w nabyciu 100% akcji ORFE S.A. dla OPG Groep NV.

W końcu 2006 roku ING Securities S.A. otrzymał nagrodę Giełdy Papierów Wartościowych za:

- wprowadzenie na warszawską giełdę największej liczby spółek zagranicznych,
- przeprowadzenie pierwszej publicznej oferty spółki z Europy Wschodniej,
- osiągnięcie największej łącznej wartości Pierwszych Ofert Publicznych wśród wszystkich domów maklerskich obecnych w Polsce.

Dodatkowo, Dom uzyskał trzecie miejsce w kategorii *Wprowadzenie na giełdę największej liczby nowych spółek w 2006 roku*.

W 2006 roku ING Securities S.A. wypracował zysk netto na poziomie 55,4 mln zł wobec 33,1 mln zł w poprzednim roku.

Śląski Bank Hipoteczny S.A.

W 2006 roku trwała – rozpoczęta w 2005 roku – restrukturyzacja Śląskiego Banku Hipotecznego S.A. Celem jej jest stworzenie z ŚBH S.A. Centrum Kompetencyjnego Finansowania Nieruchomości Komercyjnych dla innych podmiotów Grupy ING w Polsce działających w tym obszarze.

W 2006 roku działania w zakresie wdrażania nowej strategii biznesowej ŚBH S.A. koncentrowały się na:

- Przebudowie procesów kredytowych. W wyniku zmiany trybu podejmowania decyzji, utworzenia nowego zespołu d.s. oceny ryzyka kredytowego, został m.in. skrócony znacznie czas podejmowania decyzji kredytowej.
- Określeniu zasad współpracy z Korporacyjną Siecią Sprzedaży ING Banku Śląskiego S.A. Zgodnie ze strategią, placówki korporacyjne ING Banku Śląskiego S.A. stanowią najważniejszy kanał dystrybucji produktów ŚBH S.A.

- Rozwoju strategii marketingowej, a w tym identyfikacji priorytetowych segmentów i regionów działalności oraz budowy własnej sieci sprzedaży.

Zaszły także istotne zmiany w strukturach Banku m.in. w wyniku: wprowadzenia nowej struktury organizacyjnej i utworzenia specjalistycznych zespołów (takich jak Zespół Ryzyka, Zespół Sprzedaży) oraz przeprowadzenia głębokich zmian zarówno wśród kadry zarządzającej jak i wśród kadry pracowniczej.

W ciągu 2006 roku Śląski Bank Hipoteczny S.A. podpisał umowy kredytowe na łączną kwotę 313,5 mln zł. Znaczna część tych kredytów została udzielona wspólnie z ING Bankiem Śląskim S.A., co spowodowało że jedynie około połowa z nich została zaksięgowana w księgach ŚBH. W 2006 roku ŚBH stopniowo budował swoją pozycję na rynku finansowania nieruchomości komercyjnych. W efekcie nawiązania współpracy z liczącymi się na rynku klientami wzrosła średnia wartość zawieranych transakcji kredytowych z 2 mln zł w 2005 roku do 25 mln zł w 2006 roku.

Po zakończonej restrukturyzacji, w 2007 roku Śląski Bank Hipoteczny S.A. istotnie zwiększył aktywność kredytową. Z uwagi na przewidywane zwiększenie zakresu współpracy z wysokiej klasy klientami, większość kredytów będzie nadal udzielana w konsorcjum z ING Bankiem Śląskim S.A.

W 2006 roku Śląski Bank Hipoteczny zanotował stratę netto w wysokości 1,0 mln zł (w 2005 roku stratę netto na poziomie 0,6 mln zł). Do głównych czynników wpływających na końcowy wynik finansowy ŚBH należy zaliczyć: nadal niewielki przyrost portfela kredytowego oraz stosunkowo wysokie koszty restrukturyzacji Banku.

Centrum Banku Śląskiego Sp. z o.o.

Centrum Banku Śląskiego Spółka z o.o. jest właścicielem budynków w Katowicach przy ul. Sokolskiej 34 i Chorzowskiej 50 i zajmuje się wynajmem powierzchni w tych budynkach. W sumie Spółka rozporządza prawie 35 tys. m.kw. powierzchni biurowej i handlowej.

W 2006 roku Centrum Banku Śląskiego realizowało swoją dotychczasową politykę zmierzającą do maksymalizacji poziomu najmu posiadanej powierzchni, m.in. poprzez: nastawienie się na dużych najemców, przygotowanie biur gotowych do zasiedlenia, przejmowanie kosztów aranżacji powierzchni oraz stosowanie elastycznych warunków płatności w zależności od wielkości wynajmowanej powierzchni.

W 2006 roku, w ramach działań zmierzających do zwiększenia atrakcyjności posiadanych biurów, Spółka kontynuowała rozpoczęte w 2005 roku prace modernizacyjne. Sukcesem zakończyły się także starania Spółki o włączenie nieruchomości do Katowickiej Strefy Ekonomicznej. Wejście do strefy powinno stanowić zachętę dla potencjalnych najemców, gdyż działając na jej terenie będą mogli skorzystać z określonej prawem pomocy publicznej. Atrakcyjność lokalizacji budynków Spółki podniósł także fakt oddania do użytkowania Drogowej Trasy Średnicowej w Katowicach.

Konsekwentna realizacja przyjętej polityki zaowocowała wzrostem udziału zajętej powierzchni w ogólnej posiadanej powierzchni. W końcu 2006 roku 94% powierzchni budynku Chorzowska 50 było wynajęte. Wśród najemców biurowca znajdowały się duże

międzynarodowe koncerny jak i największe podmioty krajowe, takie jak: Mittal Steel Poland, PKN Orlen, Ernst & Young, Deutsche Bank.

O rzetelności i staranności w prowadzeniu działalności gospodarczej przez Centrum Banku Śląskiego Sp. z o.o. świadczy także fakt uhonorowania go tytułem i certyfikatem Przedsiębiorstwo Fair Play 2006.

W 2006 roku Centrum Banku Śląskiego znajdowało się w dobrej kondycji finansowej. Spółka zanotowała wzrost przychodów z działalności podstawowej przy jednoczesnym utrzymaniu kosztów bieżących na stabilnym poziomie. Na końcowy wynik netto w wysokości 12,9 mln zł oddziaływał ponadto kurs euro, wpływający na koszty obsługi kredytu w euro, z którego są finansowane główne aktywa spółki oraz zmiana zasad wyceny posiadanych nieruchomości. Dla porównania, 2005 rok Centrum Banku Śląskiego zamknęło zyskiem w wysokości 46,1 mln zł.

ING Nationale-Nederlanden Polska Powszechne Towarzystwo Emerytalne S.A.

ING Nationale-Nederlanden Polska Powszechne Towarzystwo Emerytalne zarządza utworzonym na podstawie zezwolenia Urzędu Nadzoru nad Funduszami Emerytalnymi z dnia 26 stycznia 1999 roku ING Nationale-Nederlanden Polska Otwartym Funduszem Emerytalnym.

W 2006 roku utrzymały się dotychczasowe dobre tendencje występujące w działalności ING Nationale-Nederlanden Polska OFE.

W ciągu 2006 roku liczba członków Funduszu przyrosła o 190,6 tys., co było najlepszym rezultatem Funduszu od 2000 roku i najlepszym wynikiem 2006 roku wśród wszystkich działających w Polsce funduszy. Dobre wyniki w zakresie przyrostu uczestników Funduszu były możliwe dzięki temu, że 34% osób po raz pierwszy wybierających fundusz emerytalny zdecydowało się na emeryturę z ING, jak również z powodu wysokiej lojalności dotychczasowych członków Funduszu. W 2006 roku zaledwie 8% osób, zmieniających OFE odeszło z ING N-NP OFE. W rezultacie, w grudniu 2006 roku liczba członków Nationale-Nederlanden Polska OFE osiągnęła poziom 2 401,1 tys. osób. Pod względem liczby członków Fundusz zajmował drugą pozycję na rynku obsługując 19,4% wszystkich członków funduszy emerytalnych (18,9% na koniec 2005 roku).

Wysoka lojalność członków Funduszu wynikała przede wszystkim z bardzo dobrych wyników inwestycyjnych, wysokiej jakości obsługi oraz dobrze rozwiniętych kanałów dystrybucji. Do dyspozycji potencjalnych i aktualnych klientów Funduszu pozostaje około 2 tys. Przedstawicieli Ubezpieczeniowo-Finansowych oraz kilkaset placówek ING Nationale-Nederlanden Polska S.A. i ING Banku Śląskiego S.A. Klienci mogą kontaktować się z Funduszem także za pośrednictwem telefonu (infolinia, SMS i WAP) oraz Internetu.

Pozyskiwanie klientów do Funduszu w 2006 roku wspierała także ogólnopolska kampania marketingowa, przeprowadzona w telewizji, radiu i prasie. Przypominała ona m.in. o zbliżającym się losowaniu do otwartych funduszy emerytalnych, wskazywała na dobre wyniki inwestycyjne ING N-N OFE oraz promowała możliwość przystąpienia do Funduszu poprzez Internet.

W ciągu 2006 roku wartość aktywów netto Funduszu wzrosła o około 7,5 mld zł i na koniec grudnia wynosiła 27,2 mld zł. Po względem wartości aktywów ING Nationale-Nederlanden Polska OFE zajmował drugie miejsce na rynku posiadając 23,3% udziału w wartości aktywów netto otwartych funduszy emerytalnych (tj. o 0,5 p.p. więcej niż w końcu 2005 roku). Obok rekordowych wpływów składek od ZUS – do ING N-NP OFE trafiło 3,8 mld zł z tego tytułu – aktywa netto Funduszu rosły także dzięki dobrym wynikom uzyskanym w zakresie zarządzania. Stopa zwrotu Funduszu ukształtowała się na poziomie 16,5% i była lepsza od benchmarku o 23 p.b.

W 2006 roku ING Bank Śląski S.A. otrzymał od ING Nationale-Nederlanden Polska Powszechne Towarzystwo Emerytalne dywidendę z zysku 2005 roku w kwocie 24,6 mln zł.

ING BSK Development Sp. z o.o.

Przedmiotem działania ING BSK Development Sp. z o.o. jest doradztwo w zakresie prowadzenia działalności gospodarczej i zarządzania, wynajem nieruchomości na własny rachunek, pośrednictwo w obrocie nieruchomościami oraz zarządzanie nieruchomościami na zlecenie.

Spółka podpisała umowę z Centrum Banku Śląskiego Sp. z o.o. na najem budynku przy ul. Sokolskiej 34 w Katowicach o łącznej powierzchni użytkowej 18,8 tys. m.kw. w celach dalszego podnajmu. ING BSK Development prowadzi podnajem powierzchni dla takich podmiotów jak: ING Bank Śląski S.A., ING Securities S.A., ING Lease (Polska) Sp. z o.o. oraz ING Real Estate Sp. z o.o.

W 2006 roku ING BSK Development Sp. z o.o. uzyskała dodatni wynik netto na poziomie 26 tys. zł (w 2005 roku stratę netto w wysokości 44 tys. zł).

Solver Sp. z o.o.

Domene działalności Solver Sp. z o.o. stanowi organizacja wypoczynku dla pracowników Banku i ich rodzin w ośrodkach wypoczynkowych w Krynicy, Wiśle oraz Głębinowie.

W 2006 roku zysk netto Solver Sp. z o.o. wyniósł 26 tys. zł, podczas gdy w poprzednim roku ukształtował się na poziomie 11 tys. zł.

V. ZARZĄDZANIE GŁÓWNYMI RODZAJAMI RYZYKA

Ryzyko kredytowe

Polityka i procedury kredytowe

W 2006 roku ING Bank Śląski S.A. utrzymał główne zasady swej polityki kredytowej i nadal koncentrował się na udzielaniu kredytów podmiotom gospodarczym działającym w branżach charakteryzujących się niskim lub średnim poziomem ryzyka. Przy czym, nieznacznie złagodzone w Banku wymogi kredytowe w stosunku do podmiotów pochodzących z niektórych branż wcześniej postrzeganych jako ryzykowne w związku z osiągniętymi przez nie lepszymi niż uprzednio prognozowano wynikami finansowymi (np. firm developerskich, z branży przemysłu metalowego).

ING Bank Śląski S.A. przestrzega limitów koncentracji ryzyka kredytowego wynikających z Prawa bankowego. Zgodnie, z ustawą Prawo bankowe, zaangażowanie banku wobec jednego podmiotu lub podmiotów powiązanych kapitałowo lub organizacyjnie nie może przekroczyć 20% funduszy własnych banku w przypadku gdy którykolwiek z podmiotów jest podmiotem powiązanym z bankiem, lub 25% funduszy własnych banku w przypadku pozostałych podmiotów. Ponadto, suma zaangażowań banku w transakcje z podmiotami wobec których zaangażowanie wynosi co najmniej 10% funduszy własnych banku nie może łącznie przekroczyć 800% tych funduszy.

W październiku 2006 roku – w celu lepszej kontroli ryzyka koncentracji zaangażowań jak i pełnego dostosowania obowiązujących procedur do wymogów Drugiego Filaru Nowej Umowy Kapitałowej – ING Bank Śląski S.A. przyjął nową procedurę *Limitowania koncentracji zaangażowań korporacyjnych*, określającą m.in.: wewnętrzne limity koncentracji w odniesieniu do branż, zasady monitorowania koncentracji w obszarach geograficznych (Regionach) oraz w odniesieniu do przyjmowanych form zabezpieczeń.

Nowa procedura zarządzania ryzykiem koncentracji kredytowej w ING Banku Śląskim S.A. zakłada ustalanie limitów dla branż, których łączny udział w całości portfela kredytowego Banku oscyluje w granicach 60%, zaś udział danej branży w korporacyjnym portfelu kredytowym przekracza 5%. Jednocześnie lista objętych limitem branż może być w przyszłości uzupełniana o branże, w których przewidywany jest istotny wzrost zaangażowania, stanowi szczególny obszar zainteresowania Banku (stanowi branżę targetową) lub też jest obciążona dużym ryzykiem.

Zgodnie z przyjętą procedurą, kwalifikację i weryfikację branż objętych limitowaniem przeprowadza w okresach kwartalnych Departament Strategii Ryzyka Korporacyjnego i Detalicznego. Ustalanie limitów dla branż leży natomiast w kompetencjach Komitetu Polityki Kredytowej, który podejmuje decyzje o ustanowieniu nowego limitu bądź zmianie dotychczasowego na podstawie raportu struktury zaangażowań branżowych, przygotowywanego w cyklu miesięcznym.

Z uwagi na niski stopień koncentracji portfela kredytowego w ujęciu geograficznym, ING Bank Śląski S.A. nie wyznacza stałych limitów kredytowych dla Regionów. Przy czym, przyjęto zasadę otwartego limitu geograficznego do udziału 20% całości portfela korporacyjnego Banku. Przekroczenie tej granicy może być impulsem dla Komitetu Polityki Kredytowej do wyznaczenia limitu geograficznego, aczkolwiek w świetle obowiązujących

procedur nie jest to działanie obligatoryjne. Także w przypadku zmiany poziomu ryzyka w danym Regionie, Komitet w każdej chwili może podjąć decyzję o wyznaczeniu dla niego limitu kredytowego.

Stosowana przez ING Bank Śląski S.A. polityka i procedury w zakresie form zabezpieczeń powodują, że Bank nie odnotowywał zagrożeń wynikających z koncentracji przyjmowanych zabezpieczeń. Sprzyjał temu wewnątrzbankowy system klasyfikacji zabezpieczeń (SRS), w którym – biorąc pod uwagę skuteczność prawną oraz aktualną sytuację rynkową – nadano poszczególnym typom zabezpieczeń określoną rangę (klasę). Zgodnie z tym systemem, zabezpieczenia bardziej akceptowalne z punktu widzenia interesów Banku posiadają wyższą klasę. Tak więc, stosowany system klasyfikacji wpływa na realną wartość odzysku z zabezpieczenia, a tym samym na koszty ryzyka związane z zabezpieczaną należnością.

ING Bank Śląski S.A. okresowo przeprowadza przegląd struktury zabezpieczeń portfela korporacyjnego i detalicznego. W przypadku stwierdzenia istotnej koncentracji zabezpieczeń, Komitet Polityki Kredytowej podejmuje decyzję o przyjęciu określonych zaleceń i formułuje rekomendacje w zakresie preferowanych form zabezpieczeń w postaci wytycznych do aktualizacji polityki zabezpieczeń. Stosowane rozwiązania sprzyjają zatem eliminacji niekorzystnych koncentracji w zakresie form zabezpieczeń dla portfela kredytowego Banku.

W obszarze detalicznym, w 2006 roku Bank kontynuował politykę polegającą na koncentracji aktywności kredytowej na posiadanej bazie klientów oferując jej produkty kredytowe na zasadach cross-sellingu i preselekcji. Jednocześnie istotnie zostały złagodzone kryteria akceptacyjne w przypadkach dobrej jakości portfela kredytowego.

Narzędzia pomiaru i monitorowania ryzyka

W 2006 roku ING Bank Śląski S.A. skupił się w szczególności na dostosowaniu procesów związanych z zarządzaniem ryzykiem kredytowym do Wymogów II Umowy Bazylejskiej. I tak Bank:

- Poddał analizie, a następnie walidacji nowy model oceny ryzyka kredytowego klienta korporacyjnego. W modelu tym klasy ryzyka są kojarzone z określonym prawdopodobieństwem niewypłacalności, a proces ustalania klasy ryzyka jest oddzielony od procesu podejmowania decyzji kredytowej. W ramach oceny funkcjonowania tego modelu, Bank gromadził i analizował bazę danych wyznaczonych przez istniejący model oceny ryzyka kredytowego, a także wykaz przypadków odstępstw od modelu w wyniku podjętych decyzji eksperckich Komitetu Apelacyjnego.
- Zmienił tryb i zasady oraz oprzyrządowanie dla monitorowania sytuacji ekonomiczno-finansowej klientów korporacyjnych.
- Podjął prace nad budową modeli *Loss Given Default (LGD)* i *Exposure at Default (EAD)* w związku z decyzją podjętą przez Grupę ING o zaimplementowaniu metody wewnętrznych ratingów (*Internal Rating Base - IRB*). Kontynuowane były również działania zmierzające do wdrożenia procedur zapewniających wysoką jakość danych w systemach, stanowiących źródła informacji w procesie szacowania wymogów kapitałowych.
- Z uwagi na znaczną automatyzację procesu ustalania ryzyka i wyliczania poziomu rezerw, zintensyfikował kontrolę funkcjonalną w zakresie monitorowania jakości danych wprowadzanych do systemów informatycznych, w tym danych determinujących wysokość tworzonych rezerw.

- Wprowadził zmiany w systemie kompetencji kredytowych dla portfela nieregularnego w związku z przeprowadzonymi zmianami w organizacji procesu kredytowego (centralizacja w zakresie zarządzania portfelem korporacyjnych kredytów nieregularnych).
- Kontynuował prace nad wdrożeniem nowej aplikacji informatycznej, wspierającej proces kredytowy w obszarze detalicznym.

Organizacja procesu kredytowego

W ramach zakończonego w 2005 roku Projektu Poprawy Efektywności Procesu Kredytowego dla klientów korporacyjnych, ING Bank Śląski S.A. uprościł proces kredytowy i wyposażył wszystkich uczestników tego procesu (a zwłaszcza jednostki ryzyka) w dodatkowe narzędzia informatyczne wspierające procesy udzielania kredytów (tj. w aplikacje do monitorowania przebiegu procesu kredytowego, przygotowywania projektów umów, elektronicznego przekazu dokumentów).

W wyniku udoskonalenia narzędzi, standaryzacji procedur i unifikacji dokumentacji kredytowej zaistniały w Banku warunki do przeniesienia funkcji administracji kredytów korporacyjnych do Pionu Operacji. Proces ten został przeprowadzony etapowo w pierwszym półroczu 2006 roku.

W obszarze zarządzania ryzykiem kredytowym portfela detalicznego, Bank:

- Określił nowe rozwiązania w procesie kredytowym w dziedzinie zakresu danych, automatyzacji procesu, wyceny zabezpieczeń oraz kontroli funkcjonalnej.
- Przeprowadził transakcję sprzedaży zaległych należności kredytowych do funduszu sekurytyzacyjnego.

Jakość portfela kredytowego oraz stan rezerw celowych

Na koniec grudnia 2006 roku wartość zaangażowania kredytowego ING Banku Śląskiego S.A. wyniosła 13 770 mln zł. Wartość kredytów zagrożonych utratą wartości ukształtowała się na poziomie 688 mln zł.

W ciągu 2006 roku poprawiła się jakość portfela kredytowego Banku – udział portfela zagrożonego utratą wartości w całości portfela kredytowego spadł z 8,1% w grudniu 2005 roku do 5,0% w końcu 2006 roku. Dane te świadczą, że w końcu 2006 roku jakość portfela kredytowego ING Banku Śląskiego S.A. była lepsza niż średnia w całym sektorze bankowym oraz potwierdzają skuteczność prowadzonych w Banku działań w zakresie podniesienia efektywności procesów związanych z zarządzaniem ryzykiem kredytowym.

W grudniu 2006 roku ING Bank Śląski S.A. posiadał na portfel kredytowy rezerwy w wysokości 714 mln zł. Stopień pokrycia odpisami portfela zagrożonego utratą wartości wynosił 87,8% wobec 78,7% w końcu 2005 roku.

Tabela. Jakość portfela kredytowego ING Banku Śląskiego S.A.

	31.12.2005	31.12.2006
Zaangażowanie ogółem (w mln zł)	10 703	13 770
Rezerwy ogółem (w mln zł)	809	714
Współczynnik pokrycia portfela ogółem (w %)	7,6	5,2
Zaangażowanie - bankowość korporacyjna (w mln zł)	7 834	10 522
Portfel niezagrożony utratą wartości (w mln zł)	7 236	10 055
Portfel zagrożony utratą wartości (w mln zł)	598	467
Odpisy na utratę wartości (w mln zł)	493	434
Odpis na zaistniałe ale niezareportowane straty – IBNR (w mln zł)	69	74
Rezerwy na zobowiązania pozabilansowe (w mln zł)	14	9
Współczynnik pokrycia portfela zagrożonego utratą wartości (w %)	82,7	92,8
Zaangażowanie - bankowość detaliczna (w mln zł)	2 870	3 247
Portfel niezagrożony utratą wartości (w mln zł)	2 598	3 026
Portfel zagrożony utratą wartości (w mln zł)	271	221
Odpisy na utratę wartości (w mln zł)	191	170
Odpis na zaistniałe ale niezareportowane straty – IBNR (w mln zł)	26	14
Rezerwy na zobowiązania pozabilansowe (w mln zł)	15	13
Współczynnik pokrycia portfela zagrożonego utratą wartości (w %)	70,1	76,7
Udział portfela zagrożonego utratą wartości w %	8,12	5,00

Zarządzanie ryzykiem rynkowym

Podstawowym celem efektywnego zarządzania ryzykiem rynkowym w ING Banku Śląskim S.A. jest maksymalizacja zysku przy jednoczesnym ograniczaniu potencjalnych strat, które mogą być efektem niekorzystnych zmian stóp, kursów i innych parametrów rynkowych oraz zachowań klientów.

W ING Banku Śląskim S.A. oraz jego spółkach zależnych są mierzone i kontrolowane wszystkie istotne kategorie ryzyka rynkowego, takie jak: ryzyko stopy procentowej, ryzyko walutowe, ryzyko opcji walutowych. W celu podniesienia jakości zarządzania ryzykiem rynkowym, niektóre jego kategorie są mierzone i monitorowane w podziale na księgę bankową i księgę handlową. W przypadku portfela bankowego zasadniczym celem zarządzania ryzykiem rynkowym jest jego ograniczenie do minimum. Służy temu m.in. przeniesienie – przy pomocy systemu cen transferowych – ryzyka rynkowego powstającego na skutek zawierania transakcji przez pionów biznesowe (Detal, Korporacje) do obszaru Rynków Finansowych. Pion Rynków Finansowych dokonuje transakcji (m.in. na rynku międzybankowym, papierach wartościowych, transakcjach pochodnych) w celu utrzymania ryzyka na akceptowalnym poziomie.

Do pomiaru ryzyka rynkowego – poza ryzykiem płynności – ING Bank Śląski S.A. stosuje głównie metodologię wartości zagrożonej (Value-at-Risk). Pozwala ona wyliczyć potencjalną stratę wynikającą z przyjętych pozycji oraz zmienności cen, stóp, kursów rynkowych (oraz zmienności dla opcji walutowych), a także wzajemnych zależności pomiędzy wyż.wym. parametrami. Ponadto, Bank mierzy wartość zagrożoną w sytuacji kryzysowej (EVaR), określając wielkość potencjalnej straty, która może powstać na danej pozycji rynkowej w przypadku ekstremalnych zmian parametrów rynkowych.

Kontrola ryzyka rynkowego w ING Banku Śląskim S.A. polega głównie na utrzymywaniu poziomu ryzyka w granicach limitów, zatwierdzonych przez Zarząd Banku dla poszczególnych obszarów działalności.

W przypadku ryzyka stopy procentowej, Bank mierzy ryzyko w zakresie:

- opcjonalności wbudowanej w działalność poza Rynkami Finansowymi (np. ryzyka wcześniejszego wycofania przez klienta depozytu lub wcześniejszej spłaty kredytu),
- ryzyka bazowego, tj. niedopasowania mechanizmów wykorzystywanych do ustalania stóp procentowych stosowanych w operacjach z klientami ze stopami, po których pozycje te są przekazywane do Rynków Finansowych (w tym z niestandardowych mechanizmów wyceny kredytów),
- modeli wykorzystywanych dla określenia sposobów inwestowania zobowiązań na żądanie (takich jak rachunki bieżące i oszczędnościowe).

W 2006 roku, w związku ze stałym wzrostem w Banku wartości depozytów płatnych na żądanie, wprowadzono inwestowanie wszystkich istotnych co do wielkości pasywów w złotych zgodnie z regułami portfela replikacyjnego. Doskonalono także modele, na podstawie których ustala się sposób inwestowania tych zobowiązań, jak i raporty zawierające przewidywania potencjalnych zmian w rachunku zysków i strat wynikające z zastosowania tych modeli. Wprowadzono także regularne monitorowanie ryzyka wynikającego z opcji wbudowanych w produkty bankowości korporacyjnej i detalicznej.

W odniesieniu do ryzyka walutowego, w 2006 roku ING Bank Śląski S.A. zastąpił dotychczas stosowany system pomiaru ryzyka, profesjonalnym systemem wykorzystywanym przez większość jednostek wchodzących w skład Grupy ING Bank N.V. W związku z rozszerzeniem oferty opcji walutowych rozbudowano w Banku także narzędzia do pomiaru tego rodzaju ryzyka rynkowego.

W 2006 roku w ramach prac związanych z przygotowaniem się do realizacji postanowień Bazylei II w zakresie zarządzania ryzykiem rynkowym, Bank:

- przeddefiniował podział swej działalności na portfel bankowy i portfel handlowy,
- rozpoczął włączanie transakcji wewnętrznych (których celem jest transfer ryzyka) do kalkulacji wymogów kapitałowych,
- wdrożył odpowiednie metody określania potrzeb w zakresie kapitału ekonomicznego wynikających z narażenia Banku na ryzyko rynkowe,
- sformalizował ogólne podejście do zapewnienia wystarczającego kapitału ekonomicznego i regulacyjnego.

ING Bank Śląski S.A. prowadzi ostrożną politykę płynnościową. Dążąc do właściwego zarządzania płynnością, Bank:

- Tworzy i analizuje raporty kontrolne wskaźników płynności oraz monitoruje poziom dopuszczalnych limitów.
- Przygotowuje procedury zapewniające prawidłową dostawę gotówki do oddziałów.
- Dostosowuje awaryjny plan utrzymania płynności do zmian w strukturze organizacyjnej Banku oraz zmian w definicji sygnałów ostrzegawczych.

W 2006 roku Bank rozszerzył zakres wykorzystania pomiarów statystycznych w raportach kontrolnych służących do pomiaru ryzyka płynności.

Adekwatność kapitałowa

W 2006 roku ING Bank Śląski S.A. wypełniał obowiązujące normy ostrożnościowe w zakresie adekwatności kapitałowej. W końcu 2006 roku wskaźnik adekwatności kapitałowej wynosił 15,1%, co oznacza, że Bank posiadał wystarczającą ilość kapitału własnego na pokrycie poszczególnych ryzyk kredytowych i finansowych.

Ryzyko operacyjne

Pod pojęciem ryzyka operacyjnego w ING Banku Śląskim S.A. rozumie się ryzyko poniesienia bezpośredniej lub pośredniej straty materialnej lub utraty reputacji w wyniku niedostosowania lub zawodności funkcjonowania procesów wewnętrznych, ludzi bądź systemów technicznych, a także z powodu zdarzeń zewnętrznych. W zakres tej definicji wchodzi również ryzyko prawne.

Bank zarządza ryzykiem operacyjnym bazując na Rekomendacji M Narodowego Banku Polskiego, która uwzględnia wytyczne Komitetu Bazylejskiego w zakresie zarządzania ryzykiem operacyjnym oraz standardy obowiązujące w Grupie ING.

Zarządzanie ryzykiem operacyjnym obejmuje działania z zakresu identyfikowania, pomiaru, monitorowania tego ryzyka jak również działania zmierzające do utrzymania go na akceptowalnym poziomie. W realizację zadań związanych z zagadnieniami zarządzania ryzykiem operacyjnym zaangażowane są wszystkie jednostki organizacyjne Banku i podmioty od niego zależne.

W strukturze organizacyjnej Banku funkcjonuje – podlegający bezpośrednio Prezesowi Zarządu Banku – Departament Zarządzania Ryzykiem Operacyjnym i Compliance. Ponadto, w ramach Banku – na szczeblu Centrali jak i linii biznesowych – działają stałe Komitety d.s. Ryzyka Operacyjnego. Odpowiadają one za nadzór nad zarządzaniem ryzykiem operacyjnym i procesami identyfikacji, pomiaru, monitorowania i ograniczania ryzyka operacyjnego w skali całego Banku lub w danym obszarze biznesowym.

W zakresie zarządzania ryzykiem operacyjnym Bank koncentruje się na następujących zagadnieniach:

- Wdrożeniu mechanizmów aktywnej identyfikacji ryzyka operacyjnego, jego oceny i ograniczania w poszczególnych obszarach działalności, z uwzględnieniem nowych jak i modyfikowanych produktów, prowadzonych projektów, zlecenia wykonania czynności na zewnątrz oraz zmian organizacyjnych i zmian w otoczeniu.
- Gromadzeniu informacji o zdarzeniach ryzyka operacyjnego, ich analizie oraz podejmowaniu działań zapobiegających ich powtórzeniu w przyszłości.
- Określaniu czynników istotnego ryzyka i ich monitorowaniu.
- Ograniczaniu strat poprzez doskonalenie systemu kontroli działalności Banku.
- Aktywnym ograniczaniu ryzyka operacyjnego poprzez stosowanie zintegrowanego systemu ewidencjonowania i śledzenia realizacji rekomendacji pokontrolnych jak również innych działań ograniczających ryzyko.
- Adekwatnej do poziomu ryzyka alokacji kapitału ekonomicznego.
- Testowaniu planów zachowania ciągłości dla krytycznych i ważnych procesów biznesowych.

- Doskonaleniu zabezpieczeń fizycznych, ze szczególnym uwzględnieniem zintegrowanego systemu monitorowania bezpieczeństwa oddziałów i zapewnienia natychmiastowej pomocy w sytuacjach alarmowych.
- Organizowaniu programów uświadamiających i szkoleń w zakresie zarządzania ryzykiem operacyjnym.
- Zapewnieniu zgodności z normami (funkcja Compliance).

Od października 2006 roku obowiązuje nowa *Polityka zarządzania ryzykiem operacyjnym w ING Banku Śląskim S.A.*, która została wprowadzona w celu poprawy poziomu bezpieczeństwa Banku, jego klientów, jak i obniżenia kosztów funkcjonowania instytucji.

VI. ROZWÓJ ORGANIZACJI I INFRASTRUKTURY ING BANKU ŚLĄSKIEGO S.A. W 2006 ROKU

Zmiany w organizacji ING Banku Śląskiego S.A.

W 2006 roku ING Bank Śląski S.A. wprowadził liczne zmiany w strukturach organizacyjnych zmierzające do wprowadzenia podejścia procesowego w funkcjonowanie instytucji. Zastosowanie tego podejścia powinno się przyczynić do lepszego zrozumienia roli i oczekiwań zarówno klientów zewnętrznych jak i wewnętrznych Banku, podnieść efektywność funkcjonowania organizacji, a w końcowym rezultacie pozwolić na właściwą realizację zarówno celów komercyjnych jak i w zakresie poprawy efektywności działania instytucji.

W końcu 2006 roku jednostki organizacyjne Centrali ING Banku Śląskiego S.A. działały w ramach dziewięciu pionów, tj.:

- Pionu Bankowości Korporacyjnej,
- Pionu Skarbu i Rynków Finansowych,
- Pionu Zarządzania Ryzykiem Kredytowym i Zarządzania Ryzykiem Rynkowym,
- Pionu Bankowości Detalicznej,
- Pionu Finansów,
- Pionu Organizacji i Planowania Strategicznego,
- Pionu Operacji,
- Pionu Usług,
- Pionu IT.

Odrębną grupę stanowiły jednostki bezpośrednio podlegające Zarządowi Banku, takie jak: Biuro Zarządu Banku, Departament Prawny, Departament Kontroli Wewnętrznej, Departament Zarządzania Zasobami Ludzkimi oraz Departament Inspekcji Ryzyka Kredytowego.

W 2006 roku zlikwidowano w ING Banku Śląskim S.A. Pion Marketingu Bankowego i Doradztwa, a jednostki dotychczas funkcjonujące w tym Pionie włączono do Pionu Bankowości Detalicznej.

Informatyka i Operacje

W celu zapewnienia właściwego wsparcia dla realizacji celów biznesowych, jak i inicjatyw proefektywnościowych, w 2006 roku ING Bank Śląski S.A. przeprowadził w sferze informatyki m.in. następujące projekty:

- Stworzył infrastrukturę informatyczną dla sieci placówek franczyzowych. Wykorzystuje ona nowatorskie rozwiązanie, polegające na uruchomieniu w placówkach partnerskich bezdyskowych terminali, które poprzez połączenia internetowe umożliwiają pracę na serwerach znajdujących się w Banku. Zastosowane rozwiązanie cechuje się niskimi kosztami oraz wysokim poziomem bezpieczeństwa.

W ramach tego projektu uruchomiono po raz pierwszy w oddziałach Banku urządzenia wpłatomatowe.

- Uruchomił System Obsługi Wniosków Kredytowych, czyli nową aplikację przeznaczoną do obsługi, analizy i oceny wniosków kredytowych dla segmentu małych firm. Wdrożenie tej aplikacji powinno usprawnić proces obsługi klientów i ułatwić komunikację pomiędzy poszczególnymi jednostkami Banku.
- Zaimplementował nowe rozwiązania przyczyniające się do wzrostu efektywności działania, takie jak migracja systemu sprawozdawczego z drogiej w utrzymaniu platformy na nową, elastyczną stosowaną dla aplikacji pracujących pod kontrolą Windows, up-grade macierzy dyskowych.

ING Bank Śląski S.A. dąży do zapewnienia jakości obsługi informatycznej swoich jednostek na najwyższym poziomie. W wybranych komórkach informatycznych Banku były wdrażane kolejne elementy standardu ITIL (Information Technology Infrastructure Library), tj. zbioru reguł opisującego najlepsze praktyki związane z dostarczaniem i wspieraniem usług informatycznych. Pion Informatyki – jako dostawca usług informatycznych dla klientów wewnętrznych Banku – przystąpił także do wdrażania SLA (Service Level Agreement), tj. umowy pomiędzy dostawcą usług IT i jego odbiorcą. Definiuje ona gwarantowany poziom jakości ich świadczenia oraz odpowiedzialności i oczekiwań obu stron.

W ciągu 2006 roku nastąpiły poważne zmiany w sferze operacji Banku. Obok finalizacji procesu centralizacji niektórych funkcji operacyjnych na szczeblu regionów, wdrożono także wiele nowych rozwiązań i innowacji technologicznych. Bank przede wszystkim zastąpił czasochłonny i kosztowny w administracji obieg dokumentów papierowych obiegiem elektronicznym, tj. wdrożył system IWA (Image, Workflow and Archiving). Zakończenie tego projektu miało duże znaczenie dla powodzenia operacji centralizacji Regionalnych Centrów Operacyjnych. Stwarza ono jednocześnie szerokie możliwości wprowadzenia licznych usprawnień w funkcjonowaniu różnych komórek Banku oraz zapewnia efektywną wymianę informacji pomiędzy nimi.

Prowadzono w Banku również projekt optymalizacji kosztów transportu gotówki, w celu racjonalizacji kosztów transportu gotówki i podniesienia jakości obsługi gotówkowej. Wdrożenie tego projektu, umożliwi także stworzenie oferty obsługi gotówkowej dla klientów o charakterze sieciowym, posiadającym wysokie obroty gotówkowe. W trakcie realizacji tego projektu w 2006 roku wprowadzono m.in. inkaso samochodowe dla klientów korporacyjnych.

W wyniku wprowadzonych zmian w sferze operacyjnej Banku, udział operacji automatycznych w ogólnej liczbie przeprowadzonych operacji wzrósł z 85% w 2005 roku do 88% w 2006 roku.

Rozwój elektronicznych kanałów dystrybucji

W 2006 roku istotnie zwiększyły się możliwości klientów korporacyjnych w zakresie korzystania ze zdalnego dostępu do produktów i usług ING Banku Śląskiego S.A. w efekcie:

- Wdrożenia ING OnLine – systemu bankowości internetowej skierowanej dla klientów należących do segmentu korporacyjnych klientów strategicznych. Stanowi on alternatywę dla jedyne dotychczas oferowanego dla tej grupy klientów systemu bankowości elektronicznej MultiCash. ING OnLine jest systemem dwujęzycznym (wersja polska i angielska), umożliwiającym realizację wszystkich typów przelewów

krajowych i zagranicznych, a także gospodarczych obciążeń bezpośrednich (GOBI), przewalutowań oraz przelewów na rzecz ZUS i urzędu skarbowego. Zastosowana w ING OnLine technologia szyfrowania, autoryzacji i kontroli dostępu zapewnia najwyższy poziom bezpieczeństwa oraz poufności realizowanych transakcji. Projekt ten został zrealizowany w ramach Grupy ING, a w planach jest stworzenie wspólnego systemu bankowości internetowej, umożliwiającego poprzez pojedyncze logowanie zarządzanie rachunkami prowadzonymi przez ING w różnych krajach.

- Uruchomienia nowego serwisu internetowego dla klientów korporacyjnych. Zapewnia on szybszy i bardziej ustrukturyzowany dostęp do informacji oraz wygodną nawigację. Jest on również zgodny z nowymi standardami graficznymi ING Banku.

Poprawił się także poziom bezpieczeństwa i funkcjonalność systemu bankowości internetowej w odniesieniu do klientów indywidualnych w wyniku:

- wdrożenia funkcjonalności automatycznego otwierania rachunków, zamówienia kart debetowych oraz zmiany wizerunku kart debetowych w systemie bankowości internetowej ING BankOnLine, dzięki czemu istotnie podniosła się dostępność usług Banku,
- wprowadzenia dodatkowych zabezpieczeń i dodatkowej autoryzacji dla większych transakcji,
- wdrożenia wyciągów w formacie PDF i umożliwienia klientom dostępu do wyciągów archiwalnych,
- udostępnienia doładowywania przedpłaconych kart telefonów GSM.

W ciągu 2006 roku Bank prowadził akcję zamykania nieaktywnych usług bankowości elektronicznej (ING BankOnLine i HaloŚląski). Na koniec grudnia 2006 roku z systemów bankowości internetowej korzystało 507,9 tys. użytkowników, tj. o 40,3% więcej jak w końcu 2005 roku. Zwiększyła się także znacznie liczba aktywnych użytkowników systemu bankowości telefonicznej HaloŚląski – wzrost o około 14% w stosunku do grudnia 2005 roku.

Liczba klientów:	31.12.2005	31.12.2006
HaloŚląski (aktywni użytkownicy)	127 428	144 744
ING BankOnLine, ING OnLine	361 944	507 905
SMS	79 789	148 197
MultiCash	9 404	7 818

W grudniu 2006 roku ING Bank Śląski S.A. dysponował siecią 568 bankomatów.

Sieć placówek bankowych

Z początkiem 2006 roku ING Bank Śląski S.A. rozpoczął budować sieć placówek partnerskich. Zgodnie z przyjętym modelem, możliwości serwisowe i sprzedażowe placówki franczyzowej są niemal identyczne jak małych oddziałów detalicznych. Klient ma w niej możliwość zakupu produktów finansowych ING Banku Śląskiego S.A., ING TFI oraz wybranych produktów ING N-N Polska. Innowacją placówki partnerskiej jest natomiast oddanie do dyspozycji klientów urządzeń samoobsługowych (bankomatu, wpłatomatu, dostępu do serwisu ING BankOnLine oraz HaloŚląski i Call Centre), w których można m.in. zdeponować lub wypłacić gotówkę, dokonać przelewu, założyć lokatę. Zatem wszystkie operacje dokonywane w tradycyjnym oddziale przez pracownika klient placówki franczyzowej wykonuje sam. Stosowane rozwiązania powodują jednocześnie, że

wyeliminowano całkowicie gotówkę z obrotu w relacjach Klient-Partner. Placówka franczyzowa, obok części transakcyjnej, posiada także część sprzedażową, w której znajduje się m.in. punkt informacyjny, stanowiska doradców, pokój spotkań.

W ciągu 2006 roku Bank uruchomił siedem placówek partnerskich, W sumie, w grudniu 2006 roku sieć placówek ING Banku Śląskiego S.A. składała się z 337 oddziałów, czyli było ich o 6 więcej jak w końcu 2005 roku.

Zgodnie z przyjętym planem, w końcu 2007 roku ING Bank Śląski S.A. posiadać będzie 100 placówek bazujących na modelu franczyzy.

VII. ZASADY ŁADU KORPORACYJNEGO

Ocena działalności ING Banku Śląskiego S.A. w 2006 roku sporządzona przez Radę Nadzorczą

W 2006 roku ING Bank Śląski S.A. wypracował zysk netto w wysokości 540,6 mln zł wobec 506,8 mln zł w 2005 roku. Wpływ na jego poziom miały następujące czynniki:

- Wzrost poziomu dochodów z działalności podstawowej – w 2006 roku wyniósł on 1 711,8 mln zł wobec 1 596,4 mln zł w poprzednim roku (wzrost o 7,2%). Poprawa wyniku była efektem zarówno wzrostu wielkości bilansowych jak i zwiększenia skali operacji pośredniczących, np. w zakresie sprzedaży jednostek uczestnictwa funduszy inwestycyjnych, usług maklerskich, leasingu oraz faktoringu.
- Przeznaczenie poważnych nakładów finansowych na przebudowę instytucji oraz na prowadzenie ogólnopolskich działań marketingowych wspierających sprzedaż kluczowych produktów. Skutkiem czego koszty ogółem Banku wyniosły 1 199,3 mln zł i były o 11,0% wyższe niż w 2005 roku.
- Uzyskanie dodatniego salda odpisów na utratę wartości aktywów – dalsza poprawa sytuacji makroekonomicznej, udoskonalenie funkcji związanych z zarządzaniem ryzykiem kredytowym oraz skuteczna restrukturyzacja starego portfela kredytów zaliczonych do kategorii straconych, przeniesionego do ewidencji pozabilansowej zaowocowały znacznym, dodatnim saldem kosztów ryzyka. Wyniosło ono 171,5 mln zł wobec 120,2 mln zł w poprzednim roku.

Tak więc, w 2006 roku – drugi rok z rzędu – znaczny wpływ na wynik netto ING Banku Śląskiego S.A. miał czynnik związany z poprawą jakości portfela kredytowego.

Zdaniem Rady Nadzorczej, do pozytywnych zjawisk występujących w działalności ING Banku Śląskiego S.A. w 2006 roku należy przede wszystkim zaliczyć:

- Wzrost akcji kredytowej. W grudniu 2006 roku należności kredytowe Banku wyniosły 13,1 mld zł, czyli wzrosły o około 3,1 mld zł w ciągu roku. Wynik ten zapewnił wzrost udziału Banku w finansowaniu potrzeb kredytowych polskiej gospodarki.
- Bardzo dobrą jakość należności od klientów. Udział kredytów zagrożonych utratą wartości w całości portfela wynosił 5,0% i był jednym z najniższych wśród największych działających w Polsce banków.
- Wyniki uzyskane w zakresie akwizycji depozytów. W grudniu 2006 roku wartość środków ulokowanych na rachunkach w ING Banku Śląskim S.A. wyniosła 36,3 mld zł, czyli wzrosła o 5,4 mld zł. Był to jeden z najlepszych rezultatów w zakresie pozyskiwania depozytów, pozwalający na umocnienie pozycji Banku na rynku.
- Przebieg realizacji prac nad kluczowymi dla przyszłego rozwoju Banku projektami. Na szczególną uwagę zasługuje stworzenie nowego modelu obsługi zamożnych klientów, powstanie pierwszych placówek partnerskich, zaoferowanie alternatywnych form finansowania działalności firm, takich jak leasing i faktoring, dalsza optymalizacja obszaru operacyjnego. Zmiany te poprawiły pozycję konkurencyjną ING Banku Śląskiego lub podniosły jego sprawność operacyjną.

Formułując dobrą ocenę wyników działalności ING Banku Śląskiego S.A. w 2006 roku, Rada Nadzorcza zwraca uwagę na wyzwania stojące przed działalnością Banku w najbliższym okresie, takie jak:

- Konieczność dynamicznego rozwoju akcji kredytowej, przekładającego się na wzrost udziału kredytów w aktywach Banku. W warunkach przewidywanego dalszego nasilenia się zjawisk konkurencyjnych w polskim sektorze bankowym, wyższy stopień zaangażowania pozyskanych od klientów depozytów w działalność kredytową powinien być jednym z głównych czynników wzrostu dochodów ING Banku Śląskiego S.A.
- Potrzeba efektywnego wykorzystania poniesionych w ostatnich latach nakładów na przebudowę instytucji, co będzie przejawiać się w poprawie efektywności kosztowej Banku.

Zdaniem Rady Nadzorczej, ING Bank Śląski S.A. ma mocne fundamenty w postaci: stabilnej i dużej bazy klientów, wykwalifikowanej kadry pracowników, profesjonalnego Kierownictwa, rozbudowanych kanałów dystrybucji, efektywnych systemów zarządzania ryzykiem, które pozwolą na dalszą ekspansję rynkową i poprawę efektywności działania instytucji.

Struktura akcjonariatu ING Banku Śląskiego S.A.

Kapitał akcyjny ING Banku Śląskiego S.A. wynosi 130 100 000 zł i jest podzielony na 13 010 000 akcji zwykłych o wartości nominalnej 10 zł każda. Nie ma żadnych ograniczeń w zakresie przenoszenia prawa własności jak i w zakresie wykonywania prawa głosów z tytułu posiadanych akcji. Akcje Banku nie dają również specjalnych uprawnień kontrolnych w stosunku do emitenta.

W ciągu 2006 roku struktura akcjonariatu ING Banku Śląskiego S.A. nie uległa zmianie i na koniec grudnia 2006 roku przedstawiała się następująco:

Nazwa Akcjonariusza	Liczba akcji i głosów na WZA	Udział w kapitale zakładowym i ogólnej liczbie głosów na WZA
ING Bank N.V.	9 757 500	75,00%
Commercial Union OFE BPH CU WBK	850 000	6,53%
Pozostali	2 402 500	18,47%
Razem	13 010 000	100,00%

Inwestorem strategicznym ING Banku Śląskiego S.A. jest ING Bank N.V. Wchodzi on w skład Grupy ING – globalnej instytucji finansowej z 150 –letnią tradycją, operującej w ponad 50 krajach na rynku bankowym, ubezpieczeniowym oraz w obszarze zarządzania aktywami. Pod względem wartości rynkowej, ING należy do grupy dwudziestu największych instytucji finansowych na świecie i do pierwszej dziesiątki w Europie.

ING Bank N.V. traktuje swoje zaangażowanie w ING Banku Śląskim S.A. jako inwestycję o charakterze długoterminowym, a Polskę jako trzeci rynek podstawowy, po Holandii i Belgii. Obok działalności na rynku bankowym, Grupa ING jest obecna w Polsce i na innych podstawowych rynkach usług finansowych, takich jak: ubezpieczenia, fundusze inwestycyjne, usługi leasingowe i faktoringowe.

Na dzień publikacji raportu, ING Bank Śląski S.A. nie posiadał informacji na temat umów, w wyniku których mogą w przyszłości nastąpić zmiany w proporcjach posiadanych akcji przez dotychczasowych akcjonariuszy.

Zmiany w organach statutowych Banku

W ciągu 2006 roku zaszły istotne zmiany w Radzie Nadzorczej ING Banku Śląskiego S.A. I tak:

- Na posiedzeniu Rady Nadzorczej w dniu 31 marca 2006 roku p. Andrzej Wróblewski – Przewodniczący Rady Nadzorczej oraz p. Jerzy Rokita – Sekretarz Rady złożyli rezygnacje z pełnionych funkcji w Radzie z dniem 27 kwietnia 2006 roku, tj. z dniem odbycia Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy, zatwierdzającego sprawozdanie finansowe za 2005 rok. Składając rezygnacje członkowie Rady kierowali się zasadami ładu korporacyjnego, przyjętymi przez Bank w Oświadczeniu o stosowaniu „Dobrych praktyk w spółkach publicznych 2005”, jak i obowiązującymi od 1 maja 2006 roku nowymi zapisami Statutu Banku, wprowadzającymi m.in. kryterium maksymalnie 12 –letniego okresu sprawozdania funkcji w Radzie Nadzorczej.
- W dniu 19 kwietnia 2006 roku Zarząd Banku został poinformowany, że p. Hans van der Noordea oraz p. Lech Węclewski składają rezygnacje z pełnienia funkcji w Radzie Nadzorczej z dniem odbycia Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy, tj. z dniem 27 kwietnia 2006 roku.
- W dniu 27 kwietnia 2006 roku Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy przyjęło rezygnacje: p. Andrzeja Wróblewskiego z funkcji Przewodniczącego Rady Nadzorczej, p. Jerzego Rokity z funkcji Sekretarza Rady Nadzorczej oraz p. Lecha Węclewskiego i p. Hansa van der Noordea z funkcji członków Rady Nadzorczej. Jednocześnie powołano do Rady Nadzorczej nowych członków: p. Ralpha Hamersa, p. Jerzego Hausnera, p. Mirosława Kośmidra oraz p. Wojciecha Popiołka.
- Na pierwszym posiedzeniu Rady Nadzorczej, które odbyło się bezpośrednio po obradach Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy, Rada Nadzorcza przyjęła nową strukturę wewnętrzną, która przedstawia się następująco:
 - p. Anna Fornalczyk Przewodnicząca, Członek Niezależny,
 - p. Cornelis Leenaars Wiceprzewodniczący,
 - p. Wojciech Popiołek Sekretarz Rady, Członek Niezależny,
 - p. Ralph Hamers Członek,
 - p. Jerzy Hausner Członek, Członek Niezależny,
 - p. Mirosław Kośmider Członek, Członek Niezależny,
 - p. Marcus van der Ploeg Członek,
 - p. Igno van Waesberghe Członek.

W połowie 2006 roku, zapadły ważne decyzje dotyczące zmian w składzie Zarządu ING Banku Śląskiego S.A. Na posiedzeniu w dniu 5 lipca 2006 roku Rada Nadzorcza:

- Przyjęła rezygnacje:
 - p. Krzysztofa Brejdaka z pełnionej funkcji Wiceprezesa Zarządu Banku z ważnością od 5 lipca 2006 roku,

- p. Grzegorza Cywińskiego z pełnionej funkcji Wiceprezesa Zarządu Banku z dniem 1 sierpnia 2006 roku w związku z przejściem do pracy w strukturach ING poza granicami Polski,
- p. Donalda Kocha z pełnionej funkcji Wiceprezesa Zarządu Banku z ważnością od 1 sierpnia 2006 roku w związku z przejściem do pracy w strukturach ING poza granicami Polski.
- Powołała z dniem 1 sierpnia 2006 roku:
 - p. Mirosława Bodę na stanowisko Wiceprezesa Zarządu Banku,
 - p. Marlies van Elst na stanowisko Wiceprezesa Zarządu Banku.

Na koniec grudnia 2006 roku Zarząd ING Banku Śląskiego S.A. pracował w składzie:

- p. Brunon Bartkiewicz – Prezes Zarządu Banku,
- p. Mirosław Boda – Wiceprezes Zarządu Banku,
- p. Ian B. Clyne – Wiceprezes Zarządu Banku,
- p. Marlies van Elst – Wiceprezes Zarządu Banku,
- p. Michał Szczurek – Wiceprezes Zarządu Banku,
- p. Benjamin van de Vrie – Wiceprezes Zarządu Banku,
- p. Maciej Węgrzyński – Wiceprezes Zarządu Banku.

Przestrzeganie dobrych praktyk ładu korporacyjnego

W dniu 28 kwietnia 2006 roku Zarząd ING Banku Śląskiego S.A. przedstawił oświadczenie na temat przestrzegania zasad ładu korporacyjnego. Stwierdza ono, że Bank i jego organy przestrzegają przyjęte przez siebie, zasady ładu korporacyjnego określone w „Dobrych praktykach w spółkach publicznych 2005”, zgodnie z deklaracją złożoną przez Bank w dniu 17 lutego 2005 roku, zaakceptowaną Uchwałą nr 11 Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy Banku z dnia 9 czerwca 2005 roku. Jednocześnie Zarząd zadeklarował zamiar dalszego stosowania przez ING Bank Śląski S.A powyższych zasad. Oświadczenie to następnie zostało zaaprobowane przez Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy, które się odbyło w dniu 27 kwietnia 2006 roku.

Zgodnie z oświadczeniem, ING Bank Śląski S.A. przestrzega wszystkie zasady, zawarte w „Dobrych praktykach w spółkach publicznych 2005”, a w szczególności:

- dąży do tego by wszystkie działania organów spółki były skierowane na długofalowy rozwój spółki,
- stwarza warunki aby realizacja uprawnień większościowego inwestora uwzględniała także interesy mniejszościowych akcjonariuszy,
- jako spółka z większościovym akcjonariuszem posiadającym pakiet akcji dający ponad 50% ogólnej liczby głosów, posiada w swej Radzie Nadzorczej przynajmniej dwóch niezależnych członków.

ING Bank Śląski S.A. – jako członek Grupy ING, notowanej na giełdzie w Nowym Jorku – został włączony w proces wdrożenia standardów kontroli wewnętrznej regulowanych przez Ustawę Sarbanes-Oxley Sekcja 404 (w skrócie SOX 404). Na mocy tej ustawy, spółki notowane na giełdach amerykańskich są zobowiązane do składania wraz ze sprawozdaniem

finansowym, oświadczeń dotyczących rzetelności prowadzonej sprawozdawczości oraz istnienia odpowiednich mechanizmów kontroli wewnętrznej jak również ocenę skuteczności ich funkcjonowania na koniec ostatniego roku obrotowego spółki. W 2006 roku w ING Banku Śląskim S.A. prowadzono proces SOX, którego jednym z głównych celów było przeprowadzenie pełnej procedury wdrożeniowej, koniecznej do spełnienia postanowień uchwały SOX 404.

W Banku obowiązują także wewnętrzne normy prawno-etyczne – normy Compliance. Zostały one wprowadzone w celu przeciwdziałania wystąpieniu ryzyka naruszenia dobrego imienia ING Banku Śląskiego S.A., Grupy ING lub jakiegokolwiek z jej podmiotów, na skutek nieprzestrzegania przez pracowników norm etycznych i prawnych. W 2006 roku Bank m.in.:

- dokonał przeglądu i aktualizacji obowiązujących regulacji z zakresu Compliance,
- opracował i wdrożył nową Politykę zarządzania reklamacjami,
- wdrożył system do analizy i monitorowania transakcji i rachunków.

Opracowano także dwa moduły szkoleń e-learningowych dotyczących zasad postępowania zgodnego z normami Compliance, z których jeden jest przeznaczony dla wszystkich pracowników.

Wynagrodzenia członków Zarządu i Rady Nadzorczej ING Banku Śląskiego S.A.

W 2006 roku łączna kwota wynagrodzeń (rozumiana jako wartość wynagrodzeń, nagród i korzyści otrzymanych w pieniądzu, w naturze lub jakiegokolwiek innej formie) wypłaconych przez ING Bank Śląski S.A. członkom Zarządu wyniosła 16 207 tys. zł. Jako łączną kwotę wypłaconych lub należnych wynagrodzeń i nagród za 2006 rok podano wartość brutto wynagrodzeń wypłaconych lub należnych w okresie od stycznia do grudnia 2006 roku oraz premii za 2005 rok wypłaconej w 2006 roku w ogólnej kwocie 2 393 tys. zł.

Członkowie Zarządu oraz inne osoby będące pracownikami ING Banku Śląskiego S.A. nie otrzymują wynagrodzenia ani nagród z tytułu pełnienia funkcji we władzach spółek zależnych i stowarzyszonych grupy kapitałowej ING Banku Śląskiego S.A.

Tabela. Wynagrodzenie członków Zarządu ING Banku Śląskiego w 2006 roku (w tys. zł)

Imię i nazwisko	Okres od - do	Wynagrodzenia i nagrody	Korzyści	Razem
Brunon Bartkiewicz	01.01.06-31.12.06	1 843	623	2 466
Mirosław Boda	01.08.06-31.12.06	400	84	484
Krzysztof Brejda	01.01.06-05.06.06	1 518	311	1 829
Ian Clyne	01.01.06-31.12.06	1 279	950	2 229
Grzegorz Cywiński	01.01.06-31.07.06	943	366	1 309
Marlies van Elst	01.08.06-31.12.06	460	398	858
Donald Koch	01.01.06-31.07.06	836	717	1 553
Michał Szczurek	01.01.06-31.12.06	1 224	207	1 431
Benjamin van de Vrie	01.01.05-31.12.05	1 239	658	1 948
Maciej Węgrzyński	01.01.06-31.12.06	1 847	253	2 100
Razem		11 640	4 567	16 207

W 2006 roku łączna kwota wynagrodzeń (definiowana jak wyżej) wypłaconych przez ING Bank Śląski S.A. członkom Rady Nadzorczej wyniosła 931 tys. zł.

Tabela. Wynagrodzenie członków Rady Nadzorczej ING Banku Śląskiego S.A. w 2006 roku (w tys. zł)

Imię i nazwisko	Okres od - do	Wynagrodzenia i nagrody	Korzyści	Razem
Anna Fornalczyk	01.01.06-31.12.06	136	-	136
Cornelis Leenaars	01.01.06-31.12.06	120	-	120
Wojciech Popiołek	27.04.06-31.12.07	81	-	81
Ralph Hamers	27.04.06-31.12.06	64	-	64
Jerzy Hausner	27.04.06-31.12.06	64	-	64
Mirosław Kośmider	27.04.06-31.12.06	81	-	81
Marcus van der Ploeg	01.01.06-31.12.06	96	-	96
Ignó van Waesberghe	01.01.06-31.12.06	96	-	96
Andrzej Wróblewski	01.01.06-27.04.06	71	-	71
Hans van der Noordaa	01.01.06-27.04.06	32	-	32
Jerzy Rokita	01.01.06-27.04.06	59	-	59
Lech Węclewski	01.01.06-27.04.06	32	-	32
Razem		931	-	931

Umowa z podmiotem uprawnionym do badania sprawozdań finansowych

W dniu 29 kwietnia 2005 roku Rada Nadzorcza ING Banku Śląskiego S.A. dokonała wyboru firmy KPMG Audyt Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie ul. Chłodna 51 (licencja Krajowej Izby Biegłych Rewidentów nr 458) na biegłego rewidenta przeprowadzającego badanie sprawozdań finansowych ING Banku Śląskiego S.A. za okres od 30.06.2005 roku do 30.06.2008 roku.

ING Bank Śląski S.A. korzysta z usług KPMG w zakresie badania sprawozdań finansowych Banku od 1990 roku.

Tabela. Wynagrodzenie audytora w 2006 roku (w tys. zł)

	Rok obrotowy kończący się 31 grudnia 2006	Rok obrotowy kończący się 31 grudnia 2005
Wynagrodzenia z tytułu badania netto (1)	1 600,6 tys. zł	1 510,0 tys. zł
Wynagrodzenia za usługi pokrewne netto (2)	1 264,6 tys. zł	1 344,0 tys. zł

- (1) Wynagrodzenia z tytułu badania obejmują kwoty należne KPMG Audyt Sp. z o.o. za profesjonalne usługi związane z badaniem jednostkowego oraz skonsolidowanego sprawozdania finansowego jednostki dominującej (umowa z dnia 12.08.2005 roku) oraz przegląd półrocznego jednostkowego oraz skonsolidowanego sprawozdania finansowego (umowa z dnia 12.08.2005 roku).
- (2) Wynagrodzenia za usługi pokrewne obejmują kwoty należne KPMG Audyt Sp. z o.o. Obejmują one usługi poświadczające związane z badaniem lub przeglądem sprawozdań finansowych, ale nieuwzględnione w (1) powyżej.

VIII. OŚWIADCZENIA ZARZĄDU ING BANKU ŚLĄSKIEGO S.A.

Prawdziwość i rzetelność prezentowanych sprawozdań

Wedle najlepszej wiedzy Zarządu Banku roczne dane finansowe za 2006 rok oraz dane porównywalne zaprezentowane w rocznym skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym grupy kapitałowej ING Banku Śląskiego S.A. we wszystkich istotnych aspektach zostały sporządzone zgodnie z obowiązującymi zasadami rachunkowości i odzwierciedlają w sposób prawdziwy, rzetelny i jasny sytuację majątkową i finansową grupy kapitałowej Banku oraz osiągnięty przez nią wynik finansowy. Zawarte w niniejszym dokumencie roczne sprawozdanie Zarządu zawiera prawdziwy obraz rozwoju, osiągnięć oraz sytuacji (wraz z opisem podstawowych ryzyk) grupy kapitałowej Banku w 2006 roku.

Wybór podmiotu uprawnionego do badania sprawozdań finansowych

Podmiot uprawniony do badania sprawozdań finansowych, dokonujący przeglądu rocznego sprawozdania finansowego grupy kapitałowej Banku, został wybrany zgodnie z przepisami prawa i regulacjami Banku. Podmiot ten oraz biegli rewidenci spełnili warunki konieczne do wydania bezstronnego i niezależnego raportu z przeglądu, zgodnie z właściwymi przepisami prawa polskiego.

Dodatkowe informacje

Zawarte umowy

Zarząd Banku oświadcza, że ING Bank Śląski S.A. nie posiada:

- znaczących umów pożyczek, poręczeń i gwarancji nie dotyczących działalności operacyjnej,
- zobowiązań umownych wynikających z emitowanych dłużnych papierów wartościowych lub instrumentów finansowych.

W 2006 roku ING Bank Śląski S.A. skorzystał z pożyczki lombardowej w banku centralnym. Informacje o transakcjach Banku z podmiotami powiązanymi zawiera nota 50.

Liczba i wartość tytułów egzekucyjnych

W celu zabezpieczenia ryzyka związanego z działalnością kredytową Bank przyjmuje prawne zabezpieczenie osobiste i rzeczowe w różnej formie, np. gwarancji bankowej, poręczenia wg prawa cywilnego, weksla własnego in blanco, poręczenia wekslowego, przelewu wierzytelności, hipoteki zastawu rejestrowego, zastawu zwykłego, przewłaszczenie na zabezpieczenie, przeniesienia określonej kwoty na rachunek Banku, blokady środków na rachunku bankowym.

W odniesieniu do klientów detalicznych, w 2006 roku Bank przekazał do sądu 1 034 sprawy. Łączna kwota wystawionych w imieniu Banku tytułów egzekucyjnych i pozwów wyniosła 63,7 mln zł.

IX. INFORMACJE DLA INWESTORÓW

Cena akcji ING Banku Śląskiego S.A.

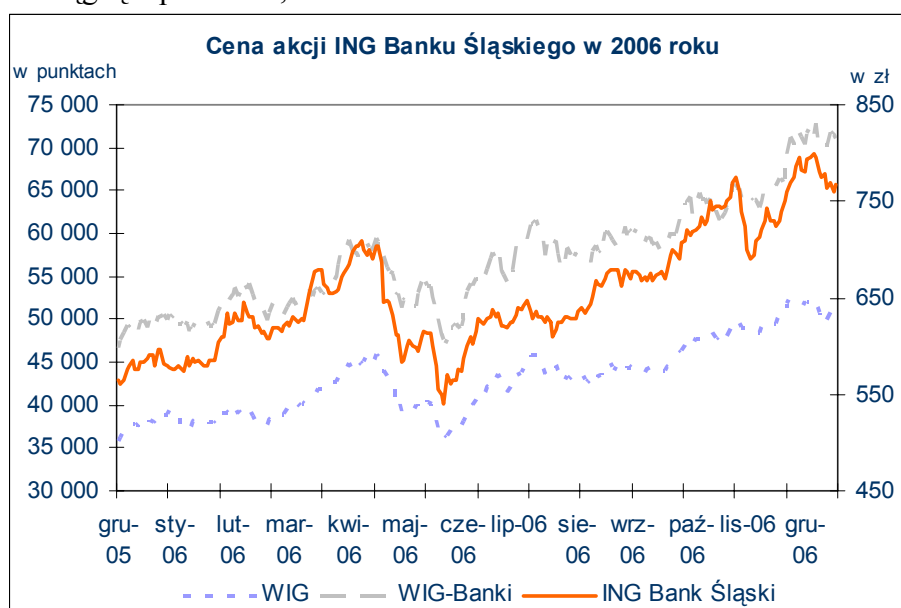
Akcje ING Banku Śląskiego S.A. zostały dopuszczone przez KPWiG do obrotu publicznego decyzją z dnia 3 września 1993 roku i stały się przedmiotem obrotu na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie od dnia 25 stycznia 1994 roku. Obrót akcjami Banku odbywa się na rynku podstawowym GPW, w systemie notowań ciągłych.

Dodatkowo, Bank był uczestnikiem tzw. segmentu Plus, dla którego oprócz wymogów mierzalnych określonych przez GPW, obowiązywały kryteria jakościowe, takie jak przyjęcie do stosowania wszystkich zasad ładu korporacyjnego oraz odpowiednie standardy w zakresie komunikacji emitentów z inwestorami.

W ciągu 2006 roku kurs akcji ING Banku Śląskiego S.A. na Warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych zachowywał się podobnie jak cały rynek giełdowy. Znaczne wahania kursu akcji Banku zanotowano w szczególności w maju i w pierwszej połowie czerwca. W dniu 14 czerwca cena akcji ING Banku Śląskiego S.A. wynosiła 540 zł i była najniższa w całym 2006 roku.

W drugiej połowie roku wystąpił wyraźny trend wzrostowy ceny akcji Banku. Najwyższą cenę na zamknięciu sesji – w wysokości 799 zł – osiągnęły akcje ING Banku Śląskiego S.A. w dniu 15 grudnia 2006 roku. Ostatecznie, na ostatniej sesji giełdowej, tj. w dniu 29 grudnia 2006 roku cena akcji ING Banku Śląskiego S.A. ukształtowała się na poziomie 768 zł, czyli była o 36,0% wyższa w stosunku do ceny z dnia 30 grudnia 2005 roku. Dla porównania, subindeks WIG-Banki zwiększył się o 51,4%.

Na koniec 2006 roku wartość rynkowa ING Banku Śląskiego S.A. wynosiła 9 992 mln zł, zaś relacja P/BV osiągnęła poziom 2,66.



Historia wypłaty dywidendy oraz propozycja w zakresie wypłaty dywidendy za 2006 rok

Do 2002 roku ING Bank Śląski S.A. wypłacał dywidendę na poziomie około 20% osiąganych zysków netto. Za rok kończący się w dniu 31 grudnia 2003 roku Bank podniósł poziom dywidendy i przeznaczył na nią 34,1% zysku netto.

W latach 2004-2005 wysoki poziom wyposażenia ING Banku Śląskiego S.A. w kapitał wraz z relatywnie niskim poziomem aktywów ważonych ryzykiem, których wyrazem był wysoki współczynnik wypłacalności spowodowały, że istotnie wzrosły kwoty wypłacone akcjonariuszom w formie dywidendy, i tak:

- W 2004 roku ING Bank Śląski S.A. podniósł dywidendę do poziomu 40% zysku netto oraz wypłacił dodatkowo w formie dywidendy część wartości rezerw przeniesionych do kapitałów w związku z wdrożeniem przez Bank Międzynarodowych Standardów Rachunkowości. W sumie, Bank wypłacił w formie dywidendy 266,7 mln zł (72,8% zysku). Akcjonariusze otrzymali w formie dywidendy 20,5 zł w przeliczeniu na 1 akcję.
- Wyniki uzyskane przez ING Bank Śląski S.A. w 2005 roku, jak i potrzeby wewnętrzne związane z rozwojem Banku pozwoliły na podniesienie poziomu dywidendy do 50% „zysku bazowego”, tj. zysku po odliczeniu wpływu na wyniki jednorazowego wydarzenia, jakim było dostosowanie poziomu rezerw do kondycji portfela kredytowego i obowiązujących standardów w zakresie zarządzania ryzykiem. Ponadto, wraz z dywidendą z zysku bazowego za 2005 rok Bank wypłacił akcjonariuszom 100% unettowionej kwoty wynikającej ze znacznego spadku kosztów ryzyka. W sumie, Bank przeznaczył na dywidendę 357,8 mln zł zysku (70,6% kwoty zysku). W przeliczeniu na 1 akcję Bank wypłacił 27,5 zł.

W trakcie podziału zysku 2006 roku, ING Bank Śląski S.A. utrzymał zasady przyjęte dla określenia dywidendy z zysku 2005 roku.

W rachunku wyników Bank wykazał dodatnie saldo odpisów na utratę wartości portfela kredytowego i rezerw na zobowiązania warunkowe w wysokości około 165,8 mln zł. Podobnie jak w 2005 roku, Bank przyjął, że dodatnie koszty ryzyka nie można traktować za typowe dla normalnej działalności bankowej i uznał, że stanowią one zysk nadzwyczajny. Co oznacza, że zysk bazowy netto Banku w 2006 roku wyniósł 406,3 mln zł.

ING Bank Śląski S.A. jednocześnie, przyjął, że wypłaci w formie dywidendy 228,6 mln zł, tj. 56,3% zysku bazowego. W formie dywidendy zostanie także wypłacone 100% unettowionego dodatniego salda na utratę wartości portfela kredytowego. Zgodnie z przyjętymi założeniami, z zysku za 2006 rok zostanie przeznaczone na dywidendę 362,9 mln zł.

W sumie, Zarząd Banku zaproponuje Walnemu Zgromadzeniu Akcjonariuszy wypłacenie w formie dywidendy z zysku za 2006 rok kwoty 362 979 tys. zł, co oznacza, że dywidenda w przeliczeniu na 1 akcję wyniesie 27,9 zł. Proponowany przez Zarząd Banku poziom dywidendy w przeliczeniu na 1 akcję, przełoży się na stopę dywidendy na poziomie 3,6%⁸.

⁸ W stosunku do ceny akcji z dnia 29 grudnia 2006 roku.

Tabela. Dywidenda za lata 2002-2005 oraz proponowana dywidenda z zysku za rok 2006

	2006	2005	2004	2003	2002
Zysk netto grupy kapitałowej Banku w mln zł	591,4	549,5	366,3	30,6	141,1
Zysk netto Banku w mln zł	540,6	506,8	366,3	30,6	141,1
<i>Eliminacja wpływu jednorazowych czynników na poziom zysku netto (spadek kosztów ryzyka) w mln zł</i>	-134,3	-104,2			
Kwota dywidendy z zysku bazowego w mln zł	228,6	222,6	147,0	10,4	31,2
% zysku bazowego grupy kapitałowej	50,0%	50,0%	40,0%	34,1%	22,1%
% zysku bazowego Banku	56,3%	55,3%	40,0%	34,1%	22,1%
Kwota dywidendy z dodatkowej części zysku w mln zł	+134,2	+135,3	+119,7		
<i>Z tytułu dostosowania rezerw</i>	+134,2	+104,2			
<i>Z tytułu korekty Bilansu Otwarcia IFRS</i>		+31,1	+119,7		
Szacowana dywidenda w mln zł	362,9	357,9			
Ogółem dywidenda w mln zł	363,0	357,8	266,7	30,5	141,1
Stopa dywidendy ogółem					
% zysku grupy kapitałowej Banku	61,4%	65,1%	72,8%	34,1%	22,11%
% zysku Banku	67,1%	70,6%	72,8%	34,1%	22,11%
Dywidenda ogółem na 1 akcję w zł	27,9	27,5	20,5	0,8	2,4

Kalendarium wydarzeń korporacyjnych w 2007 roku

W związku z notowaniem akcji ING Banku Śląskiego S.A. w segmencie Plus na rynku podstawowym Zarząd Banku podaje do publicznej wiadomości kalendarz wydarzeń korporacyjnych w 2007 roku:

- Publikacja raportu rocznego ING Banku Śląskiego S.A. za 2006 r. oraz skonsolidowanego raportu rocznego grupy kapitałowej ING Banku Śląskiego S.A. za 2006 r. – 23.04.2007 r.
- Publikacja skonsolidowanego raportu za I kwartał 2007 r., zawierającego skrócone sprawozdanie finansowe Banku – 16.05.2007 r.
- Publikacja skonsolidowanego raportu za II kwartał 2007 r., zawierającego skrócone sprawozdanie finansowe Banku – 08.08.2007 r.
- Publikacja skonsolidowanego raportu za I półrocze 2007 r., zawierającego skrócone sprawozdanie finansowe Banku – 30.09.2007 r.
- Publikacja skonsolidowanego raportu za III kwartał 2007 r., zawierającego skrócone sprawozdanie finansowe Banku – 07.11.2007 r.
- Otwarte spotkanie z inwestorami na temat wyników Banku za III kwartał 2007 r. – listopad 2007 r.

X. RATINGI

ING Bank Śląski S.A. współpracuje z agencjami ratingowymi: Fitch Ratings oraz Moody's Investors Service. Agencja Fitch Ratings wystawia dla Banku ocenę ratingową na podstawie umowy, zaś Moody's Investors Service przeprowadza ocenę Banku wyłącznie na podstawie publicznie dostępnych informacji.

W momencie przekazywania niniejszego raportu (tj. w dniu 23 kwietnia 2007 roku) oceny wiarygodności finansowej ING Banku Śląskiego S.A. wystawione przez największe agencje ratingowe były następujące:

Moody's Investors Service Ltd.

Depozyty długoterminowe w walucie obcej	A2
Depozyty długoterminowe w walucie krajowej	Aa3
Depozyty krótkoterminowe	P-1
Siła finansowa Banku	D+
Perspektywa ratingów depozytów długoterminowych i krótkoterminowych	Stabilna

W dniu 23 lutego 2007 roku Agencja Moody's nadała ING Bankowi Śląskiemu S.A. rating dla depozytów długoterminowych w walucie krajowej na poziomie Aa3. Przyznając ten rating Agencja wzięła pod uwagę możliwości wsparcia Banku zarówno ze strony większościowego akcjonariusza jak ze strony rządu Rzeczypospolitej Polskiej.

Fitch Ratings Ltd.

Zobowiązania długoterminowe	AA -
Perspektywa utrzymania wyż.wym. oceny	Stabilna
Zobowiązania krótkoterminowe	F1
Ocena indywidualna	C/D
Ocena wsparcia	1

Począwszy od stycznia 2006 roku Agencja Fitch Ltd. trzykrotnie podwyższała ocenę wiarygodności dla ING Banku Śląskiego S.A. W dniu 2 czerwca 2006 roku poinformowała Zarząd ING Banku Śląskiego S.A. o podniesieniu ratingu indywidualnego z D do C/D. Następnie (w dniu 17 sierpnia 2006 roku i 22 stycznia 2007 roku) podnosiła rating zobowiązań długoterminowych ING Banku Śląskiego S.A. w związku z podwyższeniem ocen wiarygodności dla Polski.

XI. ODPOWIEDZIALNOŚĆ SPOŁECZNA

ING Bank Śląski S.A. w społeczeństwie

Działalność charytatywna

Fundamentem dla działalności charytatywnej i społecznej ING Banku Śląskiego S.A. jest powołana w 1991 roku Fundacja Banku Śląskiego. W ciągu kilkunastu lat działalności Fundacji – dzięki wiedzy i zaangażowaniu ludzi z nią związanych – do kilku tysięcy potrzebujących trafiła pomoc o wartości ponad 36 mln zł.

Pod koniec 2005 roku Fundacja Banku Śląskiego została przekształcona w Fundację *ING Dzieciom*. Była to wspólna inicjatywa spółek ING działających w Polsce i stanowiła odpowiedź na globalny program Grupy prowadzony pod hasłem *Szanse dla Dzieci*. Ambasadorem Grupy ING ds. pomocy dzieciom w Polsce został Prezes ING Banku Śląskiego S.A. – Brunon Bartkiewicz.

Misją nowopowołanej Fundacji *ING Dzieciom* jest wyrównywanie szans poprzez edukację dzieci z najuboższych obszarów i dzieci przewlekle chorych, kształcenie młodzieży w obszarze przedsiębiorczości oraz pomoc w uzyskiwaniu dostępu młodzieży z ubogich rodzin do szkolnictwa wyższego.

Znajomość zagadnień społecznych – poparta kilkunastoletnim doświadczeniem – gwarantuje najwyższą jakość działań Fundacji *ING Dzieciom*. Do głównych programów realizowanych przez Fundację należy zaliczyć:

- *Angielski z ING*. Głównym założeniem tego programu jest pokonanie barier edukacyjnych i przekonanie młodych jego uczestników o ważności znajomości języka obcego dla ich zawodowej przyszłości. Program ten jest prowadzony w świetlicach środowiskowych we współpracy ze szkołą językową.
- *Świetlice internetowe ING*. Stanowią one wspólną inicjatywę wszystkich spółek ING w Polsce, polegającą na otwieraniu świetlic internetowych z bezpłatnym dostępem do sieci dla dzieci z ubogich obszarów. Pierwsza świetlica – powstała w 2005 roku – funkcjonuje w Katowicach Załężu. W 2006 roku otwarto kolejną w Ośrodku Profilaktyki i Integracji Społecznej w Pabianicach.
- Turnusy rehabilitacyjno-wypoczynkowe i pomoc szkołom z ubogich obszarów. Na turnusach rehabilitacyjnych w ośrodku Regle w Wiśle przebywało łącznie 200 dzieci z siedmiu placówek dydaktycznych i wychowawczych. Ponadto siedem szkół podstawowych ze specjalnymi potrzebami edukacyjnymi otrzymało wsparcie finansowe na zakup sprzętu dydaktycznego, dożywianie (głównie szkoły z terenu Bieszczad) oraz na niezbędne remonty.
- *W towarzystwie lwa*. Jest to program propagujący techniki biblioterapii, w ramach którego dzieci otrzymują m.in. bezpłatnie książeczkę *Lucjan, Lew, jakiego nie było*. Książeczkę otrzymało 20 tys. dzieci, w tym 12 tys. pacjentów szpitali i przychodni. W ramach dwóch edycji programu, przedstawiciele ING Banku Śląskiego S.A. oraz ambasadorowie dobrej woli, wśród których znalazły się znane osoby ze świata kultury i sztuki odwiedzili 60 ośrodków dziecięcych, oddziałów onkologicznych, hematologicznych i nefrologicznych. We wspólnych grach i zabawach z Lwem Lucjanem i Hanią uczestniczyło blisko 2 tys. dzieci.

Fundacja *ING Dzieciom* współpracuje również z innymi fundacjami i organizacjami, których misja i cele statutowe są zgodne ze strategią działalności społecznej ING. Jedną z tych organizacji jest Fundacja Młodzieżowej Przedsiębiorczości. Działa ona w ramach Junior Achievement Worldwide – najstarszej i najszybciej rozwijającej się na świecie organizacji zajmującej się edukacją ekonomiczną młodych ludzi w ponad stu krajach. Efektem współpracy obu fundacji w 2006 roku było uczestnictwo pracowników Banku w Dniu Przedsiębiorczości zorganizowanym dla młodych ludzi myślących o pracy w instytucji finansowej. Dla uczniów szkół gimnazjalnych oraz średnich przygotowano w ING prawie 200 stanowisk. Indywidualna praca z młodzieżą miała na celu przede wszystkim przybliżyć młodym dane zawody i pomóc w racjonalnym wyborze ścieżki zawodowej w dorosłym życiu.

Fundacja Grupy ING wspiera także działalność specjalistycznych klinik medycznych oraz ośrodków pomocy społecznej. W ciągu 2006 roku dziesięć onkologicznych klinik pediatrycznych w całej Polsce otrzymało środki na zakup sprzętu medycznego i wyposażenia. Pochodziły one ze zbiórki przeprowadzonej wśród pracowników ING w grudniu 2005 roku. Kontynuowana jest także – zainicjowana przez ING Nationale-Nederlanden – współpraca z dwunastoma domami dziecka.

ING Bank Śląski S.A. promuje działalność społeczną także wśród pracowników oraz klientów Banku. Szeroki zakres programów społecznych i działań wewnętrznych stwarza pracownikom Banku możliwość wyboru formy współpracy i pomocy. Z myślą o pracownikach prowadzony jest m.in. program wolontariatu realizowany z pomocą Fundacji *ING Dzieciom*. W 2006 roku do programu Wolontariatu ING przystąpiło kilkanaście osób, którzy działają w swoich lokalnych środowiskach, a kilkadziesiąt zadeklarowało chęć przystąpienia do programu w 2007 roku. Najciekawsze i najcenniejsze inicjatywy wolontarystyczne pracowników mogą liczyć na pomoc finansową Fundacji. Pracownicy Banku udzielają także wsparcia finansowego podopiecznym Fundacji *ING Dzieciom* w ramach programu Pracownicy ING Dzieciom w postaci comiesięcznego symbolicznego odpisu od wynagrodzenia, określonego przez pracownika.

Dla klientów ING Banku Śląskiego S.A. prowadzona jest od wielu lat grudniowa akcja *Dobry Gest*. Idea jej polega na tym, że klienci Personal Banking decydują o wyborze organizacji, otrzymujących środki w łącznej kwocie 100 tys. zł, które wcześniej były wydatkowane na świąteczne prezenty dla tej grupy klientów. W 2006 roku kolejny raz najwięcej głosów – prawie 50% – oddano na Fundację *ING Dzieciom*. Fundacja przeznaczyła otrzymane środki na rozwój programu *Angielski z ING*. Pozostałe głosy klientów były podzielone po równo pomiędzy Fundację Synoptis, wspierającą dzieci autystyczne i Krajowy Fundusz na Rzecz Dzieci, pomagający dzieciom wybitnie uzdolnionym.

Działalność na rzecz kultury i sztuki

W ciągu 2006 roku ING Bank Śląski S.A. skoncentrował swoje wsparcie dla kultury na kilku prestiżowych wydarzeniach. Najważniejszym przedsięwzięciem roku był mecenat nad projektem Leszka Możdżera *Between US and the Light*, zrealizowanym wspólnie z Larsem Danielssonem i Zoharem Fresco. Obejmował on wydanie nowej płyty, będącej kontynuacją *The Time*, wydanej w poprzednim roku wraz z obejmującą osiem miast ogólnopolską trasą koncertową.

Promocja płyty była połączona z akcją charytatywną prowadzoną w porozumieniu z Fundacją *ING Dzieciom*. Muzycy podjęli decyzję o przeznaczeniu części wpływów uzyskanych w

trakcie trasy koncertowej ze sprzedaży płyt na pomoc finansową szkołom specjalnym objętych opieką Fundacji Grupy ING.

ING Bank Śląski S.A. jest aktywnym członkiem *Fundacji Sztuki Polskiej ING*. Głównym celem działalności Fundacji jest promocja polskiej sztuki współczesnej, w szczególności twórczości młodych artystów. Gromadzi ona prace reprezentujące rozmaite nurty sztuki współczesnej i różne techniki artystyczne (malarstwo, rysunek, grafika, fotografia), sztukę figuratywną i abstrakcyjną.

Regionalnie ING Bank Śląski S.A. zaangażował się w realizację Ogólnopolskiego Festiwalu Sztuki Reżyserskiej Interpretacje oraz Letniego Ogrodu Teatralnego przygotowanego przez Górnośląskie Centrum Kultury w Katowicach.

Zarządzanie kadrami

Stan zatrudnienia

W grudniu 2006 roku liczba zatrudnionych w ING Banku Śląskim S.A. wzrosła do poziomu 7 281 osób, czyli była o 64 osoby wyższa w porównaniu z grudniem 2005 roku.

Tabela. Struktura zatrudnienia w ING Banku Śląskim

	31.12.2005		31.12.2006	
	osoby	%	osoby	%
Bankowość detaliczna	3 866	53,5	4 135	56,8
Bankowość korporacyjna i rynki finansowe	907	12,6	897	12,3
Operacje/IT/Usługi	1 831	25,4	1 682	23,1
Ryzyko/Organizacja/Sprawy Kadrowe	613	8,5	567	7,8
Ogółem	7 217	100,0	7 281	100,0

W ciągu 2006 roku zaszły istotne zmiany w strukturze zatrudnienia Banku. W wyniku centralizacji i automatyzacji obszaru operacyjnego oraz reorganizacji jednostek zarządzania ryzykiem kredytowym na szczeblu regionów, obniżył się udział zatrudnionych w tych obszarach na korzyść zatrudnienia w obszarze bankowości detalicznej.

Finalizowanej w pierwszej połowie 2006 roku przebudowie obszaru operacyjnego i służb ryzyka towarzyszył – rozpoczęty w 2005 roku – proces zwolnień grupowych. Był on wspierany przez działalność Platformy HR, której głównym zadaniem było poszukiwanie pracy dla pracowników reorganizowanych jednostek wewnątrz Banku, w ramach wolnych etatów w innych jednostkach organizacyjnych. W szczególności dokładano wszelkich starań, aby znaleźć zatrudnienie dla pracowników wychowujących dzieci specjalnej troski oraz pracowników samotnie wychowujących dzieci. W wyniku tych starań zatrudnienie w Banku znalazło 80 z 400 objętych procesem reorganizacji osób. Inne działania Platformy to: wsparcie pracowników poprzez uczestnictwo w szkoleniu przygotowującym do ponownego startu na rynku pracy (Program Outplacement), refundacja kosztów szkoleń zawodowych, przedłużanie zatrudnienia pracownikom, którzy nabywali prawo do wcześniejszej emerytury lub świadczenia przedemerytalnego do końca 2006 roku.

Polityka wynagrodzeń

W kwietniu 2006 roku ING Bank Śląski S.A. wdrożył nowy system wynagrodzeń zasadniczych wraz z nową polityką wynagrodzeń. Zmiany w systemie wynagrodzeń miały na celu prowadzenie spójnej, sprawiedliwej i konkurencyjnej rynkowo polityki wynagrodzeń oraz zapewnienie racjonalnego wykorzystania budżetu kosztów osobowych. Założenia te są

realizowane m.in. dzięki ustalaniu systemu wynagrodzeń na podstawie rynkowych danych o poziomach płac dla poszczególnych stanowisk reprezentujących konkretną wartość pracy oraz dopasowaniu go do regionalnego zróżnicowania płac. Nowa polityka wynagrodzeń Banku zakłada także oferowanie co najmniej takich płac, jakie proponuje większość banków, a wraz ze wzrostem rangi stanowiska przedstawienie jednej z najlepszych ofert na rynku pracy. Podejście takie – w wyniku zwiększenia możliwości rekrutowania, motywowania i utrzymania pracowników – powinno pomóc w realizacji celów biznesowych Banku.

Wdrożenie nowego systemu wynagrodzeń zasadniczych wywołało jednocześnie potrzebę zweryfikowania i dopasowania do niego funkcjonujących w Banku systemów świadczeń dodatkowych dlatego też w drugiej połowie 2006 roku m.in. zmieniono politykę dotyczącą opieki medycznej pracowników.

W 2006 roku przygotowywano także w Banku nowy system ocen rocznych bazujący się na modelu kompetencyjnym. Dla każdej grupy stanowisk zdefiniowano kluczowe kompetencje oraz określono ich optymalne poziomy. Zastosowane podejście pozwala m.in. na określenie ewentualnych luk kompetencyjnych poszczególnych pracowników, tj. obszarów wymagających zmian w zakresie zachowań i posiadanych umiejętności. Po raz pierwszy nowe narzędzia miały być wykorzystane w trakcie rocznej oceny pracowniczej za 2006 rok.

Szkolenia

ING Bank Śląski S.A. stoi na stanowisku, że rozwój zawodowy pracowników jest jednym z podstawowych czynników budowania przewagi strategicznej instytucji. Dlatego też, wzorem lat ubiegłych także i w 2006 roku przeznaczył znaczne nakłady sił i środków na rozwój kadry menedżerskiej oraz podstawowej kadry operacyjnej w celu podniesienia ich kwalifikacji służących efektywnemu budowaniu relacji z klientami, poprawie jakości oferowanych usług oraz zwiększenia umiejętności sprzedażowych.

W 2006 roku ING Bank Śląski S.A. przeszkolił podczas szkoleń stacjonarnych 6,1 tys. pracowników. Ponieważ część z nich uczestniczyła w szkoleniach kilkakrotnie, łączna liczba uczestników szkoleń wyniosła 14,4 tys. Każdy z pracowników objętych szkoleniami spędził na szkoleniach średnio 2,5 dnia. Dodatkowo, w kursach prowadzonych w formule e-learningowej uczestniczyło prawie 13 tys. osób, które osiągnęły wymagane minima zarówno w testach częściowych jak i w testach końcowych.

W celu dostosowania programów szkoleń do specyficznych potrzeb ING Banku Śląskiego S.A., dominująca ich część miała charakter szkoleń wewnętrznych lub zamkniętych, i tak:

- Około 60% uczestników skupiły szkolenia, prowadzone przez pracowników Banku, specjalistów od danych zagadnień. Odbywały się one zarówno we własnych ośrodkach szkoleniowych, jak i bezpośrednio w oddziałach.
- Kolejna prawie 1/3 uczestników brała udział w szkoleniach zorganizowanych w ośrodkach bankowych w formule zamkniętej. Przeznaczone one były tylko dla pracowników Banku a prowadzili je wykładowcy z różnorodnych instytucji szkoleniowych. Przy czym, Bank miał decydujący wpływ na programy tych szkoleń.

Największe przedsięwzięcia szkoleniowe Banku w 2006 roku dotyczyły:

- Pracowników sieci sprzedaży. Zatrudnieni w sieci detalicznej uczestniczyli w szkoleniach z zakresu Programu Best Service (w tym na temat trudnych sytuacji w obsłudze klienta), rozwiązywania problemów w zarządzaniu sprzedażą, sprzedaży funduszy inwestycyjnych oraz kredytów hipotecznych. Szkolenia doradców

bankowości prywatnej były jednocześnie połączone z procedurą certyfikacji, którą pomyślnie przeszło 278 doradców. W ramach sieci korporacyjnej prowadzono szkolenia z zakresu zarządzania ryzykiem, analizy finansowej, nowych produktów, procesów i regulacji oraz kształtujących umiejętności interpersonalne.

- Rozwoju umiejętności menedżerskich wśród kadry kierowniczej w ramach powołanego w 2006 roku Programu Szkoleń Menedżerskich. Pierwsza duża akcja szkoleniowa wiązała się z przygotowaniem kadry kierowniczej do przeprowadzenia ocen rocznych w 2007 roku według nowej, zmodyfikowanej formuły. Ukończyło je 969 osób.
- Obsługi aplikacji systemowych, a tym na temat nowego Systemu Obsługi Wniosków Kredytowych (SOWK) i elektronicznego obiegu dokumentów.

Pracownicy byli także kierowani na szkolenia i konferencje organizowane przez firmy zewnętrzne. Znaczną ich część stanowiły studia podyplomowe dofinansowywane z Europejskiego Funduszu Społecznego.

Ponadto od jesieni 2006 roku kursy językowe są realizowane zgodnie z nowoprzyjętą Polityką kursów językowych w ING Banku Śląskim S.A. Naukę języka angielskiego rozpoczęło prawie 1 tys. pracowników, w tym ponad 80% w ramach zunifikowanych co do formuły kursów.

Z początkiem 2006 roku ING Bank Śląski S.A. wprowadził na szeroką skalę szkolenia w formule e-learningu. Główne tematy szkoleń e-learningowych to: zarządzanie personelem w procesie rocznych rozmów (dla menedżerów), system rozmów rocznych dla osoby ocenianej, problemy bezpieczeństwa (Vademecum Bezpieczeństwa, przeciwdziałanie praniu brudnych pieniędzy), szkolenia BHP. Prowadzono również prace nad przygotowaniem 10 szkoleń produktowych w formule e-learningowej.

Nagrody i wyróżnienia

Rok 2006 przyniósł ING Bankowi Śląskiemu S.A. liczne zagraniczne i krajowe nagrody oraz wyróżnienia.

Szczególnie cenne są te nagrody i wyróżnienia, które Bank otrzymał za atrakcyjność swej oferty produktowej i jakość obsługi klientów, takie jak:

- Tytuł najlepszego banku dla klientów indywidualnych według miesięcznika Forbes.
- Godło Promocyjne *Bank Przyjazny dla Przedsiębiorcy* w kategorii: *Banki komercyjne*. Jest ono przyznawane tym bankom, które najwyższym stopniu poszerzyły dostępność usług dla klientów z sektora MSP.
- Najwyższy rating TOP RATED za prowadzoną w Polsce działalność powierniczą w 2006 roku, przyznany przez prestiżowy amerykański kwartalnik branżowy GLOBAL CUSTODIAN.
- II miejsce w rankingu Bank Przyjazny tygodnika Newsweek.
- III miejsce w rankingu miesięcznika Home&Market: „Najlepsze konta dla sektora MSP”.

- Silver Rock 2005 za największe osiągnięcia w rozwoju nowych produktów kartowych za kartę debetową MasterCard Business w euro, przyznana przez polskie przedstawicielstwo MasterCard Europe.

Rynek wysoko ocenił także skuteczność prowadzonych przez ING Bank Śląski S.A. działań marketingowych, wspierających sprzedaż kluczowych produktów. W ogólnopolskiej edycji EFFIE – jednego z najważniejszych na świecie konkursów marketingowych, który nagradza efekty kampanii reklamowych a nie tylko wybitne pomysły kreatywne – ING Bank Śląski S.A. otrzymał trzy statuetki: (2 srebrne i 1 brązową) za kampanie *Banki są do zarabiania*, *Pytania – dzieci* oraz *Taki duży, taki internetowy*. Natomiast w pierwszym badaniu reputacji marek PremiumBrand 2006, Bank uzyskał tytuł *Marka wysokiej reputacji* zajmując trzecie miejsce w kategorii Finanse.

W kwietniu 2006 roku Redakcja Gazety Bankowej przyznała Brunonowi Bartkiewiczowi, Prezesowi Zarządu ING Banku Śląskiego tytuł Bankowca Roku 2005. Nagroda ta była wyrazem wysokiej oceny zmian, jakie nastąpiły w Banku oraz osiągnięć uzyskanych w zakresie bankowości detalicznej.

Jedną z podstawowych zasad prowadzenia biznesu w ING Banku Śląskim S.A. jest dążenie do zapewnienia przejrzystości i transparentności finansowej. O tym, że zasada ta jest w Banku skutecznie wdrażana świadczy zwycięstwo ING Banku Śląskiego S.A. w konkursie *The Best Annual Report 2005*, na najlepszy raport za 2005 rok według Międzynarodowych Standardów Rachunkowości zorganizowanym przez Instytut Rachunkowości i Podatków oraz Gazetę Giełdy Parkiet w kategorii „banki i instytucje finansowe”.

XII. SYTUACJA FINANSOWA ING BANKU ŚLĄSKIEGO S.A. W 2006 ROKU

Struktura bilansu

Na dzień 31 grudnia 2006 roku suma bilansowa ING Banku Śląskiego S.A. wynosiła 48 351,5 mln zł wobec 42 084,0 mln zł w końcu grudnia poprzedniego roku (wzrost o 14,9%). Głównym źródłem wzrostu sumy bilansowej i finansowania rozwoju działalności Banku był wzrost zobowiązań wobec klientów sektora niefinansowego.

Aktywa

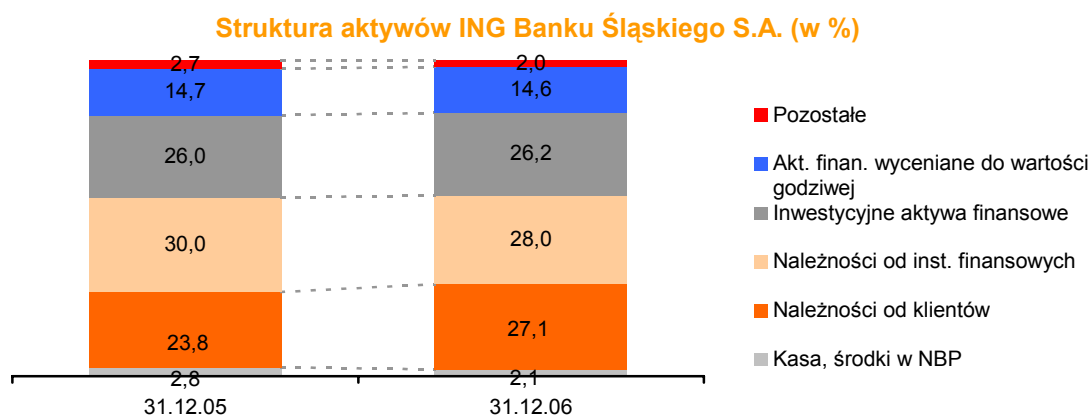
Reaktywacja akcji kredytowej w ING Banku Śląskim S.A. w 2006 roku znalazła swe odzwierciedlenie w strukturze aktywów.

Na dzień 31 grudnia 2006 roku kredyty i pożyczki udzielone klientom Banku wyniosły 13 082,6 mln zł wobec 10 026,1 mln zł na koniec grudnia 2005 roku. Posiadały one 27,1% udziału w aktywach, podczas gdy rok wcześniej ich udział kształtował się na poziomie 23,8%.

Wzrost udziału kredytów w strukturze aktywów nastąpił kosztem należności od sektora finansowego. Na koniec grudnia 2006 roku ukształtowały się one na poziomie 13 560,2 mln zł w porównaniu z 12 626,5 mln zł rok wcześniej. Na koniec grudnia 2006 roku udział należności od instytucji finansowych w aktywach wynosił 28,0% wobec 30,0% w dniu 31 grudnia 2005 roku.

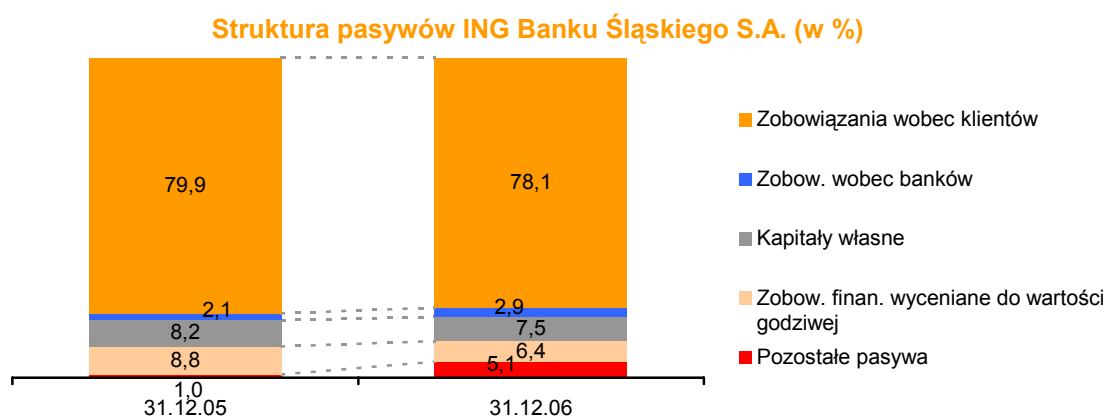
Ranga pozostałych elementów w aktywach ING Banku Śląskiego S.A. na koniec 2006 roku była zbliżona do zanotowanej na koniec poprzedniego roku, i tak:

- Wartość inwestycyjnych aktywów finansowych osiągnęła wartość 12 644,7 mln zł wobec 10 952,0 mln zł w końcu grudnia poprzedniego roku. Ich udział w sumie bilansowej ukształtował się na poziomie 26,2% (26,0% w 2005 roku).
- Aktywa finansowe wyceniane do wartości godziwej przez rachunek zysków i strat wyniosły 7 056,7 mln zł w porównaniu z 6 165,7 mln zł na koniec grudnia poprzedniego roku. Ich udział w sumie bilansowej był zbliżony jak rok wcześniej i wynosił 14,6%.
- Wartość środków w kasie i w Banku Centralnym na koniec grudnia 2006 roku wyniosła 1 027,7 wobec 1 176,4 mln zł w końcu 2005 roku. Ich udział w sumie bilansowej wynosił odpowiednio: 2,1% i 2,8%.



Pasywa

Stabilny wzrost bazy depozytowej ING Banku Śląskiego S.A. spowodował wzrost udziału zobowiązań wobec klientów w pasywach. Wartość zobowiązań wobec klientów wzrosła z 32 878,0 mln zł w końcu grudnia 2005 roku do 38 626,4 mln zł na koniec 2006 roku, tj. o 17,5%. W grudniu 2006 roku stanowiły one 79,9% pasywów Banku, co oznacza wzrost o 1,8 punktu procentowego w stosunku do poprzedniego roku.



Na koniec grudnia 2006 roku zobowiązania Banku wobec banków wyniosły 1 400,2 mln zł w porównaniu z 877,0 mln zł w końcu grudnia 2005 roku. Środki pozyskane od monetarnych instytucji finansowych przedstawiały 2,9% wartości pasywów, podczas gdy w grudniu 2005 roku udział ich wynosił 2,1%.

Udział kapitałów własnych w pasywach ING Banku Śląskiego S.A. spadł z 8,2% w grudniu 2005 roku do 7,5% w końcu 2006 roku.

Rachunek zysków i strat

Zysk brutto i netto

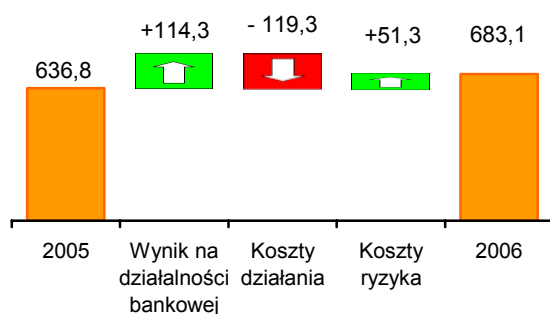
W 2006 roku ING Bank Śląski S.A. uzyskał wynik finansowy brutto na poziomie 683,1 mln zł wobec 636,8 mln zł w poprzednim roku.

Zysk netto osiągnął poziom 540,6 mln zł w porównaniu z 506,8 mln zł z poprzednim rokiem (wzrost o 6,7%).

Główne czynniki wpływające na rezultaty finansowe ING Banku Śląskiego S.A. w 2006 roku to⁹:

- ponad 7-procentowy przyrost wyniku na działalności bankowej w stosunku do osiągniętego w poprzednim roku w efekcie wzrostu wyniku z odsetek (wzrost o 30,5%) oraz wyniku z prowizji (przyrost o 18,9%),
- wzrost kosztów działania o 11,0%, na skutek wyższych kosztów personelu (wzrost liczby zatrudnionych w sieci sprzedaży, nowy system wynagrodzeń), kosztów amortyzacji oraz pozostałych kosztów,
- dodatnie saldo utraty wartości aktywów uzyskane w wyniku zarówno poprawy jakości portfela kredytowego, jak i skutecznych działań restrukturyzacyjnych w obszarze portfela straconego, przeniesionego do ewidencji pozabilansowej.

Wynik brutto ING Banku Śląskiego S.A. w 2006 roku



Wynik na działalności bankowej w podziale na kategorie w mln zł

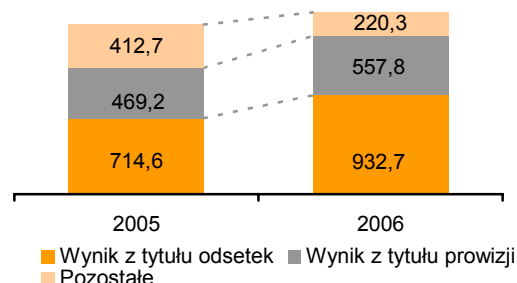


Tabela. Podstawowe wielkości rachunku zysków i strat ING Banku Śląskiego S.A. w ujęciu analitycznym (w mln zł)

	2006	2005
Wynik z tytułu odsetek	932,7	714,6
Wynik z tytułu prowizji	557,8	469,2
Pozostałe	220,3	412,7
Wynik na działalności bankowej	1 710,8	1 596,5
Koszty działania z amortyzacją	-1 199,3	-1 080,0
Odpisy na utratę wartości i rezerwy	171,5	120,2
Wynik finansowy brutto	683,1	636,8
Podatek dochodowy	-142,5	-130,0
Wynik finansowy netto	540,6	506,8

⁹ Omówione prawidłowości dotyczą rachunku wyniku w ujęciu analitycznym. Kategoria wynik na działalności bankowej obejmuje wynik na działalności podstawowej powiększony o wynik z tytułu zbycia aktywów innych niż przeznaczone do sprzedaży.

Wynik z tytułu odsetek

Dochody odsetkowe netto uzyskane przez ING Bank Śląski S.A. w 2006 roku wyniosły 932,7 mln zł wobec 714,6 mln zł w poprzednim roku. Wielkość tych dochodów była efektem:

- znacznego przyrostu wartości depozytów, które następnie Bank inwestował przede wszystkim na rynkach finansowych,
- wzrostu skali operacji na rynku instrumentów pochodnych,
- spadku stóp procentowych wpływającego na zawężanie się marż odsetkowych – w 2006 roku Bank zrealizował marżę odsetkową na poziomie 2,07% wobec 2,33% w analogicznym okresie poprzedniego roku.

Dochody pozaodsetkowe

Zasadniczą część dochodów pozaodsetkowych stanowiły dochody z tytułu opłat i prowizji. W 2006 roku wyniosły one 557,8 mln zł w porównaniu z 469,2 mln zł zrealizowanymi w 2005 roku (wzrost o 18,9%).

W strukturze dochodów prowizyjnych największy udział posiadały prowizje z usług związanych z rachunkami bieżącymi, z operacji dokonywanych przy użyciu kart płatniczych oraz prowizje i opłaty z tytułu dystrybucji jednostek uczestnictwa TFI.

W 2006 roku wynik na instrumentach wycenianych do wartości godziwej wyniósł 0,1 mln zł, podczas gdy w poprzednim roku ukształtował się na poziomie 211,8 mln zł.

Wynik z rewaluacji pozycji walutowych i transakcji FX ukształtował się na poziomie 146,7 mln zł wobec 160,1 mln zł rok wcześniej.

W pozostałych przychodach operacyjnych uwzględniono m.in. kwotę 8,1 mln zł (po potraceniu wkładu własnego), którą otrzymał Bank z tytułu likwidacji szkody przez ubezpieczyciela.

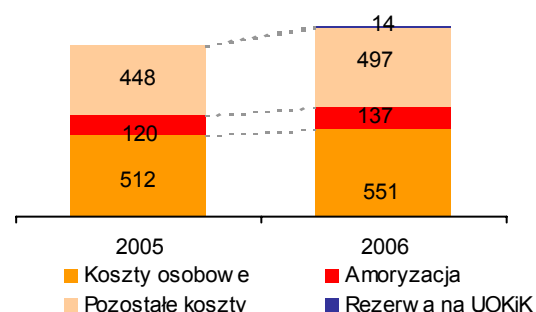
Koszty działania

W 2006 roku koszty ogólne ING Banku Śląskiego S.A. (koszty działania wraz z amortyzacją środków trwałych oraz wartości niematerialnych) wyniosły 1 199,3 mln zł wobec 1 080,0 mln zł w poprzednim roku, czyli wzrosły o 11,0%. Koszty ogółem rosły zarówno za sprawą zwiększenia skali operacji, jak działań prowadzonych w zakresie restrukturyzacji instytucji.

Prawie połowa kosztów (46,0%) przypadała na koszty personelu. Na skutek wprowadzenia nowego systemu wynagrodzeń połączonego z indeksacją płac, wyższych kosztów systemu motywacyjnego wynikającego z realizacji celów komercyjnych Banku, koszty pracownicze w 2006 roku wyniosły 551,3 mln zł i były o 7,7% wyższe w relacji do 2005 roku.

Koszty z tytułu amortyzacji wyniosły 137,3 mln zł, czyli wzrosły o 14,0% w stosunku do poprzedniego roku. Wzrost ten wynikał z rozpoczęcia amortyzowania nakładów poniesionych na projekty realizowane w poprzednich latach, w tym nowych systemów informatycznych do obsługi kart i monitorowania spłat kredytów.

Koszty w podziale na kategorie w mln zł



Pozostałe koszty ukształtowały się na poziomie 497 mln zł wobec 448 mln zł rok wcześniej. Odnotowano wzrost w porównaniu z 2005 rokiem kosztów konsultingu na skutek podjęcia licznych projektów zmierzających do dalszego udoskonalenia procesów i optymalizacji struktur sprzedaży. Wpływ na wielkość pozostałych kosztów miała także sprzedaż ING Services Sp. z o.o. oraz podpisanie umowy outsourcingowej na obsługę gotówkową.

W końcu 2006 roku ING Bank Śląski S.A. utworzył także rezerwę w wysokości 14 mln zł w związku z decyzją UOKiK w sprawie wysokości opłat pobieranych za transakcje dokonywane kartami płatniczymi VISA i MasterCard.

Odpisy na utratę wartości i rezerwy

W 2006 roku koszty ryzyka uwzględnione w rachunku wyników ING Banku Śląskiego S.A. były dodatnie i wyniosły 171,5 mln zł. Główną ich pozycję stanowiły dochody uzyskane z portfela kredytów straconych przeniesionych do ewidencji pozabilansowej w kwocie 119,5 mln zł.

Rentowność

Wyniki uzyskane przez ING Bank Śląski S.A. w 2006 roku spowodowały zdecydowaną poprawę podstawowych wskaźników efektywnościowych w stosunku do poprzedniego roku.

Wyjątek stanowił wzrost relacji Koszty/Dochody (C/I), co wynikało z kontynuacji procesu przebudowy Banku, wdrożenia nowego systemu wynagrodzeń jak i prowadzenia na szeroką skalę działań marketingowych.

Tabela. Podstawowe wskaźniki efektywności (w %)

	2006	2005
Wskaźnik rentowności	28,8	27,4
Wskaźnik udziału kosztów	70,3	67,9
Wskaźnik zwrotu na aktywach	1,2	1,3
Wskaźnik zwrotu z kapitału	17,5	17,1
Wskaźnik marży odsetkowej	2,07	2,33
Współczynnik wypłacalności	15,08	17,96

Wskaźnik rentowności - stosunek zysku brutto do kosztów ogółem.

Wskaźnik udziału kosztów (C/I) – relacja kosztów ogółem do wyniku na działalności bankowej w układzie analitycznym.

Wskaźnik zwrotu na aktywach (ROA) - stosunek zysku netto przypadającego na akcjonariuszy jednostki dominującej do średniego stanu aktywów.

Wskaźnik zwrotu z kapitału (ROE) - liczony jako relacja zysku netto przypadającego na akcjonariuszy jednostki dominującej do średniego stanu kapitałów i funduszy własnych.

Wskaźnik marży odsetkowej - relacja dochodów odsetkowych netto do średnich aktywów dochodowych Banku¹⁰ (obejmujących należności od podmiotów finansowych i niefinansowych, papiery wartościowe o stałym i zmiennym dochodzie oraz udziały).

Współczynnik wypłacalności - wyrażający relację między kapitałami i funduszami własnymi netto a aktywami i zobowiązaniami pozabilansowymi z uwzględnieniem wag ryzyka.

¹⁰ Dochody odsetkowe netto zostały powiększone o dochody dotyczące "wewnętrznych swap-ów depozytowych". Średnie aktywa wyliczone są w oparciu o dane z trzech okresów: 31.12.2005 r., 30.06.2006 r. i 31.12.2006 r.