

**Sprawozdanie z
działalności grupy
kapitałowej ING Banku
Śląskiego S.A.
w I półroczu 2007 roku**

Spis treści

Spis treści.....	2
GŁÓWNE OSIĄGNIĘCIA GRUPY KAPITAŁOWEJ ING BANKU ŚLĄSKIEGO S.A. W I PÓŁROCZU 2007 ROKU	4
I. GOSPODARKA POLSKA W I PÓŁROCZU 2007 ROKU	5
Podstawowe trendy w gospodarce	5
Polityka pieniężna	6
Rynek kapitałowy	7
Sektor bankowy	8
II. STRATEGIA I KIERUNKI ROZWOJU ING BANKU ŚLĄSKIEGO S.A.....	11
III. GRUPA ING BANKU ŚLĄSKIEGO S.A. NA RYNKU DEPOZYTOWYM I KREDYTOWYM W I PÓŁROCZU 2007 ROKU	13
Źródła finansowania działalności – baza depozytowa	13
Działalność kredytowa	14
IV. ING BANK ŚLĄSKI S.A. NA RYNKU BANKOWYM W I PÓŁROCZU 2007 ROKU	16
Bankowość detaliczna	16
<i>Zakres oferty oraz wprowadzone zmiany</i>	<i>16</i>
<i>Działalność depozytowa</i>	<i>18</i>
<i>Działalność kredytowa</i>	<i>18</i>
<i>Karty bankowe</i>	<i>19</i>
Bankowość korporacyjna	20
<i>Zakres oferty i wprowadzone modyfikacje</i>	<i>20</i>
<i>Zmiany w zasadach obsługi klientów</i>	<i>21</i>
<i>Działalność depozytowo-rozliczeniowa</i>	<i>22</i>
<i>Działalność kredytowa</i>	<i>23</i>
Rynki pieniężne i kapitałowe	23
V. DZIAŁALNOŚĆ SPÓŁEK NALEŻĄCYCH DO GRUPY KAPITAŁOWEJ ING BANKU ŚLĄSKIEGO S.A.....	25
Struktura grupy kapitałowej ING Banku Śląskiego S.A.	25
ING Securities S.A.	26
Śląski Bank Hipoteczny S.A.	27
Centrum Banku Śląskiego Sp. z o.o.	28
ING Nationale-Nederlanden Polska Powszechne Towarzystwo Emerytalne S.A.	28
ING BSK Development Sp. z o.o.	29
Solver Sp. z o.o.	29
VI. ZARZĄDZANIE GŁÓWNYMI RODZAJAMI RYZYKA.....	30
Ryzyko kredytowe.....	30
<i>Polityka i procedury kredytowe.....</i>	<i>30</i>
<i>Narzędzia pomiaru i monitorowania ryzyka</i>	<i>31</i>
<i>Jakość portfela kredytowego oraz stan rezerw celowych</i>	<i>32</i>
Zarządzanie ryzykiem rynkowym	33
Adekwatność kapitałowa.....	34
Ryzyko operacyjne i nadzór nad zgodnością z normami (Compliance).....	35

VII. ROZWÓJ ORGANIZACJI I INFRASTRUKTURY GRUPY KAPITAŁOWEJ ING BANKU ŚLĄSKIEGO S.A. W I PÓŁROCZU 2007 ROKU	37
Informatyka i Operacje.....	37
Rozwój elektronicznych kanałów dystrybucji	38
Sieć placówek bankowych	39
Zarządzanie kadrami	39
<i>Stan zatrudnienia</i>	39
<i>Polityka wynagrodzeń</i>	40
<i>Rekrutacja</i>	40
<i>Szkolenia i rozwój pracowników</i>	41
<i>Warunki pracy</i>	41
VIII. ZASADY ŁADU KORPORACYJNEGO.....	43
Struktura akcjonariatu ING Banku Śląskiego S.A.	43
Zmiany w organach statutowych Banku	43
Przestrzeganie dobrych praktyk ładu korporacyjnego	44
Wynagrodzenia członków Zarządu i Rady Nadzorczej ING Banku Śląskiego S.A.	45
IX. OŚWIADCZENIA ZARZĄDU ING BANKU ŚLĄSKIEGO S.A. ...	46
Prawdziwość i rzetelność prezentowanych sprawozdań	46
Wybór podmiotu uprawnionego do badania sprawozdań finansowych.....	46
Dodatkowe informacje	46
<i>Zawarte umowy</i>	46
<i>Liczba i wartość tytułów egzekucyjnych</i>	46
X. INFORMACJE DLA INWESTORÓW	47
Cena akcji ING Banku Śląskiego S.A.....	47
Ratingi	48
XI. SYTUACJA FINANSOWA GRUPY KAPITAŁOWEJ ING BANKU ŚLĄSKIEGO S.A. W I PÓŁROCZU 2007 ROKU	49
Struktura bilansu	49
Struktura bilansu	49
<i>Aktywa</i>	49
<i>Pasywa</i>	50
Rachunek zysków i strat.....	51
<i>Zysk brutto i netto</i>	51
<i>Wynik z tytułu odsetek</i>	52
<i>Dochody pozaodsetkowe</i>	52
<i>Koszty działania</i>	52
<i>Odpisy na utratę wartości i rezerwy</i>	53
Udział poszczególnych linii biznesowych w tworzeniu wyniku finansowego	53
Efektywność	54

GLÓWNE OSIĄGNIĘCIA GRUPY KAPITAŁOWEJ ING BANKU ŚLĄSKIEGO S.A. W I PÓŁROCZU 2007 ROKU

W I półroczu 2007 roku ING Bank Śląski S.A. wraz ze swoimi spółkami zależnymi konsekwentnie realizował obowiązującą od połowy 2004 roku strategię działania. Na szczególną uwagę zasługuje:

- Dynamiczny rozwój działalności i umocnienie pozycji Banku na wielu priorytetowych rynkach:
 - Za sprawą przyrostu depozytów bankowych jak i aktywów ING TFI sprzedanych poprzez kanały dystrybucji Banku, w czerwcu 2007 roku wartość funduszy pozyskanych od klientów detalicznych przekroczyła kwotę 32 mld zł, czyli była o 1/5 wyższa niż w grudniu 2006 roku.
 - Po latach spadków, istotnie wzrosło zaangażowanie kredytowe w odniesieniu do klientów detalicznych (o 15,1% w stosunku do końca 2006 roku). Pozwoliło to zatrzymać spadkową tendencję pozycji Banku na rynku kredytów gospodarstw domowych. Bank zanotował przede wszystkim dobre wyniki w zakresie sprzedaży złotych kredytów hipotecznych (wzrost akcji o 45,4% w porównaniu z końcem 2006 roku) oraz kredytów skierowanych do segmentu małych firm (dynamika na poziomie 23,0%).
 - Ponad 10 –procentowy wzrost należności kredytowych od klientów instytucjonalnych w wyniku wzrostu akcji kredytowej w odniesieniu do wszystkich segmentów klientów korporacyjnych.
- Dalszy rozwój prostej i przejrzystej oferty produktowej. Zaproponowano klientom takie nowe produkty jak: rachunki oszczędnościowe w GBP, platynową kartę kredytową, szybką ścieżkę dla kredytów korporacyjnych oraz nowe produkty rynków finansowych (np. opcje egzotyczne).
- Dalsza poprawa jakości obsługi klientów. Bank m.in. uprościł i skrócił proces kredytowy dla klientów detalicznych na skutek rozszerzenia funkcjonalności aplikacji obsługującej wnioski kredytowe, wprowadzenia preskoringu i nowej aplikacji Front-End. Zwiększyła się także dostępność usług Banku w wyniku uruchomienia kolejnych placówek partnerskich oraz stref samoobsługowych w placówkach detalicznych. Wdrożono nowe rozwiązania proceduralne i informatyczne w zakresie przyjmowania i rozpatrywania reklamacji klientów. Jakość obsługi klientów korporacyjnych wzrosła na skutek wprowadzenia nowych funkcjonalności w podstawowym systemie informatycznym Banku oraz udoskonalenia rozwiązań w zakresie obsługi gotówkowej (np. w Cash Collection).
- Wzrost wyników finansowych grupy kapitałowej Banku, uzyskany na bazie dochodów powtarzalnych. W I półroczu 2007 roku wynik grupy przed kosztami ryzyka był o 22,2% wyższy niż w analogicznym okresie poprzedniego roku. Zanotowano równomierny przyrost przychodów zarówno w segmencie detalicznym jak korporacyjnym. Dzięki kontrolowanemu wzrostowi kosztów, który miał miejsce w warunkach rosnącej skali działalności i kontynuacji wielu projektów strategicznych, poprawiły się wskaźniki efektywności kosztowej, takie jak: Koszty/Aktywa oraz Koszty/Dochody. Zwiększyła się także wydajność pracowników, czego wyrazem był wzrost aktywów i wyniku przed kosztami ryzyka w przeliczeniu na 1 etat.

I. GOSPODARKA POLSKA W I PÓŁROCZU 2007 ROKU

Podstawowe trendy w gospodarce

W okresie I półrocza 2007 roku polska gospodarka znajdowała się w fazie silnego wzrostu, który objął wszystkie jej sektory. W I kwartale dynamika Produktu Krajowego Brutto wyniosła 7,4% (czyli była najwyższa od ponad 10 lat), zaś w kolejnym ukształtowała się na poziomie 6,7%.

Korzystna była także struktura czynników wzrostu gospodarczego. Głównym motorem rozwoju był bowiem popyt wewnętrzny, a w szczególności silne ożywienie występujące w sferze spożycia indywidualnego. Na skutek wzrostu przeciętnych płac, spadku liczby bezrobotnych oraz dynamicznego przyrostu zadłużenia w sektorze bankowym, w I półroczu 2007 roku było ono o 6,0% wyższe jak rok wcześniej. Jednocześnie, wzrosła także istotnie aktywność inwestycyjna polskich przedsiębiorstw i w I półroczu 2007 roku nakłady brutto na środki trwałe były o 25,3% wyższe w porównaniu z analogicznym okresem poprzedniego roku.

Utrzymywał się nadal na wysokim poziomie popyt zagraniczny na polskie towary. W I półroczu 2007 roku eksport wyrażony w euro był o 16,6% wyższy w porównaniu z analogicznym okresem poprzedniego roku. Jednocześnie dynamiczny wzrost popytu wewnętrznego przyczynił się do podniesienia dynamiki importu do poziomu 20,4%. Tym samym – po latach dodatniej kontrybucji – w I półroczu 2007 roku eksport netto obniżał tempo rozwoju polskiej gospodarki.

W I półroczu 2007 roku nastąpiły wyraźne, korzystne zmiany na rynku pracy. W końcu czerwca zatrudnienie w sektorze przedsiębiorstw było o 4,6% wyższe jak rok wcześniej a stopa bezrobocia rejestrowanego spadła do poziomu 12,4% (w porównaniu z 16,0% w czerwcu 2006 roku). Rosnące zapotrzebowanie na pracowników, przy wyczerpującym się szybko zasobie wolnej siły roboczej (z uwagi na niską aktywność zawodową polskiego społeczeństwa, strukturalne niedopasowanie na rynku pracy oraz emigrację zarobkową) spowodowało znaczny wzrost przeciętnych wynagrodzeń. W I połowie 2007 roku średnia miesięczna płaca w sektorze przedsiębiorstw była o 8,4% wyższa niż rok wcześniej, co w warunkach wzrostu wydajności pracy o 7,0% skutkowało zwiększeniem jednostkowych kosztów pracy w polskiej gospodarce.

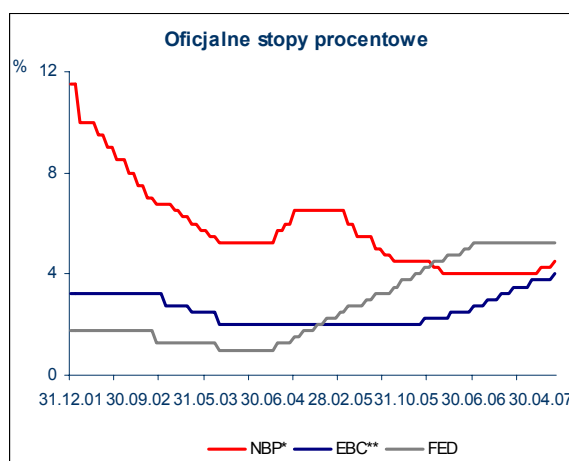
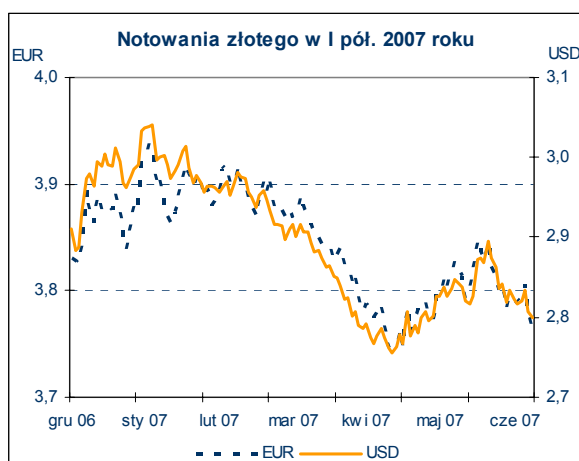
Nienotowany od lat przyrost wynagrodzeń był jednym z podstawowych czynników przyczyniających się do zwiększenia dynamiki wzrostu cen. W czerwcu 2007 roku wskaźnik inflacji w ujęciu rocznym wynosił 2,6% (czyli nieco przekroczył wartość celu inflacyjnego Rady Polityki Pieniężnej). Przyspieszeniu tempa wzrostu cen konsumpcyjnych towarzyszył pewien wzrost wszystkich miar inflacji bazowej.

Kurs złotego w stosunku do głównych walut pozostawał w miarę stabilny. Ostatecznie, w ciągu pierwszych sześciu miesięcy 2007 roku polska waluta nieznacznie umocniła się względem dolara amerykańskiego (o 3,8%) oraz w relacji do euro (o 1,7%). Sytuację na rynku walutowym wyznaczały przede wszystkim czynniki o charakterze krajowym, takie jak dobre informacje pochodzące z gospodarki, podniesienie ratingu dla Polski oraz podwyżki stóp procentowych przez Radę Polityki Pieniężnej.

W I połowie 2007 roku – wobec szybszego wzrostu przychodów z całokształtu działalności w porównaniu z przyrostem kosztów ich uzyskania – poprawiły się podstawowe wskaźniki finansowe przedsiębiorstw. W ciągu dwóch kwartałów 2007 roku zysk netto wykazało 75,4% ogółu przedsiębiorstw (69,3% przed rokiem). Wskaźnik rentowności obrotu brutto wyniósł 6,5% (5,6% w analogicznym okresie poprzedniego roku). Poprawiła się również płynność finansowa firm – wskaźnik płynności I stopnia na poziomie powyżej 20% wykazało 43,3% przedsiębiorstw, podczas gdy przed rokiem 41,1%.

Sytuacja budżetu państwa przedstawiała się znacznie lepiej niż planowano. Dzięki wyższym niż uchwalono wpływom z tytułu podatków PIT i CIT, jak i dyscyplinie po stronie wydatków, po I półroczu 2007 roku deficyt budżetu wyniósł 12,3% kwoty założonej w ustawie budżetowej na cały 2007 rok. Dobra kondycja budżetu państwa pozwoliła m.in. na uchwalenie przez Sejm ustawy obniżającej składkę rentową. Pierwszy etap tej obniżki został wprowadzony od 1 lipca 2007 roku.

W kwietniu 2007 roku przyznano Polsce i Ukrainie prawo do organizacji mistrzostw Europy w piłce nożnej w 2012 roku, co zdaniem części analityków korzystnie wpłynie na długoterminowe perspektywy wzrostu gospodarczego w Polsce. Przygotowania do tej imprezy będą bowiem wymagać poniesienia bardzo wysokich nakładów, przede wszystkim na sieć transportową, hotele i stadiony i będą stanowić impuls do pełniejszego wykorzystania środków z UE oraz zwiększenia strumienia dopływu inwestycji zagranicznych.



* Stopa referencyjna

** Minimalna oferowana stopa procentowa podstawowych operacji refinansujących

Polityka pieniężna

W odpowiedzi na silny wzrost gospodarczy, blisko 10 –proc. tempo wzrostu płac i prawie 40-proc. dynamikę kredytów dla gospodarstw domowych w ujęciu rocznym, Rada Polityki Pieniężnej zacieśniła politykę pieniężną. W ciągu I półrocza 2007 roku (w dniu 26 kwietnia i 28 czerwca) Rada dwukrotnie podniosła stopy procentowe (w sumie o 0.50 p.p) i w końcu czerwca 2007 roku kształtowały się one na następującym poziomie:

- stopa referencyjna – 4,50%,
- stopa redyskonta weksli – 4,75%,
- stopa lombardowa – 6,00%,

- stopa depozytowa – 3,00%.

Efektem zacieśnienia polityki pieniężnej był m.in. wzrost rentowności obligacji skarbowych i spadek ich cen. Przy czym, spadek cen obligacji był częściowo zneutralizowany przez relatywnie niską ich podaż oraz podniesienie ratingu dla Polski.

Zdaniem większości analityków, w perspektywie najbliższych kilku kwartałów tempo wzrostu PKB będzie wyższe od potencjalnego. Pojawiające się bariery podażowe przyczynią się nasilenia się zjawisk inflacyjnych. Według niektórych prognoz, w końcu 2007 roku podstawowa stopa NBP wzrośnie do 5,00%.

Rynek kapitałowy

Pierwsze sześć miesięcy 2007 roku – podobnie jak cały 2006 rok – było okresem bardzo korzystnym dla polskiego rynku kapitałowego.

W ciągu I półrocza 2007 roku indeks WIG zyskał 31,1%, zaś WIG20 14,4%. Najwyższe stopy zwrotu z inwestycji przyniosły akcje spółek budowlanych (51,7%) oraz informatycznych (30,4%).

Obok dobrej koniunktury na światowych giełdach, kontynuacji hossy na warszawskiej giełdzie sprzyjał także napływ środków do funduszy inwestycyjnych oraz czynniki fundamentalne (tj. dynamiczny rozwój polskiej gospodarki).

W czerwcu 2007 roku wartość rynkowa notowanych na warszawskiej giełdzie 294 spółek krajowych wyniosła 584,3 mld zł wobec 437,7 mld zł w końcu 2006 roku (wzrost o 34,2%). W ciągu pierwszych sześciu miesięcy 2007 roku zadebiutowały 32 spółki natomiast 7 zostało wycofanych z parkietu. Wartość ofert pierwotnych wyniosła 15,2 mld zł, z czego blisko 13,3 mld zł stanowiła wartość nowych emisji. Był to absolutny rekord w historii GPW. Dla porównania, w I półroczu 2006 roku wartości te wynosiły odpowiednio: 364 mln zł i 216 mln zł.

Wraz ze wzrostem indeksów oraz liczbą notowanych spółek rosły także obroty giełdowe. W I półroczu 2007 roku w trakcie obrotów sesyjnych zmieniły właściciela akcje o wartości 240,1 mld zł, czyli o 49% wyższej niż w analogicznym okresie poprzedniego roku. Dynamicznie rozwijał się także rynek instrumentów pochodnych. W I połowie roku obroty na tym rynku wyniosły 3,9 mln szt., co pozwoliło zająć warszawskiej giełdzie piąte miejsce w Europie pod względem obrotów indeksowymi kontraktami terminowymi.

W I półroczu 2007 roku zaszły istotne zmiany jakościowe w funkcjonowaniu rynku giełdowego w Polsce będące efektem:

- Przeprowadzenia – w celu zwiększenia czytelności notowań i uproszczenia analiz – denominacji wartości wszystkich subindeksów sektorowych (w tym subindeksu Banki).
- Zmian w zasadach konstrukcji i podawania do publicznej wiadomości indeksów i subindeksów. Polegały one na utrzymaniu indeksu największych spółek (WIG20) i zastąpieniu indeksu średnich spółek MIDWIG przez WIG40 (obejmującym kolejne 40 największych spółek) oraz najmniejszych spółek WIRR indeksem WIG80 (kolejne 80 spółek mniejszych od spółek z indeksu WIG20 i WIG40).

- Zmian w segmentacji rynku. Od 1 kwietnia akcje wszystkich spółek notowanych na rynku regulowanym są raz na kwartał kwalifikowane – na podstawie wartości rynkowej spółki – do trzech segmentów: 5 PLUS (kapitalizacja spółki nie przekracza 50 mln euro), 50 PLUS (wartość rynkowa 50-250 mln euro), 250 PLUS (kapitalizacja spółek powyżej 250 mln euro).
- Uruchomienia nowej, ogólnodostępnej i bezpłatnej witryny dla inwestorów na temat polskich i zagranicznych spółek notowanych na GPW oraz rynków Europy Środkowo-Wschodniej.
- Obniżenia (o 15-20%) wszystkich opłat transakcyjnych.
- Wprowadzenia nowego instrumentu – certyfikatów indeksowych, będących najprostszym instrumentem finansowym, pozwalającym na inwestycje w portfel akcji wchodzących w skład danego indeksu.

Finalizowano także prace nad uruchomieniem nowego rynku dla innowacyjnych spółek (NewConnect). Będzie on finansować rozwój małych, perspektywicznych podmiotów o krótkiej historii i dużych perspektywach wzrostu, niespełniających jeszcze wymogów obowiązujących na głównym rynku kapitałowym.

Dyskutowano również nad nowymi zasadami ładu korporacyjnego, które zostały zawarte w projekcie dokumentu *Dobrych Praktyk Spółek Notowanych na GPW*. Przyjęte przez Radę Nadzorczą Giełdy w dniu 9 lipca 2007 roku nowe praktyki zaczną obowiązywać od 1 stycznia 2008 roku.

Korzystna koniunktura na warszawskiej giełdzie wynikała m.in. ze stale rosnącego zainteresowania Polaków lokowaniem oszczędności w fundusze inwestycyjne. W czerwcu 2007 roku wartość aktywów netto zarządzanych przez krajowe fundusze inwestycyjne wzrosła do poziomu 139,0 mld zł (czyli była o 40,7% wyższa w stosunku do stanu z grudnia 2006 roku).

Szczególnie dynamicznie przyrastały 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 końcu I półrocza pojawiły się głosy analityków, że w II połowie 2007 roku sytuacja na warszawskiej giełdzie może okazać się bardziej zmienna. Ewentualna korekta będzie mieć wpływ także na warunki panujące na rynku funduszy inwestycyjnych.

Sektor bankowy

W I półroczu 2007 roku utrzymała się bardzo dobra koniunktura w polskim sektorze bankowym. Zwiększyło się znacznie zaangażowanie kredytowe banków (zarówno w odniesieniu do klientów detalicznych jak i korporacyjnych), wzrosła sprzedaż jednostek funduszy inwestycyjnych i innych produktów finansowych, dalszej poprawie uległa jakość portfeli kredytowych, pozwalająca bankom na utrzymanie na niskim poziomie kosztów ryzyka.

W wyniku istotnego wzrostu aktywności, w końcu czerwca 2007 roku aktywa polskiego sektora bankowego wzrosły do 728,0 mld zł, czyli przyrosły o 6,5% w stosunku do stanu z

grudnia 2006 roku. O szybkim rozwoju instytucji bankowych zdecydował przede wszystkim dynamiczny wzrost akcji kredytowej, i tak:

- Na skutek poprawy sytuacji dochodowej klientów, jak i utrzymującej się tendencji do łagodzenia warunków udzielania kredytów, w czerwcu 2007 roku należności kredytowe sektora bankowego od gospodarstw domowych wzrosły do poziomu 222,7 mld zł (o 18,2% w relacji do grudnia 2006 roku). Decydujący udział w tym przyroście miały kredyty mieszkaniowe, których tempo wzrostu wyniosło 23,7%. Przy czym, w wyniku wprowadzenia Rekomendacji S oraz wzrostu stóp procentowych w Szwajcarii i w strefie euro, wyraźnie zwiększyło się zainteresowanie klientów kredytami mieszkaniowymi udzielanymi w polskiej walucie.
- Zwiększyła się także znacznie akcja kredytowa dla klientów korporacyjnych. W końcu czerwca 2007 roku zaangażowanie kredytowe sektora bankowego w odniesieniu do klientów instytucjonalnych¹ osiągnęło poziom 199,5 mld zł, czyli było o 11,6% wyższe w porównaniu z końcem 2006 roku. Wzrost ten był rezultatem wyraźnego zwiększenia aktywności firm w sferze inwestycji oraz zmian w politykach kredytowych banków, polegających głównie na jej łagodzeniu w stosunku do małych i średnich firm.

W ciągu I półrocza 2007 roku wzrosły także depozyty na rachunkach bankowych, przy czym:

- Na skutek wzrostu zainteresowania innymi formami lokowania oszczędności, w końcu czerwca 2007 roku wartość zobowiązań sektora bankowego wobec gospodarstw domowych wynosiła 243,2 mld zł², czyli była zbliżona do stanu z końca 2006 roku.
- Utrzymująca się dobra kondycja finansowa podmiotów gospodarczych znajdowała swe odzwierciedlenie w rosnącym stanie środków klientów instytucjonalnych na rachunkach w bankach. W końcu I półrocza 2007 roku ukształtowały się one na poziomie 196,4 mld zł, tj. przyrosły o 12,0% w relacji do końca grudnia 2006 roku.

Według wstępnych danych, w I półroczu 2007 roku zysk netto sektora bankowego wyniósł 7,1 mld zł, czyli był o 1/5 wyższy niż w analogicznym okresie poprzedniego roku. Podniosła się także efektywność działania. Przykładowo, stopa zwrotu z kapitału (ROE) osiągnęła poziom 27% wobec 25% rok wcześniej. Tym samym, polski sektor bankowy utrzymał swoją pozycję jednego z najbardziej rentownych w całej Unii Europejskiej.

Wzrost zysków był w głównej mierze efektem zwiększających się z kwartału na kwartał dochodów banków. Rosły przede wszystkim dochody z tytułu odsetek (o 15% w ujęciu rocznym) oraz prowizji (wzrost o 22%) na skutek dynamicznego wzrostu akcji kredytowej oraz sprzedaży produktów innych instytucji finansowych (jednostek funduszy inwestycyjnych, faktoringu, produktów ubezpieczeniowych).

Wzrost zysków banków został jednakże spowolniony przez 12 –procentowy przyrost kosztów działania. Banki przeznaczyły przede wszystkim znaczne środki na zatrudnienie nowych pracowników (których pozyskanie wiązało się często z zaoferowaniem wyższych niż w poprzednich latach stawek wynagrodzeń), na funkcjonowanie prosprzedażowych systemów motywacyjnych, rozwój sieci placówek bankowych, dostosowanie instytucji do nowych uregulowań prawnych oraz na działania marketingowe.

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.

Jednocześnie – dzięki dobrej koniunkturze gospodarczej jak i stosowaniu coraz lepszych metod zarządzania ryzykiem kredytowym – poprawiła się jakość portfeli kredytowych banków. W czerwcu 2007 roku udział kredytów zagrożonych w całości portfela kredytów dla sektora niefinansowego obniżył się do najniższego w historii poziomu i wyniósł 6,2% (wobec 7,6% w grudniu 2006 roku). Bardzo dobra jakość portfeli kredytowych pozwoliła bankom na utrzymanie na niskim poziomie kosztów ryzyka.

Wysokie obecne jak i przewidywane tempo rozwoju polskiego rynku bankowego zachęcało do wdrażania przez już operujące na polskim rynku instytucje bankowe planów ekspansji oraz przyciągało na polski rynek nowych graczy. Zdaniem analityków, w ciągu 2007 roku uruchomionych zostanie około 1 tys. nowych oddziałów, zarówno własnych jak i partnerskich. W ślad za zwiększeniem sieci oddziałów spodziewany jest przyrost liczby pracowników o przynajmniej 5-6 tys. osób.

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

Misją ING Banku Śląskiego S.A. jest *Wyznaczanie standardów w zakresie pomagania klientom w zarządzaniu ich finansową przyszłością.*

Realizując swoją misję Bank – podobnie jak i cała Grupa ING – kieruje się następującymi paradygmatami:

- *Jasna organizacja.* Zgodna z przyjętymi celami strategicznymi i bazująca na przejrzystości, mierzalności oraz skupieniu się na kliencie. Zasada ta obejmuje także posiadanie przez Bank jasnych celów w zakresie wzrostu wartości dla akcjonariuszy będącego rezultatem zarówno ekspansji rynkowej jak i wyższego niż przeciętny zwrotu z kapitału.
- *Realizacja.* Podstawę zyskowego, organicznego rozwoju Banku stanowią prawidłowe fundamenty organizacji w takich obszarach jak: zarządzanie kosztami, ryzykiem, reputacją oraz wzorcowa jakość obsługi klientów.
- *Wzrost.* Bank dąży do umocnienia swej pozycji rynkowej na posiadającym znaczny potencjał rozwojowy polskim rynku bankowym.
- *Kultura organizacji.* Osiągnięcie sukcesu na rynku wymaga, aby pracownicy znali i właściwie pojmowali strategię Banku oraz szczegółowe cele stojące przed ich jednostkami. Pracownicy powinni znać swoją rolę w realizacji tych celów, otrzymywać stałą informację zwrotną na temat wyników pracy oraz być właściwie wynagradzani.

Główne cele strategiczne ING Banku Śląskiego S.A. 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. 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.

Do głównych przedsięwzięć wspierających rozwój Banku na podstawowych 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 (Asset Based Lending), 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.

III. GRUPA ING BANKU ŚLĄSKIEGO S.A. NA RYNKU DEPOZYTOWYM I KREDYTOWYM W I PÓŁROCZU 2007 ROKU

Źródła finansowania działalności – baza depozytowa

W końcu czerwca 2007 roku ogólna wartość środków zgromadzonych przez grupę kapitałową ING Banku Śląskiego S.A. wyniosła 37 544,5 mln zł i była o 3,6% wyższa niż w grudniu 2006 roku. Szacuje się, że depozyty ulokowane w grupie kapitałowej Banku przedstawiały 8,5% ogólnej wartości środków zdeponowanych w sektorze bankowym (wobec 8,6% w grudniu 2006 roku).

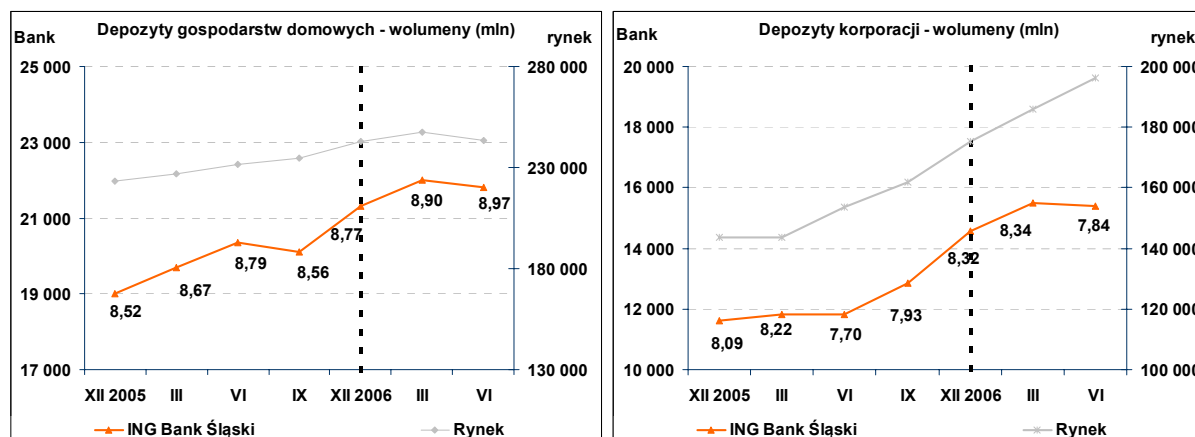
W I półroczu 2007 roku ING Bank Śląski S.A. uzyskał w szczególności bardzo dobre rezultaty na rynku depozytów gospodarstw domowych. W końcu czerwca 2007 roku wartość środków ulokowanych przez gospodarstwa domowe na rachunkach w Banku wyniosła 21 983,7 mln zł. Stan wkładów gospodarstw domowych w ING Banku Śląskim S.A. przyrósł o 511,3 mln zł w relacji do grudnia 2006 roku. Dla porównania, w omawianym okresie, wartość środków ulokowanych przez gospodarstwa domowe w całym sektorze bankowym przyrosła o 369 mln zł.

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. Od stycznia 2007 roku Bank prowadził ogólnopolską kampanię *Można zamrażać pieniądze na lokacie, ale po co?*, w trakcie której wykorzystano szeroki zakres narzędzi marketingowych, takich jak: spoty telewizyjne, bannery internetowe, ogłoszenia prasowe, ulotki oraz standy w oddziałach Banku.

Dobra kondycja finansowa klientów korporacyjnych ING Banku Śląskiego S.A. spowodowała, że wartość depozytów klientów instytucjonalnych przyrosła z 14 785 mln zł w grudniu 2006 roku do 15 561 mln zł w czerwcu 2007 roku (tj. o 5,2%).

Tabela. Struktura depozytów grupy kapitałowej ING Banku Śląskiego S.A.

	30.06.2007	31.12.2006	31.12.2005	31.12.2004
Gospodarstwa domowe	21 983,7	21 472,4	19 151,0	15 101,0
Podmioty gospodarcze	10 688,3	10 375,2	8 513,1	9 076,2
Podmioty finansowe (inne niż banki)	2 744,3	2 881,5	1 624,5	1 037,3
Podmioty sektora instytucji rządowych i samorządowych	2 128,2	1 528,1	1 384,5	1 195,1
Ogółem	37 544,5	36 257,2	30 673,1	26 409,6



Na wykresach podano udziały w rynku.

Działalność kredytowa

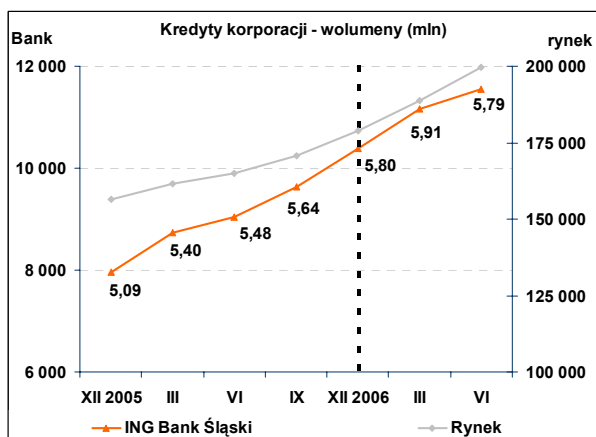
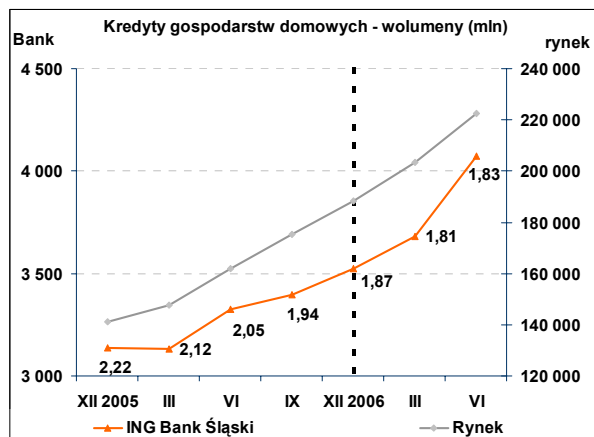
W końcu czerwca 2007 roku łączna wartość kredytów i innych należności grupy kapitałowej ING Banku Śląskiego S.A. od klientów wyniosła 14 567,2 mln zł wobec 12 868,1 mln zł w grudniu 2006 roku (wzrost o 13,2%). Dzięki tym wynikom, grupa Banku utrzymała swoją pozycję na rynku kredytowym i w czerwcu 2007 roku posiadała 3,7 –procentowy udział w wartości należności kredytowych całego sektora bankowego.

W ciągu pierwszych sześciu miesięcy 2007 roku wzrosło zaangażowanie kredytowe grupy kapitałowej Banku zarówno w stosunku do klientów detalicznych jak i korporacyjnych. W czerwcu 2007 roku należności kredytowe od klientów instytucjonalnych³ wynosiły 11 033,1 mln zł, czyli były o 1 077,5 mln zł (tj. o 10,8%) wyższe niż w grudniu 2006 roku. Natomiast wartość kredytów dla gospodarstw domowych wyniosła 4 162,0 mln zł i wzrosła o 546,6 mln zł (czyli. o 15,1%) w stosunku do grudnia 2006 roku

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

	30.06.2007	31.12.2006	31.12.2005	31.12.2004
Gospodarstwa domowe	4 162,0	3 615,4	3 238,7	3 385,3
Podmioty gospodarcze	8 145,6	7 064,7	5 926,1	6 614,5
Podmioty finansowe (inne niż banki)	2 053,5	2 010,5	829,2	529,1
Podmioty sektora instytucji rządowych i samorządowych	603,7	668,6	426,0	386,4
Inne należności	230,3	211,8	288,0	287,8
Odpis aktualizacyjny z tytułu utraty wartości	-627,9	-702,9	- 805,1	-795,3
Ogółem	14 567,2	12 868,1	9 902,9	10 407,9

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



Na wykresach podano udziały w rynku.

IV. ING BANK ŚLĄSKI S.A. NA RYNKU BANKOWYM W I PÓŁROCZU 2007 ROKU

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 utrzymaniu długoterminowych relacji Banku z klientami indywidualnymi odgrywają rachunki oszczędnościowo-rozliczeniowe Konta z Lwem, rachunki oszczędnościowe Otwarte Konta Oszczędnościowe (OKO), kredyty hipoteczne oraz karty kredytowe.

W I półroczu 2007 roku ING Bank Śląski S.A. zmodyfikował rachunek oszczędnościowo-rozliczeniowy Konto z Lwem. Zmieniono niektóre prowizje i opłaty w celu zachęcenia klientów do korzystania z elektronicznych kanałów dystrybucji oraz wdrożono ofertę specjalną dla pracowników firm będących klientami korporacyjnymi Banku. Finalizowano także prace nad wprowadzeniem do oferty rachunków oszczędnościowo-rozliczeniowych oraz rachunków oszczędnościowych OKO w funtach brytyjskich (znalazły się w ofercie w pierwszych dniach lipca) oraz specjalnej Lokaty „Ekstra Premia” (dostępna dla klientów od 2 lipca).

Istotnie rozszerzono zakres współpracy Banku z członkami Grupy ING w zakresie oferowania innych form lokowania oszczędności, i tak:

- ING TFI – zaoferowano nowe produkty inwestycyjne, takie jak: Pakiet Fundusz z Lokatą 3m, nowy fundusz inwestycyjny w USD (Indie/Chiny) i EUR (Rosja) oraz ING Subfundusz Środkowoeuropejskiego Sektora Finansowego Plus.
- ING Nationale-Nederlanden – zaproponowano dodatkowe ubezpieczenia do *Kont z Lwem*, wprowadzono w formie pilotażu produkt typu SPUL *Program Inwestycyjny na Przyszłość* oraz przeprowadzono proces nadania Bankowi uprawnień agenta ING Nationale-Nederlanden S.A., umożliwiającego sprzedaż w placówkach Banku polis indywidualnych na życie.

Uproszczono i skrócono także znacznie proces kredytowy w wyniku wdrożenia nowego systemu Front-End oraz rozszerzenia funkcjonalności aplikacji do obsługi wniosków kredytowych (SOWK). W wyniku tych modyfikacji, powstała możliwość przygotowania oferty twardego preskoringu (tzn. pełnej oceny i weryfikacji klienta przed przygotowaniem oferty) a także przygotowania umowy, jej podpisania oraz uruchomienia środków w trakcie jednej wizyty klienta w oddziale. Klientom nie korzystającym do tej pory z usług Banku dano natomiast możliwość ubiegania się o minimalną kwotę limitu zadłużenia w *Koncie z Lwem* i pożyczki pieniężnej tylko na podstawie oświadczenia o wysokości osiągniętych dochodów.

W celu dalszego, dynamicznego wzrostu wartości portfela kredytów hipotecznych, w 2007 roku ING Bank Śląski S.A. pracował nad wprowadzeniem na rynek nowej linii złotych kredytów hipotecznych, która będzie oferowana klientom poprzez pośredników.

Nowy kredyt hipoteczny Banku będzie charakteryzować się następującymi atrybutami:

- prostotą i wysokim poziomem standaryzacji (brakiem odstępstw i negocjacji),
- krótkim okresem podejmowania decyzji kredytowej (wynikającym z wysokiej automatyzacji procesu udzielania kredytu), stanowiącym o przewadze konkurencyjnej produktu,
- oprocentowaniem kredytu na średnim poziomie rynkowym.

Zgodnie z przyjętym harmonogramem, zostanie on wprowadzony na rynek w III kwartale 2007 roku.

Zmodyfikowano także regulacje w odniesieniu do dotychczas oferowanych produktów hipotecznych, tj. zwiększono kompetencje kredytowe dla Platformy Kredytów Hipotecznych, uproszczono zasady wycen i oceny zdolności kredytowej, wprowadzono nowe cele kredytowania, rozszerzono zakres akceptowanych źródeł dochodów oraz wydłużono okres kredytowania.

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 obszarze obsługi kredytowej małych firm Bank wprowadził następujące zmiany:

- Przygotował ofertę prescoringową dla ponad 7 tys. klientów korzystających wyłącznie z oferty depozytowej,
- Złagodził warunki kredytowe m.in. w wyniku:
 - podwyższenia maksymalnej kwoty linii kredytowej do 500 tys. zł oraz pożyczki do 1 mln zł,
 - podniesienia łącznej kwoty zaangażowań niezabezpieczonych z tytułu linii kredytowej, pożyczki,
 - wprowadzenia możliwości wyliczania zdolności kredytowej na podstawie bieżących danych.
- Zmodyfikował kredyt konsolidacyjny dla małych firm.
- Wdrożył kolejną wersję aplikacji SOWK w zakresie obsługi kredytów dla małych firm, umożliwiającą podjęcie automatycznej decyzji kredytowej na poziomie oddziału na podstawie informacji z wniosku zweryfikowanych przez aplikację.

Przygotowywano także ofertę skierowaną do firm rozpoczynających działalność (tzw. start-up). Będzie ona obejmować przede wszystkim ofertę finansowania we wczesnym etapie funkcjonowania firmy.

Zgodnie z obowiązującą strategią, także i w ciągu I półroczu 2007 roku ING Bank Śląski S.A. w szerokim zakresie wspierał sprzedaż kluczowych dla realizacji celów biznesowych produktów. Do głównych przedsięwzięć w tym obszarze należy zaliczyć: kampanię Otwartego Konta Oszczędnościowego, pod hasłem *Można zamrażać pieniądze na lokacie, ale po co?*, ogólnopolską kampanię marketingową kredytów hipotecznych, kampanię *Aktywnych nagradzamy* oraz akcję marketingową funduszy inwestycyjnych, w której głównym promowanym produktem był Pakiet z Lokatą 3m.

Działalność depozytowa

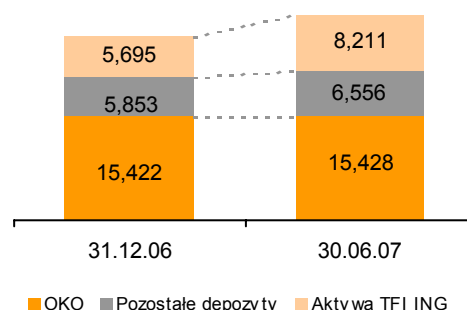
Na dzień 30 czerwca 2007 roku łączna wartość oszczędności powierzonych ING Bankowi Śląskiemu S.A. przez gospodarstwa domowe wynosiła 30 194 mln zł i wzrosła w porównaniu z grudniem 2006 roku o 3 224 mln zł, tj. o 12,0%.

Główną ich część stanowiły depozyty bankowe. Osiągnęły one poziom 21 984 mln zł, czyli były o 3,3% wyższe w relacji do stanu z końca grudnia poprzedniego roku. W czerwcu 2007 roku na rachunkach w Banku ulokowanych było 9,0% wartości depozytów gospodarstw domowych w całym sektorze bankowym (8,8% w grudniu 2006 roku).

Gospodarstwa domowe lokują oszczędności w ING Banku Śląskim S.A. głównie na Otwartych Kontach Oszczędnościowych (OKO). W końcu czerwca 2007 roku wartość środków zdeponowanych przez gospodarstwa domowe na rachunkach OKO wynosiła 15 427,6 mln zł (wobec 15 421,8 mln zł w grudniu 2006 roku).

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 czerwca 2007 roku wartość aktywów netto ING TFI pozyskana za pośrednictwem ING Banku Śląskiego S.A. wyniosła 8 211 mln zł (5 695 mln zł w końcu 2006 roku). Stanowiło to około 58% wartości aktywów detalicznych funduszy inwestycyjnych, zarządzanych przez ING TFI.

Wartość funduszy gospodarstw domowych (w mln zł)



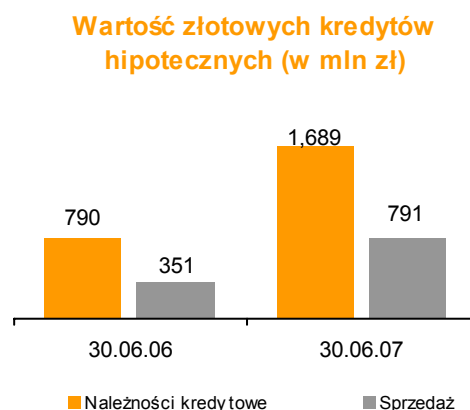
Zwiększył się także zakres obsługi rozliczeniowej klientów indywidualnych. W końcu czerwca 2007 roku ING Bank Śląski S.A. prowadził 1 093,9 tys. rachunków oszczędnościowo-rozliczeniowych wobec 1 035,5 tys. w końcu 2006 roku (wzrost o 5,6%).

Działalność kredytowa

Na koniec czerwca 2007 roku należności kredytowe ING Banku Śląskiego S.A. od gospodarstw domowych wyniosły 4 093,0 mln zł. W ciągu I półroczu 2007 roku zaangażowanie kredytowe Banku w stosunku do gospodarstw domowych wzrosło o 565,4 mln zł, tj. o 16,0%. Bank posiadał 1,8 -procentowy udział w należnościach kredytowych sektora bankowego od gospodarstw domowych.

Główną rolę w aktywizacji działalności kredytowej Banku na rynku detalicznym pełniły złote kredyty hipoteczne, których udzielanie nie wiąże się z ryzykiem walutowym (co jest korzystne zarówno dla kredytobiorcy jak i dla Banku). W czerwcu 2007 roku należności kredytowe Banku z tytułu złotych kredytów hipotecznych wyniosły 1 689,3 mln zł w porównaniu z 1 153,8 mln zł w końcu 2006 roku (wzrost o 46,4%).

Zwiększyło się także znacznie zaangażowanie kredytowe Banku w odniesieniu do małych firm. W czerwcu 2007 roku należności z tego tytułu osiągnęły wartość 722 mln zł, czyli były o 23,0% wyższe niż w grudniu 2006 roku.



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 marcu 2007 roku Bank zaproponował najzamożniejszym klientom platynową kartę kredytową MasterCard z wysokim limitem kredytowym i o atrakcyjnym oprocentowaniu. Towarzyszy jej szeroki pakiet usług dodatkowych, takich jak: bezpłatne korzystanie z saloników wypoczynkowych na lotniskach, rabaty i bezpłatne rezerwacje w hotelach i wypożyczalniach samochodów, pomoc w błyskawicznym blokowaniu skradzionych kart płatniczych, pakiet ubezpieczeń.

Zmieniły się także w ING Banku Śląskim S.A. procedury, złagodzone wymogi oraz wprowadzono zmiany w opłatach i prowizjach związanych z wydaniem i korzystaniem z kart kredytowych, tj.:

- Przeprowadzono akcje preskoringowe dla kart kredytowych do klientów Banku oraz do klientów ING Nationale-Nederlanden.
- Wprowadzono dla niektórych grup klientów możliwość ubiegania się o kartę kredytową z relatywnie niskim limitem na podstawie oświadczenia o dochodzie.
- Obniżono wysokość lub zrezygnowano z niektórych opłat aktywizujących oraz wprowadzono zmiany w prowizjach i opłatach w celu zachęcenia klientów do aktywnego korzystania z kart kredytowych.

Będąc strategicznym produktem dla działalności Banku karty kredytowe były w I półroczu 2007 roku przedmiotem szeroko zakrojonych działań marketingowych. Do najważniejszych z nich należy zaliczyć nową edycję kampanii *Promocja 50 zł*, promocję usługi direct debit pozwalającej na opłacenie z limitu karty składek z tytułu polisy na życie ING Nationale-Nederlanden oraz akcję promocyjną usługi cash back.

Do końca czerwca 2007 roku ING Bank Śląski S.A. wydał klientom 1 669,5 tys. kart płatniczych. Wśród nich było 184,9 tys. kart kredytowych.

Bankowość korporacyjna

Zakres oferty i wprowadzone modyfikacje

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

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), 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 I półroczu 2007 roku ING Bank Śląski S.A. kontynuował prace związane z optymalizacją procesów w sferze usług związanych z zarządzaniem środkami finansowymi (w ramach tzw. strategii produktowych). Efektem tych prac było m.in. zmodyfikowanie obsługi wpływów gotówkowych (Cash Collection) i wdrożenie dostosowanych do indywidualnych potrzeb klientów elastycznych planów prowizyjnych. Ponadto, Bank finalizował prace nad wdrożeniem nowej – nie obecnej jeszcze na polskim rynku – usługi dla sądów zakresie zarządzania pojedynczymi kaucjami (usługi SIMP Deposit) oraz uczestniczył w projekcie Grupy ING mającym na celu podniesienie efektywności przetwarzania płatności. Prowadzono także projekt, którego zadaniem jest przystosowanie produktów i procesów Banku do funkcjonowania w ramach Jednolitego Obszaru Płatniczego w Euro (SEPA).

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 I półroczu 2007 roku zmiany w ofercie z zakresu finansowania działalności klientów korporacyjnych polegały na:

- Przeprowadzeniu I etapu wdrożenia szybkiej ścieżki kredytowej dla małych zaangażowań (Fast Track). Polega ona automatycznym wyznaczeniu limitów dla wybranych wystandaryzowanych produktów kredytowych, dzięki czemu możliwe jest uproszczenie i skrócenie całego procesu udzielenia kredytu. Efektem realizacji I etapu projektu było wyznaczenie limitów dla prawie 900 klientów o dobrym standingu, w stosunku do których zaangażowanie kredytowe Banku było relatywnie niskie (tj. nie przekraczało 2 mln zł).
- Wprowadzeniu nowej funkcjonalności w podstawowym systemie informatycznym Banku, polegającej na przejrzystym ewidencjonowaniu umów kredytowych i

zapewniającą automatyczną kontrolę wykorzystanych limitów kredytowych dla klientów z segmentu dużych i średnich firm.

- Udoskonaleniu oferty kredytów obrotowych dla klientów z segmentu dużych i średnich firm, m.in. poprzez rozszerzenie funkcjonalności kredytu w rachunku bankowym zabezpieczonego wekslem.
- Podpisaniu aneksu do Porozumienia z Korporacją Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych S.A. rozszerzającego zakres kredytowania należności ubezpieczonych w KUKE o kontrakty krajowe.
- Zaimplementowaniu nowego modelu oferowania produktów leasingowych ING Lease i ING Car Lease.
- Rozszerzeniu oferty o faktoring zwrotny oferowany we współpracy ING Commercial Finance.

Bank współpracował także z wieloma instytucjami w zakresie rozwoju specjalnej oferty kredytowej dla polskich firm, i tak:

- Uczestniczył w spotkaniach Grupy Roboczej Związku Banków Polskich dostosowujących przepisy w zakresie obsługi kredytów preferencyjnych dla rolnictwa do regulacji unijnych. Dzięki czemu jako jeden z pierwszych banków komercyjnych zawarł nową umowę z ARiMR o współpracy w zakresie udzielania kredytów preferencyjnych z dopłatami do oprocentowania.
- Brał udział w pracach Grup Roboczych ZBP przy konsultacjach dokumentów do programów operacyjnych przygotowywanych na lata 2007-2013. Równolegle prowadzono w Banku działania mające na celu propagowanie wiedzy (wśród pracowników sieci jak i klientów) na temat możliwości uzyskania dofinansowania w nowej perspektywie finansowej UE, takie jak szkolenia i organizacja konferencji dla przedsiębiorców, producentów rolnych i przedstawicieli samorządu terytorialnego na temat nowych Programów Operacyjnych.
- Dostosował instrukcje wewnętrzne do wprowadzonych przez Bank Gospodarstwa Krajowego nowych regulacji w zakresie funkcjonowania Funduszu Poręczeń Unijnych i przeprowadził cykl szkoleń dla pracowników w zakresie produktów oferowanych we współpracy BGK.

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 celu zacieśnienia relacji z klientami i ułatwienia realizacji celów sprzedażowych, Bank kontynuował wdrażanie podejścia sektorowego w zakresie obsługi segmentu dużych i średnich firm. W ramach tych działań zorganizowano m.in. cztery konferencje branżowe: w Regionie Opolskim (dla sektora rolnego), w Regionie Łódzkim (dotyczącą „Rewitalizacji”), w Regionie Częstochowa (dla branży stalowej) i w Regionie Bielsko-Biała (przeznaczoną dla sektora przetwórstwa tworzyw sztucznych). W trakcie tych spotkań aktualni jak i potencjalni klienci ING Banku Śląskiego S.A. mieli możliwość zapoznać się z perspektywami rozwojowymi danej branży oraz możliwościami, jakie stwarza korzystanie z usług Banku (w szczególności w zakresie finansowania działalności).

Osobny nurt działań Banku stanowiły prace zmierzające do podniesienia jakości obsługi klientów korporacyjnych i obniżenia jednostkowych kosztów transakcji. W wyniku zmian wprowadzonych w procedurach obsługi rachunków depozytowych oraz wzrostu znaczenia elektronicznych kanałów dystrybucji, nastąpiło dalsze obniżenie udziału transakcji papierowych w ogólnej liczbie transakcji. Przykładowo, udział przelewów papierowych w ogólnej liczbie transakcji spadł do około 1,2%.

Działalność depozytowo-rozliczeniowa

Według stanu na 30 czerwca 2007 roku wartość depozytów klientów instytucjonalnych ogółem⁴ wynosiła w Banku 15 835,9 mln zł (15 063,8 mln zł w grudniu 2006 roku). Szacuje się, że w końcu I półrocza 2007 roku ING Bank Śląski S.A. posiadał 7,8% udziału w rynku depozytów klientów instytucjonalnych.

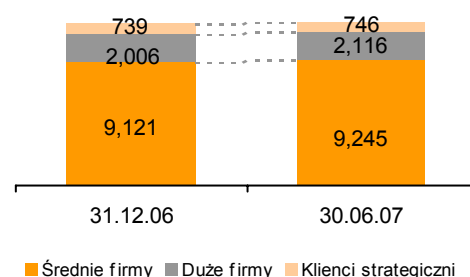
Wzrost wartości depozytów klientów instytucjonalnych w ING Banku Śląskim S.A. w ciągu I półrocza 2007 roku nastąpił na skutek zwiększenia bazy klientów korporacyjnych (o 241 klientów) oraz dalszej poprawy kondycji finansowej firm korzystających z usług Banku.

Powiększył się stan wkładów na rachunkach klientów korporacyjnych ze wszystkich segmentów rynku. Przy czym, nieco szybciej przyrastały środki na rachunkach klientów korporacyjnej sieci sprzedaży, tj. klientów zaliczanych do segmentu dużych i średnich firm. Ich udział w strukturze depozytów korporacyjnych Banku wzrósł z 51,0% w końcu 2006 roku do 51,6% w czerwcu 2007 roku.

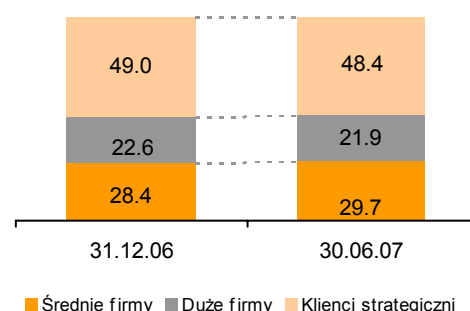
Stały, wysoki poziom atrakcyjności oferty depozytowo-rozliczeniowej ING Banku Śląskiego S.A. zaowocował przyrostem liczby rachunków bieżących klientów korporacyjnych. Przykładowo, w czerwcu 2007 roku klienci korporacyjni posiadali 6 007 pakietów ProBiznes, tj. o 3,4% więcej niż w końcu 2006 roku. Rosło także wśród klientów korporacyjnych zainteresowanie elektronicznymi kanałami dystrybucji oraz nowoczesnymi systemami rozliczeniowymi, i tak:

- liczba klientów z dostępem do bankowości internetowej wzrosła z 12,3 tys. w grudniu 2006 roku do 14,4 tys. w czerwcu 2007 roku,
- liczba instalacji Systemów Identyfikacji Płatności Masowych, przeznaczonych dla firm współpracujących z wieloma odbiorcami (takich jak towarzystwa ubezpieczeniowe, zakłady elektroenergetyczne, telefonie komórkowe) powiększyła się z 241 w końcu 2006 roku do 267 w czerwcu 2007 roku.

Liczba klientów korporacyjnych w ING Banku Śląskim S.A.



Struktura depozytów korporacyjnych (w %)



⁴ Dane liczbowe obejmują zobowiązania Banku wobec: przedsiębiorstw, instytucji niekomercyjnych działających na rzecz gospodarstw domowych, niemonetarnych instytucji finansowych, instytucji rządowych i samorządowych, instytucji ubezpieczeń społecznych.

Działalność kredytowa

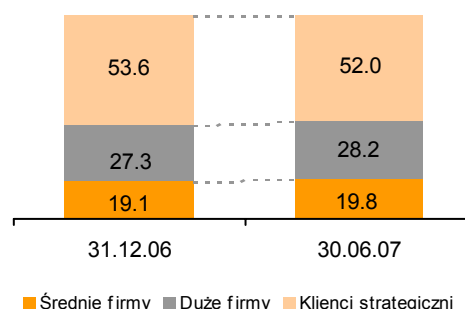
Na koniec czerwca 2007 roku należności kredytowe ING Banku Śląskiego S.A. od klientów instytucjonalnych⁵ wyniosły łącznie 10 990,9 mln zł wobec 9 943,3 mln zł w grudniu 2006 roku. (wzrost o 10,5%). W końcu czerwca 2007 roku Bank posiadał 5,8% udziału w rynku kredytów instytucjonalnych, czyli tyle samo, co w końcu 2006 roku.

Utrzymanie pozycji ING Banku Śląskiego S.A. na rynku kredytów klientów instytucjonalnych – w warunkach stale rosnącej konkurencji – było możliwe dzięki dalszemu udoskonaleniu procedur i podniesieniu efektywności procesów kredytowych oraz pewnemu poluznieniu konserwatywnej polityki kredytowej Banku w stosunku do podmiotów z wybranych branż gospodarki.

W ciągu I półrocza 2007 roku wzrosło zaangażowanie kredytowe ING Banku Śląskiego S.A. w odniesieniu do wszystkich segmentów klientów korporacyjnych. Szczególnie dynamicznie rosła akcja kredytowa Banku w dla klientów należących do segmentu dużych i średnich firm (wzrost o 13,7% w ciągu I półrocza).

W I półrocza 2007 roku zwiększyło się zaangażowanie kredytowe ING Banku Śląskiego S.A. związane z obsługą programów pomocowych z Unii Europejskiej. Na koniec czerwca 2007 roku ogólna wartość udzielonych kredytów i wydanych promes na kredyty unijne wyniosła 1 268,4 mln zł (834,3 mln zł w końcu 2006 roku). Z danych IBnGR wynika, że w końcu 2006 roku ING Bank Śląski S.A. posiadał 10% udziału w rynku kredytów unijnych (trzecie miejsce w rankingu).

Struktura korporacyjnych należności kredytowych (w %)



Rynki pieniężne i kapitałowe

W ciągu I półrocza 2007 roku ING Bank Śląski S.A. uzyskał dobre wyniki na rynkach finansowych, zarówno w sferze działalności dla klientów jak i prowadzonej na własny rachunek.

Istotne zwiększenie skali operacji dla klientów było możliwe dzięki zapewnieniu wysokiego poziomu jakości świadczonych usług. Ma ona kluczowe znaczenie dla utrzymania reputacji ING Banku Śląskiego S.A. jako profesjonalnego uczestnika rynków finansowych.

W ciągu I półrocza 2007 roku Bank pracował na rzecz dalszego rozszerzenia oferty o nowe, obiecujące instrumenty finansowe, i tak:

- Zaproponował klientom opcje egzotyczne, które pozwalają lepiej dostosować profil ryzyka transakcji do szczególnych wymagań klienta i tym samym ograniczyć koszty zabezpieczenia.
- Otrzymał – w ramach Grupy ING – mandat produktowy na opcje barierowe z pojedynczą i podwójną barierą dla EUR/PLN, USD/PLN, EUR/CZK oraz EUR/HUF.

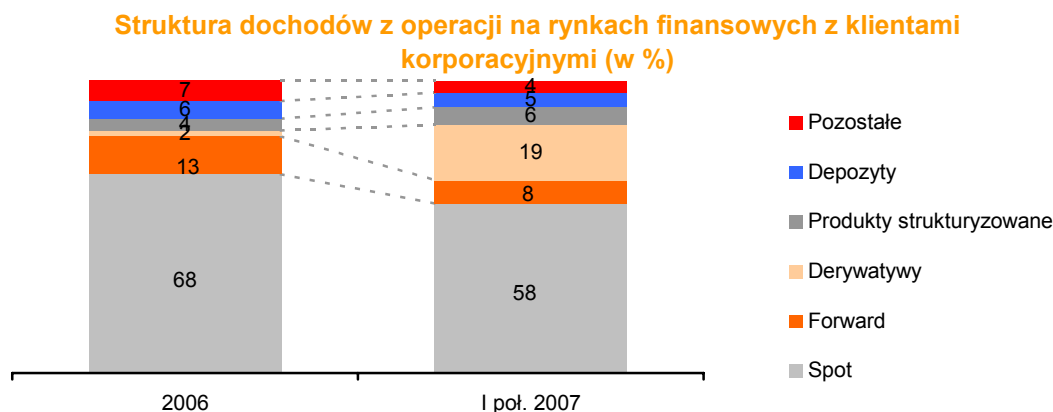
⁵ Dane liczbowe obejmują należności Banku od: przedsiębiorstw, instytucji niekomercyjnych działających na rzecz gospodarstw domowych, niemonetarnych instytucji finansowych, instytucji rządowych i samorządowych, instytucji ubezpieczeń społecznych.

Pozwoli to na skrócenie procesu zawierania cieszących się dużą popularnością wśród klientów strategii opcyjnych.

- Umożliwił klientom korporacyjnym podpisywanie standardowych umów dotyczących transakcji pochodnych (ISDA) w regionach korporacyjnych (zamiast na szczeblu Centrali), dzięki czemu skrócony został czas tej operacji.

Podejmowano także kroki zmierzające do aktywizacji słabo jeszcze rozwiniętego w Polsce rynku REPO, takie jak: działania edukacyjne i marketingowe, zmiana polityki cenowej oraz umożliwienie zawierania transakcji typu sell-buy-back na papierach posiadanych przez Bank w portfelu bankowym.

W wyniku prowadzonej polityki wzrosła nie tylko istotnie liczba klientów korzystających z produktów rynków finansowych, ale również zmieniła się struktura dochodów Banku z tego tytułu. Zmniejszył się przede wszystkim udział dochodów z prostych transakcji wymiany walutowej na rzecz bardziej zaawansowanych i dochodowych instrumentów pochodnych. Przykładowo, w 2006 roku transakcje spot stanowiły 68% dochodów Banku uzyskanych z operacji z klientami korporacyjnymi, podczas gdy w I półroczu 2007 roku ich udział ukształtował się na poziomie 58%.



W ramach działalności prowadzonej na własny rachunek, Bank rozszerzył zakres operacji na rynkach zagranicznych m.in.: o kontrakty terminowe na zagranicznych papierach wartościowych, inwestowanie na rynku długu. W celu ograniczenia ryzyka działalności prowadzonej na własny rachunek, Bank rozpoczął – przy wsparciu i we współpracy z ING Amsterdam – negocjowanie a następnie podpisywanie Credit Support Annex do umów ISDA.

Bank prowadził także prace związane z implementacją Dyrektywy Parlamentu Europejskiego o Rynkach Instrumentów Finansowych (MIFiD). Rozwijano także systemy informatyczne oraz reorganizowano zespoły sprzedaży.

Po I półroczu 2007 roku – wśród siedemnastu banków kandydujących do pełnienia funkcji Dealera Rynku Pieniężnego w 2008 roku – ING Bank Śląski S.A. uzyskał najwięcej punktów Indeksu Aktywności Dealerskiej.

Bank był również aktywnym uczestnikiem cieszącego się większym zainteresowaniem ze strony klientów niż w 2006 roku rynku krótkoterminowych papierów dłużnych. W czerwcu 2007 roku Bank został sklasyfikowany na 4 miejscu posiadając 11,7% udziału w wartości zadłużenia z tytułu emisji KPD.

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

Struktura grupy kapitałowej ING Banku Śląskiego S.A.

W ciągu I półroczu 2007 roku nie zmienił się skład grupy kapitałowej ING Banku Śląskiego S.A. i na dzień 30 czerwca 2007 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.

W dniu 10 kwietnia 2007 roku ING Bank Śląski S.A. dokapitalizował Śląski Bank Hipoteczny S.A. na kwotę 13,5 mln zł, obejmując wszystkie 270 akcji ŚBH z nowej emisji. Podwyższenie kapitału zakładowego Śląskiego Banku Hipotecznego S.A. jest ważnym elementem realizacji długoterminowej strategii, której celem jest stworzenie z ŚBH centrum kompetencyjnego finansowania nieruchomości komercyjnych Grupy ING w Polsce.

Po zakończeniu okresu sprawozdawczego, tj. w dniu 19 września 2007 roku ING Bank Śląski S.A. podpisał umowę nabycia od Buildco S.A. udziałów w spółce Centrum Banku Śląskiego Sp. z o.o. Przedmiotem umowy było 36 716 udziałów o wartości nominalnej 36 716 tys. zł, stanowiących równowartość 40% kapitału zakładowego Centrum Banku Śląskiego Sp. z o.o. Cena nabycia wyniosła 5 mln euro, co stanowiło równowartość 18 865 tys. zł. W wyniku tej transakcji, ING Bank Śląski S.A. bezpośrednio i pośrednio kontroluje 100% kapitału zakładowego Centrum Banku Śląskiego Sp. z o.o.

ING Securities S.A.

ING Securities S.A. jest jednym z największych domów maklerskich w Polsce. W I półroczu 2007 roku posiadał następujące udziały w obrotach Warszawskiej Giełdy Papierów Wartościowych:

- rynek akcji⁶ – 10,8% (drugie miejsce),
- rynek kontraktów terminowych – 5,8% (piąta pozycja).

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

W końcu czerwca 2007 roku ING Securities S.A. prowadził 31,0 tys. rachunków inwestycyjnych. Wśród nich było 10,0 tys. rachunków internetowych.

W maju 2007 roku Dom zaoferował – jako jeden z nielicznych w Polsce – specjalny rachunek inwestycyjny dla studentów pod nazwą *Młody Lew*. Atrakcyjne opłaty i prowizje za korzystanie z tego rachunku stanowią istotną zachętę dla młodych inwestorów do korzystania z usług ING Securities S.A. Zorganizowano jednocześnie intensywną promocję nowego produktu zarówno w mediach masowych, jak i w największych wyższych uczelniach w Polsce.

W celu zwiększenia dostępności swoich usług, w I półroczu 2007 roku ING Securities S.A.:

- Zawarł porozumienie z ING Bankiem Śląskim S.A. w sprawie pozyskiwania klientów dla swoich usług za pośrednictwem Partnerów Banku (omawianym okresie zawarto dziewięć umów z partnerami).
- Złożył do Komisji Nadzoru Bankowego cztery kolejne wnioski o rejestrację agentów prowadzących pośrednictwo w zakresie wykonywania niektórych czynności brokerskich dla firmy inwestycyjnej.

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.

W I półroczu 2007 roku ING Securities S.A. zrealizował następujące projekty i transakcje:

- CEDC (amerykańska spółka notowana na NASDAQ będąca największym dystrybutorem i importerem alkoholi w Polsce i jednym z największych producentów wódek na świecie):
 - publiczna oferta akcji nowej emisji o wartości 24,9 mln USD,
 - oferta publiczna akcji sprzedawanych przez spółkę zależną od Remy Cointreau.

⁶ Rynek kasowy.

- Polmos Białystok:
 - organizacja wezwania na akcje Polmos, ogłoszonego przez Carey Agri International-Poland, spółkę-córkę CEDC,
 - organizacja przymusowego wykupu akcji Polmos ogłoszonego przez Carey Agri International-Poland.

W marcu 2007 roku ING Securities S.A. wraz z ING Wholesale Banking i Giełdą Papierów Wartościowych zorganizował w Londynie ING EMEA & Warsaw Stock Exchange Polish MidCap Conference dla inwestorów zagranicznych. Celem konferencji było zaprezentowanie polskiego rynku giełdowego oraz kilkunastu spółek średniej wielkości notowanych na GPW. Uczestniczyło w niej około 40 inwestorów instytucjonalnych, przedstawiciele największych funduszy inwestujących w polskie akcje.

W ciągu I półroczu 2007 roku ING Securities S.A. zdobył kolejne nagrody i wyróżnienia. Dom uzyskał m.in. tytuł najlepszej Instytucji Finansowej w 2006 roku w kategorii Domy i Biura Maklerskie w rankingu dziennika *Rzeczpospolita* oraz drugie miejsce w klasyfikacji generalnej biur maklerskich sporządzonej przez gazetę *Parkiet* (w tym I miejsca w kategoriach: *Poziom/jakość obsługi*, *Szybkość obsługi* oraz *Dostęp do notowań on-line*). Wysoko ceniony jest także Zespół Analiz Domu, czego dowodem było uzyskanie przez Zespół drugiego miejsca w rankingu Institutional Investor oraz pierwszego miejsca w prestiżowym rankingu Extel Thompson, w którym jednocześnie Piotr Palenik został uznany za najlepszego polskiego analityka.

W I półroczu 2007 roku ING Securities S.A. wypracował zysk netto na poziomie 38,4 mln zł wobec 26,6 mln zł w analogicznym okresie poprzedniego roku.

Śląski Bank Hipoteczny S.A.

W I półroczu 2007 roku finalizowano restrukturyzację Śląskiego Banku Hipotecznego S.A., polegającą m.in. na wdrożeniu nowej strategii rozwoju. Zgodnie z nią, ŚBH S.A. stanowi Centrum Kompetencyjne Finansowania Nieruchomości Komercyjnych dla innych podmiotów Grupy ING w Polsce działających w tym obszarze.

Do głównych dokonań w zakresie przebudowy Śląskiego Banku Hipotecznego S.A. należy zaliczyć:

- Wprowadzenie procesu kredytowego, który w jasny, precyzyjny sposób określa zadania poszczególnych komórek.
- Przyjęcie nowej struktury organizacyjnej i zbudowanie wysoko wykwalifikowanego zespołu (w tym w obszarze sił sprzedaży).
- Określenie zasad współpracy pomiędzy ŚBH i ING Bankiem Śląskim S.A. (łącznie z mechanizmami ekonomicznymi stymulującymi kooperację).
- Wypromowanie w ramach ING wizerunku ŚBH jako jednostki wyspecjalizowanej w strukturyzowaniu i obsłudze dużych transakcji na rynku nieruchomości.
- Rozwój strategii marketingowej, m.in. w zakresie identyfikacji priorytetowych segmentów i regionów działalności oraz budowę własnej sieci sprzedaży.

Realizując przyjęte w 2006 roku podstawowe założenia strategii działania, w I półroczu 2007 roku Śląski Bank Hipoteczny wprowadził w niej modyfikację, zgodnie z którą aktualnie

koncentruje się na refinansowaniu istniejących projektów zamiast wcześniej preferowanego finansowania działalności deweloperów mieszkaniowych.

Śląski Bank Hipoteczny S.A. stopniowo buduje swój portfel kredytowy i w ciągu I półrocza 2007 roku podpisał umowy kredytowe na kwotę 466 mln zł (podczas gdy w całym 2006 roku wartość umów wyniosła 314 mln zł).

Brak nadal znaczącego portfela kredytowego spowodował, że w I półroczu 2007 roku wynik netto Śląskiego Banku Hipotecznego S.A. był ujemny. Wyniósł on 0,4 mln zł (w I półroczu 2006 roku strata netto na poziomie 0,3 mln zł).

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 2007 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.

Konsekwentna realizacja przyjętej polityki zaowocowała wzrostem udziału zajętej powierzchni w ogólnej posiadanej powierzchni. W końcu czerwca 2007 roku 95,5% powierzchni budynku Chorzowska 50 było wynajęte (o 1,5 p.p. więcej niż w końcu 2006 roku). Wśród najemców biurowca znajdowały się duże międzynarodowe koncerny jak i największe podmioty krajowe, takie jak: Mittal Steel Poland, PKN Orlen, Ernst & Young, Deutsche Bank.

W I połowie 2007 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 (gwarantując jednocześnie swym najemcom wysoki standard usług). Na końcowy wynik netto w wysokości 6,6 mln zł oddziaływał ponadto kurs euro, od którego zależały koszty obsługi kredytu w euro, z którego są finansowane główne aktywa spółki. Dla porównania, I półrocze 2006 roku Centrum Banku Śląskiego zamknęło zyskiem w wysokości 2,4 mln zł.

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

ING Nationale-Nederlanden Polska Powszechnie 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.

ING Nationale-Nederlanden Polska OFE jest drugim co do wielkości funduszem emerytalnym w Polsce, zarówno pod względem liczby członków jak i wartości aktywów netto. W końcu czerwca 2007 roku Fundusz posiadał następujące udziały w rynku:

- Aktywa netto – w wysokości 32,3 mld zł, tj. 23,3% ogólnej wartości aktywów działających w Polsce funduszy emerytalnych (czyli tyle samo jak w końcu 2006 roku).
- Liczba członków – 2 553,1 tys., co stanowiło 19,3% wszystkich członków funduszy (wobec 19,4% w grudniu 2006 roku).

W kwietniowym rankingu funduszy emerytalnych, przygotowywanym przez dziennik *Rzeczpospolita* raz na pół roku, ING Nationale-Nederlanden Polska po raz kolejny uplasował się na pierwszym miejscu. Fundusz zdobył w tym zestawieniu 55 na 60 możliwych punktów. Zdaniem dziennika, ING Nationale-Nederlanden w szczególności „bardzo dobrze wypadł w zestawieniach przygotowywanych przez nadzór, zwłaszcza w długich okresach”.

W rachunku wyników za I półrocze 2007 roku ING Bank Śląski S.A. uwzględnił swój udział w zyskach ING Nationale-Nederlanden Polska Powszechne Towarzystwo Emerytalne w kwocie 23,3 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 I półroczu 2006 roku ING BSK Development Sp. z o.o. uzyskała dodatni wynik netto na poziomie 16 tys. zł (w I półroczu 2006 roku 17 tys. zł).

Solver Sp. z o.o.

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

W I półroczu 2007 roku zysk netto Solver Sp. z o.o. wyniósł 19 tys. zł, podczas gdy w analogicznym okresie poprzedniego roku ukształtował się na poziomie 7 tys. zł.

VI. ZARZĄDZANIE GŁÓWNYMI RODZAJAMI RYZYKA

Ryzyko kredytowe

Polityka i procedury kredytowe

W I półroczu 2007 roku ING Bank Śląski S.A. utrzymał – obowiązujące w 2006 roku – główne zasady swej polityki kredytowej w odniesieniu do klientów korporacyjnych i nadal koncentrował się na udzielaniu kredytów podmiotom gospodarczym działającym w branżach charakteryzujących się niskim lub średnim poziomem ryzyka. Przy czym, w ramach doskonalenia polityki sektorowej, Bank zatwierdził *Politykę kredytową w zakresie finansowania nieruchomości komercyjnych*. Określa ona preferencje Banku m.in. w zakresie charakterystyki inwestorów (deweloperów), rodzajów i lokalizacji finansowanych nieruchomości, struktury portfela zaangażowania oraz rodzajów zabezpieczeń.

Z uwagi na dobrą sytuację makroekonomiczną jak i udoskonalenie procesu oceny ryzyka kredytowego, ING Bank Śląski S.A. złagodził natomiast warunki udzielenia kredytów dla klientów detalicznych. Stymulowano w szczególności wzrost zaangażowania Banku w odniesieniu do istniejącej bazy klientów indywidualnych na podstawie wstępnie przyznanych limitów (w ramach preskoringu), w stosunku do małych firm, a także w zakresie finansowania potrzeb mieszkaniowych.

W celu zapewnienia właściwej kontroli ryzyka koncentracji zaangażowań jak i dostosowania obowiązujących procedur do wymogów Drugiego Filaru Nowej Umowy Kapitałowej – w ING Banku Śląskim S.A. obowiązuje procedura *Limitowania koncentracji zaangażowań korporacyjnych*, określająca m.in.: wewnętrzne limity koncentracji w odniesieniu do branż, zasady monitorowania koncentracji w obszarach geograficznych (Regionach) oraz w odniesieniu do przyjmowanych form zabezpieczeń.

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 szczególnie obszar zainteresowania Banku (stanowi branżę targetową) lub też jest obciążona dużym ryzykiem. Zgodnie z przyjętą procedurą, kwalifikację i weryfikację branż objętych limitowaniem przeprowadza się w okresach kwartalnych. Decyzje o ustanowieniu nowego limitu bądź zmianie dotychczasowego podejmuje Komitet Kredytowy 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 może w każdej chwili 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. 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. W wyniku przeprowadzonych analiz, w I półroczu 2007 roku ustanowiono w Banku limity dla najbardziej znaczących kategorii zabezpieczeń kredytów.

Realizując wytyczne Rekomendacji S Komisji Nadzoru Bankowego, w I półroczu 2007 roku ING Bank Śląski S.A. wprowadził limity dla zaangażowań zabezpieczonych hipotecznie w obszarze korporacyjnym i w obszarze detalicznym. Natomiast w ramach dostosowywania wewnętrznych procedur Banku do Uchwały nr 1/2007 Komisji Nadzoru Bankowego w sprawie zakresu i szczegółowych zasad wyznaczania wymogów kapitałowych z tytułu poszczególnych rodzajów ryzyka, rozpoczęto prace nad polityką w zakresie przyjmowania zabezpieczeń dla korporacyjnych ekspozycji kredytowych. Przygotowywano także nowe regulacje dotyczące zarządzania ryzykiem ekologicznym.

Narzędzia pomiaru i monitorowania ryzyka

W I połowie 2007 roku ING Bank Śląski S.A. finalizował prace dostosowujące wewnętrzne procesy związane z zarządzaniem ryzykiem kredytowym do Wymogów II Umowy Bazylejskiej. I tak Bank:

- Obszar bankowości korporacyjnej:
 - Wdrażał systemy IT, wspierające proces nadawania ocen ryzyka dla klientów z segmentu średnich firm.
 - Zgodnie z decyzją Grupy ING o zaimplementowaniu zaawansowanej metody wewnętrznych ratingów (IRB – Internal Rating Base) opracował modele Loss Given Default (straty w przypadku niewypłacalności) i Exposure At Default (ekspozycji w momencie niewypłacalności). Modele te zostały wdrożone w systemach kalkulacji kapitału regulacyjnego i ekonomicznego.
 - Poddał procesowi walidacji nowy model oceny ryzyka kredytowego klienta korporacyjnego, w którym klasy ryzyka są kojarzone z określonym prawdopodobieństwem niewypłacalności. Niezależny zespół ekspertów przeanalizował siłę predykcyjną modelu, jakość wskaźników ryzyka oraz przypadki odstępstw od modeli w wyniku decyzji podjętych przez Komitet Apelacyjny. Ocena potwierdziła dużą siłę predykcyjną modelu i prawidłowy dobór wskaźników. Zespół ekspertów zarekomendował jednocześnie kierunki dalszego rozwoju modelu.
 - Wprowadził mechanizmy mające na celu zapewnienie wysokiej jakości danych w systemach, stanowiących źródło informacji w procesie szacowania wymogów kapitałowych i rezerw według Międzynarodowych Standardów Rachunkowości oraz procedury uzgadniania danych pomiędzy systemami Pionu Ryzyka i Pionu Finansów.
 - Zharmonizował proces kalkulacji i aktualizacji rezerw na należności kredytowe Banku ze standardami obowiązującymi w Grupie ING.

- Złożył – w ramach wniosku Grupy ING – prośbę do Komisji Nadzoru Bankowego o umożliwienie stosowania zaawansowanej metody wewnętrznych ratingów do szacowania wymogu kapitałowego zgodnie z Uchwałą 1/2007 KNB.
- Przeprowadził pilotaż uproszczonej ścieżki kredytowej dla określonych typów transakcji w odniesieniu do podmiotów, które są już finansowane przez Bank.
- Obszar bankowości detalicznej. Z początkiem 2008 roku Bank będzie – zgodnie ze strategią Grupy ING – stosować standardową metodę wyliczania wymogu kapitałowego. W dalszej przyszłości planowane jest przejście na metody zaawansowane (IRB). Rozpoczęto budowę modelu szacującego parametr prawdopodobieństwa niewypłacalności (PD) dla kredytów konsumenckich oraz modelu EAD/LGD dla ekspozycji detalicznych. Bank uczestniczył w projekcie Grupy ING wdrożenia nowej metodologii kapitału narażonego na ryzyko (Risk Adjusted Capital), która w istotny sposób usprawniła kalkulację kapitału ekonomicznego oraz jakość pomiaru stopy zwrotu skorygowanej o ryzyko (Risk Adjusted Return on Capital).

Jakość portfela kredytowego oraz stan rezerw celowych

Na koniec czerwca 2007 roku wartość zaangażowania kredytowego grupy kapitałowej ING Banku Śląskiego S.A. wyniosła 15 295 mln zł.

W ciągu I półroczu 2007 roku nastąpiła dalsza poprawa jakości portfela kredytowego grupy kapitałowej Banku. W końcu czerwca 2007 roku wartość kredytów zagrożonych utratą wartości ukształtowała się na poziomie 587 mln zł wobec 690 mln zł w końcu 2006 roku. Zatem udział portfela zagrożonego utratą wartości w całości portfela kredytowego spadł z 5,1% w grudniu 2006 roku do 3,8% w końcu czerwca 2007 roku.

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

	30.06.2007	31.12.2006	31.12.2005	31.12.2004
Zaangażowanie ogółem (w mln zł)	15 295	13 651	10 562	11 349
Rezerwy ogółem (w mln zł)	646	715	813	949
Współczynnik pokrycia portfela ogółem (w %)	4,2	5,2	7,7	8,4
Zaangażowanie - bankowość korporacyjna (w mln zł)	11 408	10 323	7 592	8 150
Portfel niezagrożony utratą wartości (w mln zł)	10 964	9 856	6 983	7 331
Portfel zagrożony utratą wartości (w mln zł)	444	467	609	818
Odpisy na utratę wartości (w mln zł)	425	434	493	593
Odpis na zaistniałe ale niezareportowane straty – IBNR (w mln zł)	80	74	70	73
Rezerwy na zobowiązania pozabilansowe (w mln zł)	9	9	14	33
Współczynnik pokrycia portfela zagrożonego utratą wartości (w %)	95,5	92,8	81,1	72,5
Zaangażowanie - bankowość detaliczna (w mln zł)	3 887	3 328	2 970	3 199
Portfel niezagrożony utratą wartości (w mln zł)	3 744	3 105	2 698	2 908
Portfel zagrożony utratą wartości (w mln zł)	143	223	272	291
Odpisy na utratę wartości (w mln zł)	97	170	191	201
Odpis na zaistniałe ale niezareportowane straty – IBNR (w mln zł)	18	15	28	31
Rezerwy na zobowiązania pozabilansowe (w mln zł)	18	13	15	19
Współczynnik pokrycia portfela zagrożonego utratą wartości (w %)	67,6	76,4	70,1	69,0
Udział portfela zagrożonego utratą wartości w %	3,84	5,06	8,35	9,78

Dane te świadczą, że w czerwcu 2007 roku jakość portfela kredytowego grupy ING Banku Śląskiego S.A. była znacznie lepsza niż średnia w całym sektorze bankowym. Obok podniesienia efektywności procesów związanych z zarządzaniem ryzykiem kredytowym, dodatni wpływ na jakość portfela Banku miała także sprzedaż części portfela kredytów detalicznych do funduszu sekurytyzacyjnego.

W czerwcu 2007 roku grupa ING Banku Śląskiego S.A. posiadała na portfel kredytowy rezerwy w wysokości 646 mln zł. Stopień pokrycia odpisami portfela zagrożonego utratą wartości wynosił 88,9% wobec 87,5% w końcu 2006 roku.

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 pionierzy biznesowe (Detal, Korporacje) do obszaru Rynków Finansowych. Pionierzy 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), stanowiącą branżowy standard pomiaru ryzyka. 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,

- modeli wykorzystywanych dla określenia sposobów inwestowania zobowiązań na żądanie (takich jak rachunki bieżące i oszczędnościowe).

W I półroczu 2007 roku ING Bank Śląski S.A. wprowadził m.in. następujące zmiany w obszarze zarządzania ryzykiem rynkowym:

- Przygotował nową politykę w odniesieniu do portfela replikacyjnego, zgodnie z którym inwestowane są wszystkie istotne co do wielkości pasywa złotowe. W porównaniu z poprzednią, która dotyczyła jedynie pasywów, nowa polityka obejmuje również zasady tworzenia kontraktów wewnętrznych dla aktywów i pasywów na żądanie innych niż Pionu Rynków Finansowych.
- Zaktualizował zasady wyliczania kapitału ekonomicznego dla celów ryzyka rynkowego. Komitet Aktywów i Pasywów (ALCO) zatwierdził nowy podział działalności Banku na księgę handlową i bankową dla celów obliczania adekwatności kapitałowej. Zmieniono metodologię stosowaną do obliczania wymogów kapitału ustawowego do pozycji kapitału własnego w księdze bankowej. Wprowadzone zmiany są zgodne z wymogami Nowej Umowy Kapitałowej dotyczącymi ryzyka rynkowego.
- Wprowadził zmiany w kluczowych wskaźnikach ryzyka (Key Risk Indicators), odnoszące się do ustawowej i ekonomicznej adekwatności kapitałowej.
- Udoskonalił i rozszerzył liczbę wskaźników wykorzystywanych do pomiaru ryzyka stóp procentowych księgi bankowej oraz sformalizował metodologię obliczania dochodu narażonego na ryzyko (EaR) dla ksiąg bankowych.
- Ukończył przygotowania do wdrożenia zasad rachunkowości zabezpieczeń dla walerów dostępnych do sprzedaży po wartości godziwej.

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 I półroczu 2007 roku zaktualizowano *Politykę płynności i finansowania ING Banku Śląskiego*. Wprowadza ona m.in. bardziej zaawansowaną metodę obliczania spłaty depozytów terminowych w sytuacji kryzysowej oraz analizy otwierania depozytów terminowych na kolejne okresy. Zweryfikowano także politykę odnoszącą się do ryzyka rynkowego w spółkach zależnych Banku oraz ustalono limity płynności dla całej grupy kapitałowej ING Banku Śląskiego S.A.

Adekwatność kapitałowa

W I półroczu 2007 roku grupa kapitałowa ING Banku Śląskiego S.A. wypełniała obowiązujące normy ostrożnościowe w zakresie adekwatności kapitałowej. W czerwcu 2007 roku wskaźnik adekwatności kapitałowej wynosił 13,4%, co oznacza, że grupa Banku posiadała wystarczającą ilość kapitału własnego na pokrycie poszczególnych ryzyk kredytowych i finansowych.

Ryzyko operacyjne i nadzór nad zgodnością z normami (Compliance)

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 na standardach obowiązujących 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 przekształceń 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.

Obowiązki nadzorcze i kontrolne w zakresie zgodności działań Banku z normami compliance sprawuje Rada Nadzorcza, której działania w powyższym zakresie są realizowane poprzez

powołany spośród jej członków Komitet ds. Compliance i Wynagrodzeń. Natomiast odpowiedzialność za zgodność z normami compliance w Banku spoczywa na Zarządzie, który m.in. odpowiada za wdrożenie wymaganych polityk i regulacji, a także ustanowienie efektywnej struktury organizacyjnej compliance.

Z dniem 1 czerwca 2007 roku wprowadzono w Banku nową *Politykę Compliance* oraz *Zasady postępowania zgodnego z normami compliance*. Opracowano także i wdrożono plan monitoringu compliance, plan szkoleń compliance oraz zaktualizowano *Compliance Chart*.

System zarządzania ryzykiem compliance w ING Banku Śląskim S.A. obejmuje m.in.:

- monitorowanie incydentów compliance, opracowanie programów prewencyjnych i monitorowanie ich realizacji,
- działania podejmowane w ramach *Polityki przeciwdziałania przestępstwom finansowym i ekonomicznym* (FEC), takie jak: analizowanie transakcji i rachunków pod kątem ryzyka wystąpienia przypadków prania pieniędzy lub finansowania terroryzmu, identyfikacja i akceptacja klientów (Customer Due Dilligence) oraz monitorowanie klientów pod kątem występowania na tzw. listach restrykcyjnych,
- nadzór nad przestrzeganiem zasad ochrony danych osobowych,
- realizację programów szkoleniowo-edukacyjnych i bieżące wsparcie merytoryczne dla pracowników w zakresie przestrzegania norm compliance,
- podejmowanie działań wyjaśniających i zaradczych w związku nieprawidłowościami zgłoszonymi przez pracowników w trybie procedury *Whistleblower*.

W celu właściwego przestrzegania przyjętych standardów etyczno-prawnych, w I półroczu 2007 roku Bank m.in.:

- przeszkolił w formule szkoleń e-learningowych wszystkich pracowników na temat zasad postępowania zgodnego z normami Compliance,
- finalizował prace nad nowym modelem zarządzania reklamacjami i wdrożył aplikację reklamacyjną.

VII. ROZWÓJ ORGANIZACJI I INFRASTRUKTURY GRUPY KAPITAŁOWEJ ING BANKU ŚLĄSKIEGO S.A. W I PÓŁROCZU 2007 ROKU

Informatyka i Operacje

W celu zapewnienia właściwego wsparcia dla realizacji celów biznesowych, jak i inicjatyw proefektywnościowych, w I półroczu 2007 roku ING Bank Śląski S.A. prowadził w sferze informatyki m.in. następujące projekty:

- Wdrażał nową aplikację Front-End w oddziałach detalicznych. W ramach udostępnionych już funkcjonalności (takich jak identyfikacja klienta i możliwość uzyskania informacji na temat posiadanych przez niego produktów), pracownik Banku ma możliwość podjęcia zindywidualizowanych działań sprzedażowych. Nowe rozwiązania – dzięki prezentacji oferty twardego preskoringu – uprościły i skróciły także proces udzielania kredytu w rachunku *Konto z Lwem*, pożyczki pieniężnej oraz kart kredytowych.
- Rozszerzył funkcjonalność Systemu Obsługi Wniosków Kredytowych (SOWK) o obsługę klientów prywatnych (wcześniej aplikacja była dostępna dla obsługi małych firm). Główne korzyści wynikające z wdrożenia SOWK to: zapewnienie pełnej obsługi ofert preskoringowych, możliwość automatycznej decyzji kredytowej, wydruk wniosków kredytowych bezpośrednio z aplikacji, przyczyniający się do ograniczenia liczby popełnianych błędów.
- Wdrożył aplikację PerfectCase, tj. system zgłaszania reklamacji przez klientów. Pozwala on na szybszą i skuteczniejszą reakcję Banku na problemy zgłoszone przez klientów.
- Zastąpił stary system kadrowo-płacowy nowym rozwiązaniem, charakteryzującym się m.in. scentralizowaną bazą danych, uproszczonymi procesami eksploatacyjnymi.

W ciągu I półrocza 2007 roku wprowadzono także liczne zmiany w sferze operacji. Bank m.in. rozwinął system elektronicznego obiegu dokumentów IWA (Image, Workflow and Archiving). Sfinalizowanie tego projektu pozwoliło na: ograniczenie liczby papierowych dokumentów, rozszerzenie zakresu dokumentacji natychmiastowo dostępnej dla autoryzowanych użytkowników oraz rozwinięcie narzędzi pozwalających na zarządzanie procesami, ich kontrolę i pomiar wyników. Zakończono także projekt mający na celu outsourcing wydruku i wysyłki korespondencji masowej. Był on prowadzony w ramach Grupy ING, a jego wdrożenie powinno przyczynić się do optymalizacji kosztów wysyłki dokumentów do klienta.

Finalizowano w Banku również projekty w zakresie zarządzania obiegiem gotówki, optymalizacji kosztów transportu gotówki. Wprowadzenie nowych rozwiązań w zakresie transportu gotówki przyczyni się do racjonalizacji kosztów transportu gotówki i podniesienia jakości obsługi gotówkowej oraz umożliwi stworzenie oferty obsługi gotówkowej dla klientów o charakterze sieciowym, posiadającym wysokie obroty gotówkowe. Pracowano także nad optymalizacją zarządzania siecią bankomatów, nowymi rozwiązaniami w zakresie archiwizacji dokumentów oraz wprowadzeniem zmian w rozwiązaniach operacyjnych zapobiegających praniu pieniędzy.

W wyniku zmian wprowadzonych w sferze operacyjnej Banku, w I półroczu 2007 roku udział operacji automatycznych w ogólnej liczbie przeprowadzonych transakcji wzrósł do 90% (w porównaniu z 88% w 2006 roku).

Rozwój elektronicznych kanałów dystrybucji

W celu zapewnienia lepszej dostępności produktów i usług Banku, jak i racjonalizacji poziomu kosztów, w I półroczu 2007 roku ING Bank Śląski S.A. przystąpił do realizacji projektu uruchomienia stref samoobsługowych przy własnych oddziałach detalicznych oraz w placówkach partnerskich (Projektu Self Banking). Istotą projektu jest wydzielenie w istniejących oddziałach czynnych przez całą dobę stref samoobsługowych, w których klienci mogą samodzielnie dokonywać wpłat i wypłat gotówkowych, zrobić przelew przez ING BankOnLine, połączyć się z serwisem HaloŚląski lub porozmawiać z konsultantem z Call Centre. Strefy samoobsługowe przeznaczone są dla klientów indywidualnych, małych firm, a także dla klientów korporacyjnych. Realizując ten projekt, w I półroczu 2007 roku Bank wdrożył m.in. pilotażową wersję oprogramowania do obsługi wpłatomatów (w sumie w 45 urządzeniach wpłatomatowych zlokalizowanych w placówkach partnerskich i we własnych oddziałach).

Pracowano także nad udoskonaleniem oraz zwiększeniem poziomu bezpieczeństwa operacji w elektronicznych kanałach dystrybucji, i tak:

- ING BankOnLine:
 - w celu zwiększenia bezpieczeństwa, finalizowano prace nad wprowadzeniem autoryzacji transakcji poprzez jednorazowy kod przesyłany w treści SMS,
 - przygotowywano nową szatę graficzną wraz z udoskonalonymi rozwiązaniami ergonomicznymi,
 - prowadzono prace nad rozszerzeniem funkcjonalności o ofertę kredytów preskoringowych.
- Nowa aplikacja internetowa dla klientów korporacyjnych – zgodnie z planem zostanie udostępniona klientom w końcu 2007 roku i dostarczy funkcjonalności zgodnych z preferencjami tego segmentu rynku.

Na koniec czerwca 2007 roku z systemów bankowości internetowej korzystało 646,0 tys. użytkowników, tj. o 27,2% więcej jak w końcu 2006 roku. Zwiększyła się także znacznie liczba użytkowników systemu bankowości telefonicznej HaloŚląski – wzrost o około 19,4% w stosunku do grudnia 2006 roku.

Liczba klientów:	30.06.2007	31.12.2006
ING BankOnLine, ING OnLine	646 026	507 905
HaloŚląski	353 347	295 833
SMS	196 414	148 197
MultiCash	5 801	7 818

W czerwcu 2007 roku ING Bank Śląski S.A. dysponował siecią 592 bankomatów.

Sieć placówek bankowych

Zgodnie z przyjętą strategią, w 2007 roku ING Bank Śląski S.A. koncentrował swoje wysiłki na rozbudowie sieci placówek partnerskich.

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, wplatomatu, dostępu do serwisu ING BankOnLine oraz HaloŚląski i Call Centre), w których można m.in. zdeponować lub wypłacić gotówkę, dokonać przelewu, założyć lokatę.

W sumie w ciągu pierwszych sześciu miesięcy 2007 roku uruchomiono 24 placówki partnerskie i w końcu czerwca Bank dysponował siecią 31 takich placówek. Zgodnie z przyjętym planem, w końcu 2007 roku ING Bank Śląski S.A. będzie posiadać 100 placówek bazujących na modelu franczyzy.

Według stanu na 30 czerwca 2007 roku, ING Bank Śląski S.A. prowadził działalność operacyjną za pośrednictwem 330 własnych oddziałów. Są one rozmieszczone na terenie całego kraju, przy czym największa ich koncentracja – z uwagi na historię Banku – występuje w województwie śląskim. W ramach 30 oddziałów detalicznych działają Centra Bankowości Prywatnej, które są dedykowane do obsługi zamożnych klientów. Dla klientów z aktywami na poziomie przynajmniej 1 mln zł Bank uruchomił ponadto w Warszawie Centrum Inwestycyjne Private Banking.

Obsługę klientów korporacyjnych z segmentu średnich i dużych firm Bank prowadzi za pośrednictwem 28 oddziałów korporacyjnych i 11 Centrów Bankowości Korporacyjnej. Najwięksi klienci korporacyjni są natomiast obsługiwani przez Departament Obsługi Klientów Strategicznych i 2 jego ekspozytury (w Katowicach i w Gdańsku).

Zarządzanie kadrami

Stan zatrudnienia

Na dzień 30 czerwca 2007 roku grupa kapitałowa ING Banku Śląskiego S.A. zatrudniała 7 683 osoby. W ciągu pierwszych sześciu miesięcy 2007 roku liczba zatrudnionych w spółkach tworzących grupę Banku powiększyła się o 168 osób.

W czerwcu 2007 roku liczba zatrudnionych w ING Banku Śląskim S.A. wzrosła do poziomu 7 447 osób, czyli była o 166 osób wyższa w porównaniu z grudniem 2006 roku.

Tabela. Struktura zatrudnienia w ING Banku Śląskim

	30.06.2007		31.12.2006	
	osoby	%	osoby	%
Bankowość detaliczna	4 266	57,3	4 135	56,8
Bankowość korporacyjna i rynki finansowe	908	12,2	897	12,3
Operacje/IT/Usługi	1 607	21,6	1 682	23,1
Ryzyko/Organizacja/Sprawy Kadrowe	666	8,9	567	7,8
Ogółem	7 447	100,0	7 281	100,0

Utrzymały się obserwowane już w 2006 roku tendencje w zakresie zmian w strukturze zatrudnienia Banku. W wyniku centralizacji i automatyzacji obszaru operacyjnego obniżył się przede wszystkim udział zatrudnionych w Pionach Operacji/IT/Usług głównie na korzyść zatrudnienia w obszarze bankowości detalicznej.

Polityka wynagrodzeń

W I półroczu 2007 roku ING Bank Śląski S.A. kontynuował politykę wynagrodzeń bazującą na wdrożonym w 2006 roku nowym systemie wynagrodzeń zasadniczych. Cechą nowego systemu jest spójność, sprawiedliwość oraz konkurencyjność rynkowa wynagrodzeń. Sprzyja on także racjonalnemu wykorzystaniu 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 – pomaga w realizacji celów biznesowych Banku.

Z dniem 1 kwietnia 2007 roku wprowadzono w ING Banku Śląskim S.A. nowe, podwyższone tablice wynagrodzeń zasadniczych i przeprowadzono proces podwyżkowy, który objął wszystkich pracowników. Podniesione wynagrodzenie nie mogło być niższe od poziomu minimum określonego w nowych tablicach, a indywidualna podwyżka wynagrodzenia zależała jednocześnie od wyniku rocznej oceny pracowniczej.

Na przełomie maja i czerwca – w odpowiedzi na dynamiczne zmiany na rynku pracy – dokonano kolejnej analizy poziomu płac w Banku i podjęto decyzję o dodatkowej korekcie wynagrodzeń zasadniczych obowiązującej od początku października 2007 roku. Pracowano także nad usprawnieniem i uproszczeniem systemu premiowego. Nowe rozwiązania zostaną wprowadzone z początkiem 2008 roku.

Na bieżąco weryfikowane i poszerzane są w Banku systemy świadczeń dodatkowych. Oferta dla pracowników w zakresie opieki medycznej została poszerzona o abonamenty stomatologiczne. Trwają prace nad rozwojem benefitów o charakterze inwestycyjnym, alternatywnych w stosunku do funkcjonującego w Banku grupowego ubezpieczenia na życie z funduszem kapitałowym.

Rekrutacja

Zmieniły się także w ING Banku Śląskim S.A. zasady rekrutacji pracowników. Zaimplementowano przede wszystkim pełną procedurę pre-employment screening (PES), tj. sprawdzenia przeszłości zawodowej kandydatów, które obejmuje: sprawdzenie kwalifikacji zawodowych, tożsamości i dokumentów (ich ważności i oryginalności), kompletności i rzetelności życiorysu oraz referencji. Procedurą PES są objęci wszyscy nowozatrudnieni pracownicy (na podstawie umowy o pracę, umowy zlecenia/o dzieło, zatrudniani w placówkach partnerskich). Stosowane narzędzia selekcyjne rozszerzono natomiast o wywiad kompetencyjny i dostosowano kompetencje w zadaniach Assessment Center do modelu kompetencji.

Szkolenia i rozwój pracowników

W ciągu pierwszych trzech miesięcy 2007 roku menedżerowie Banku oceniali swoich pracowników na podstawie nowo wprowadzonego systemu rocznej oceny bazującego na modelu kompetencyjnym. Pozwala on m.in. na określenie ewentualnych luk kompetencyjnych poszczególnych pracowników, tj. obszarów wymagających zmian w zakresie zachowań i posiadanych umiejętności. Zastosowanie elektronicznego formularza oceny umożliwiło zagregowanie danych i wykorzystanie wyników Rozmów Rocznych dla identyfikacji potrzeb szkoleniowych w poszczególnych obszarach a także w trakcie projektowania katalogu szkoleń.

W kwietniu 2007 roku wprowadzono w ING Banku Śląskim S.A. Management Development Programme. Celem jego jest identyfikacja i rozwój pracowników, którzy posiadają potencjał pozwalający im w przyszłości objąć kluczowe stanowiska w organizacji. Program składa się z trzech etapów: identyfikacji, diagnozy i działań rozwojowych. W okresie maj-czerwiec zidentyfikowano – na podstawie rozmów z menedżerami różnych szczebli – 160 osób, którym Bank zamierza umożliwić szybszy rozwój. Udoskonalano także narzędzia diagnozy potencjału i m.in. przygotowano i wdrożono nowy proces Oceny 360° metodą wywiadów pogłębionych. W I półroczu 2007 roku przeprowadzono tą metodą ocenę 15 menedżerów wyższego szczebla.

W I półroczu 2007 roku główne kierunki szkoleń w ING Banku Śląskim S.A. dotyczyły:

- Szkoleń kompetencyjnych. W związku z wprowadzeniem modelu kompetencyjnego oraz przeprowadzeniem akcji Rozmów Rocznych opracowano i udostępniono menedżerom Katalog Szkoleń Kompetencyjnych. Obok szkoleń zawartych w Katalogu pracownicy Banku uczestniczyli także w szkoleniach prowadzonych przez Centrum Szkoleń Bankowości Korporacyjnej (zatrudnieni w Pionie Korporacji), w ramach programu Best Service (dla Pionu Sprzedaży Detalicznej) oraz w szkoleniach dedykowanych pracownikom nowo otwieranych placówek partnerskich.
- Szkoleń menedżerskich. W ramach zainicjowanego w 2006 roku programu wprowadzono kolejny moduł *Rekrutacja i Selekcja*.
- Szkoleń e-learningowych. Przygotowano 21 nowych programów szkoleń i w sumie w czerwcu dostępnych było na platformie 65 szkoleń. Są to przede wszystkim szkolenia produktowe i aplikacyjne dla sieci sprzedaży detalicznej oraz z zakresu bezpieczeństwa i ryzyka operacyjnego. W ciągu sześciu miesięcy 2007 roku odbyło się 20 tys. osobo-szkoleń.
- Szkolenia językowe. W realizowanych w nowej formule kursach udział wzięło prawie 850 osób.

Warunki pracy

Dążeniem ING Banku Śląskiego S.A., jako pracodawcy, jest stały wzrost zadowolenia zatrudnionych w nim osób. Dlatego też przeprowadzono anonimowe badanie ankietowe satysfakcji wśród pracowników. Wnioski płynące z badania wykorzystane zostaną w polityce personalnej oraz w kolejnym kompleksowym badaniu satysfakcji pracowników.

Wdrożono także ankietę skierowaną do osób odchodzących z własnej inicjatywy z Banku w celu zweryfikowania przyczyn rezygnacji z pracy i podjęcia działań, które przyczynią się do wzrostu satysfakcji z pracy w ING Banku Śląskim S.A.

W pierwszej połowie 2007 roku odbyły się ciekwartalne spotkania Zarządu Banku z Radą Pracowników, które są wyrazem dbałości Banku o jak najlepsze wypełnianie obowiązku przewidzianego ustawą o informowaniu pracowników i przeprowadzaniu z nimi konsultacji.

VIII. ZASADY ŁADU KORPORACYJNEGO

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.

Na koniec czerwca 2007 roku struktura akcjonariatu ING Banku Śląskiego S.A. 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	800 000	6,15%
Pozostali	2 452 500	18,85%
Razem	13 010 000	100,00%

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

Na posiedzeniu w dniu 20 kwietnia 2007 roku Rada Nadzorcza ING Banku Śląskiego S.A. przyjęła informację o złożeniu przez p. Macieja Węgrzyńskiego rezygnacji z funkcji Wiceprezesa Zarządu ING Banku Śląskiego S.A. z dniem odbycia Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy Banku zatwierdzającego sprawozdanie finansowe za 2006 rok, tj. z dniem 9 maja 2007 roku. Po odejściu z Banku p. Maciej Węgrzyński pozostał nadal w strukturach Grupy ING i zarządza całością operacji na rynkach finansowych w Europie Środkowo-Wschodniej.

W końcu czerwca 2007 roku Zarząd ING Banku Śląskiego S.A. pracował w następującym sześciuosobowym 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.

W ciągu I półrocza 2007 roku Rada Nadzorcza działała w niezmienionym składzie:

- 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.

Przestrzeganie dobrych praktyk ładu korporacyjnego

ING Bank Śląski S.A. przestrzega wszystkie zasady zawarte w *Dobrych praktykach w spółkach publicznych 2005*. W ciągu 2007 roku fakt ten został potwierdzony przez Zarząd Banku w formie raportu bieżącego wyemitowanego w dniu 14 maja i zawierającego oświadczenie o stosowaniu zasad ładu korporacyjnego w ING Banku Śląskim S.A. Uchwałę w sprawie przestrzegania zasad ładu korporacyjnego podjęło także Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy ING Banku Śląskiego w dniu 9 maja 2007 roku (Uchwała nr 11).

ING Bank Śląski S.A. w szczególności:

- dąży do tego by wszystkie działania organów spółki były skierowane na długofalowy rozwój firmy,
- 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.

Komentarz Zarządu Banku na temat sposobu stosowania dobrych praktyk w ING Banku Śląskim S.A. został przekazany w ramach raportu bieżącego nr 4 w dniu 17 lutego 2005 roku.

ING Bank Śląski S.A. – jako członek Grupy ING, notowanej na giełdzie w Nowym Jorku – został włączony w proces kontroli wewnętrznej, który reguluje Ustawa 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.

Przestrzeganie prawa i zasad etyki biznesowej, uczciwość oraz dobra reputacja uznawane są za kluczowe aktywa ING Banku Śląskiego S.A. Dlatego też Bank stosuje od lat wewnętrzne regulacje mające na celu przeciwdziałanie 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. Z dniem 1 czerwca 2007 roku wprowadzono w Banku nową *Politykę Compliance* oraz *Zasady postępowania zgodnego z normami compliance*, które uwzględniają dotychczasowe doświadczenia Grupy ING jak i Banku w zakresie zarządzania kulturą organizacyjną oraz rosnące wymagania otoczenia w stosunku do instytucji zaufania publicznego, jakimi są instytucje finansowe. Nowy kodeks kładzie w szczególności nacisk na propagowanie wśród pracowników jakich wartości jak: uczciwość, otwartość, szacunek i zdrowy rozsądek.

Informacje na temat zasad zarządzania ryzykiem compliance w ING Banku Śląskim S.A. przedstawiono w rozdziale VI sprawozdania w punkcie dotyczącym Ryzyka operacyjnego i nadzoru nad zgodnością z normami (Compliance).

Zapewnieniu przejrzystości korporacyjnej ING Banku Śląskiego S.A. służy także rozwijanie kontaktów z inwestorami, analitykami i dziennikarzami, m.in. poprzez organizowanie konferencji, w których uczestniczą członkowie Zarządu Banku. W trakcie spotkań Bank dokłada najwyższych starań, aby poinformować rynek o osiągniętych wynikach jak i o planach dotyczących prowadzonej działalności.

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

W I półroczu 2007 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 9 866 tys. zł. Jako łączną kwotę wypłaconych lub należnych wynagrodzeń i nagród w I półroczu 2007 roku, podano wartość brutto wynagrodzeń wypłaconych lub należnych w okresie od stycznia do czerwca 2007 roku oraz premii za 2006 rok wypłaconej w 2007 roku w ogólnej kwocie 3 743 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 I półroczu 2007 roku (w tys. zł)

Okres	Wynagrodzenia i nagrody	Korzyści	Razem
I półrocze 2007	7 882	1 984	9 866
I półrocze 2006	7 991	1 194	9 185

W I półroczu 2007 roku łączna kwota wynagrodzeń (definiowana jak wyżej) wypłaconych przez ING Bank Śląski S.A. członkom Rady Nadzorczej wyniosła 308 tys. zł.

Tabela. Wynagrodzenie członków Rady Nadzorczej ING Banku Śląskiego w I półroczu 2007 roku (w tys. zł)

Okres	Wynagrodzenia i nagrody	Korzyści	Razem
I półrocze 2007	308	0	308
I półrocze 2006	487	0	487

IX. OŚWIADCZENIA ZARZĄDU ING BANKU ŚLĄSKIEGO S.A.

Prawdziwość i rzetelność prezentowanych sprawozdań

Wedle najlepszej wiedzy Zarządu Banku dane finansowe za I półrocze 2007 roku oraz dane porównywalne zaprezentowane w półrocznym 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 półroczne sprawozdanie Zarządu zawiera prawdziwy obraz rozwoju, osiągnięć oraz sytuacji (wraz z opisem podstawowych ryzyk) grupy kapitałowej Banku w I półroczu 2007 roku.

Wybór podmiotu uprawnionego do badania sprawozdań finansowych

Podmiot uprawniony do badania sprawozdań finansowych, dokonujący przeglądu półrocznego 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.

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, weksła własnego in blanco, poręczenia wekslowego, przelewu wierzytelności, hipoteki, zastawu rejestrowego, zastawu zwykłego, przewłaszczenia na zabezpieczenie, przeniesienia określonej kwoty na rachunek Banku, blokady środków na rachunku bankowym.

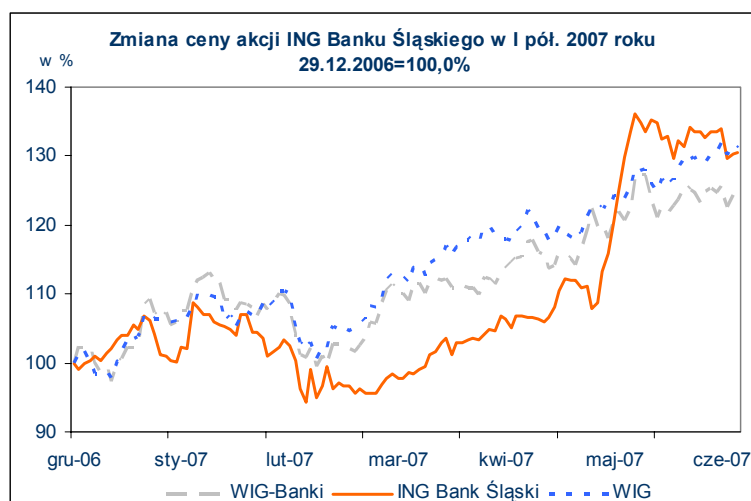
W odniesieniu do klientów detalicznych, w I półroczu 2007 roku Bank przekazał do sądu 1 061 spraw. Łączna kwota wystawionych w imieniu Banku tytułów egzekucyjnych i pozwów wyniosła 10,0 mln zł. Dla obszaru korporacyjnego wielkości te wynosiły odpowiednio: 24 tytuły na ogólną kwotę 6,9 mln zł.

X. INFORMACJE DLA INWESTORÓW

Cena akcji ING Banku Śląskiego S.A.

Akcje ING Banku Śląskiego S.A. zostały dopuszczone przez KPWiG do publicznego obrotu 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. Zgodnie z obowiązującą od 1 kwietnia 2007 roku segmentacją, w drugim kwartale ING Bank Śląski S.A. był zaliczony do segmentu największych spółek, tj. do segmentu 250 PLUS.

W ciągu I półroczu 2007 roku kurs akcji ING Banku Śląskiego S.A. na Warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych zachowywał się podobnie jak cały rynek giełdowy. Po wzroście zanotowanym w pierwszych kilku tygodniach 2007 roku, w końcu lutego nastąpił spadek wartości cen akcji na Warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych. W okresie tej korekty, w dniu 1 marca cena akcji ING Banku Śląskiego S.A. spadła do 725 zł i była najniższa w I półroczu 2007 roku.



Z początkiem drugiego kwartału 2007 roku powrócił trend wzrostowy na warszawskiej giełdzie. Najwyższą cenę na zamknięciu sesji – w wysokości 1 046 zł – osiągnęły akcje ING Banku Śląskiego S.A. w dniu 1 czerwca 2007 roku. Ostatecznie, na ostatniej sesji giełdowej zamykającej I półrocze 2007 roku, tj. w dniu 29 czerwca 2007 roku cena akcji ING Banku Śląskiego S.A. ukształtowała się na poziomie 1 003 zł, czyli była o 30,6% wyższa w stosunku do ceny z dnia 29 grudnia 2006 roku. Dla porównania, subindeks WIG-Banki zwiększył się o 24,0%.

Na koniec czerwca 2007 roku wartość rynkowa ING Banku Śląskiego S.A. wynosiła 13 049 mln zł, zaś relacja P/BV osiągnęła poziom 3,6.

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 bazując wyłącznie na publicznie dostępnych informacjach.

W momencie przekazywania niniejszego raportu oceny wiarygodności finansowej ING Banku Śląskiego S.A. były następujące:

Moody's Investors Service Ltd.

Depozyty długoterminowe w walucie obcej	A2
Depozyty długoterminowe w walucie krajowej	A1
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. W dniu 10 kwietnia 2007 roku – w związku ze zmianą metodologii sporządzania ratingów – Agencja obniżyła rating dla depozytów długoterminowych w walucie krajowej w odniesieniu do 44 banków. W przypadku ING Banku Śląskiego S.A. obniżyła ocenę z Aa3 do A1.

Fitch Ratings Ltd.

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

Począwszy od stycznia 2007 roku Agencja Fitch Ltd. dwukrotnie podwyższała ocenę wiarygodności dla ING Banku Śląskiego S.A. W dniu 22 stycznia 2007 roku podniosła rating zobowiązań długoterminowych ING Banku Śląskiego S.A. z A+ do AA - w związku z podwyższeniem ocen wiarygodności dla Polski. Natomiast w dniu 11 kwietnia 2007 roku Agencja Fitch poinformowała ING Bank Śląski S.A. o podniesieniu ratingu indywidualnego z C/D do C oraz ratingu krótkoterminowego z F1 do F1+ w związku z poprawiającą się jakością aktywów Banku, niskim profilem ryzyka oraz silną bazą kapitałową Banku.

XI. SYTUACJA FINANSOWA GRUPY KAPITAŁOWEJ ING BANKU ŚLĄSKIEGO S.A. W I PÓŁROCZU 2007 ROKU

Struktura bilansu

Struktura bilansu

Skonsolidowany bilans i skonsolidowany rachunek wyników grupy kapitałowej ING Banku Śląskiego S.A. obejmuje ING Bank Śląski S.A. wraz z konsolidowanymi metodą pełną ING Securities S.A., Śląskim Bankiem Hipotecznym S.A., Centrum Banku Śląskiego Sp. z o.o., Solver Sp. z o.o., ING BSK Development Sp. z o.o. oraz konsolidowanym metodą praw własności ING Nationale-Nederlanden Polska PTE.

W dniu 30 czerwca 2007 roku suma bilansowa netto grupy kapitałowej ING Banku Śląskiego S.A. wynosiła 52 796,6 mln zł i była o 9 676,8 mln zł, tj. o 22,4% wyższa niż rok wcześniej. Wielkość sumy bilansowej grupy, jak i struktura aktywów i pasywów są zdeterminowane działalnością ING Banku Śląskiego S.A. Na dzień 30 czerwca 2007 roku suma bilansowa ING Banku Śląskiego S.A. wynosiła 52 601,4 mln zł wobec 42 995,3 mln zł w końcu czerwca poprzedniego roku (wzrost o 22,3%).

Aktywa

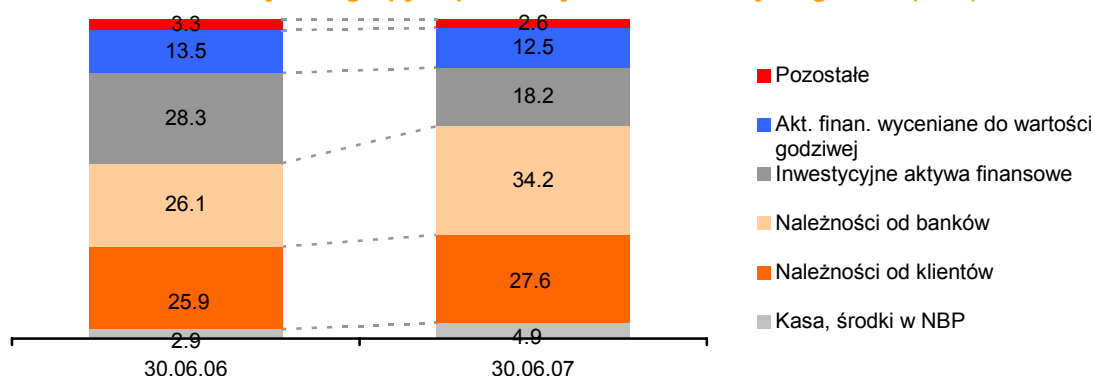
Struktura aktywów grupy kapitałowej ING Banku Śląskiego S.A. na dzień 30 czerwca 2007 roku różniła się istotnie od struktury z czerwca poprzedniego roku. I tak:

- W wyniku reaktywacji akcji kredytowej w ING Banku Śląskim S.A. zwiększył się udział kredytów w aktywach grupy. Na dzień 30 czerwca 2007 roku kredyty i pożyczki udzielone klientom grupy kapitałowej wyniosły 14 567,2 mln zł w porównaniu z 11 164,5 mln zł na koniec czerwca 2006 roku. Posiadały one 27,6% udziału w aktywach, podczas gdy rok wcześniej ich udział kształtował się na poziomie 25,9%.
- Zwiększył się udział należności od banków w sumie bilansowej. Na koniec czerwca 2007 roku osiągnęły one poziom 18 078,9 mln zł w porównaniu z 11 269,9 mln zł rok wcześniej. Ich udział w aktywach wynosił odpowiednio: 34,2% i 26,1%.
- Obniżył się udział inwestycyjnych aktywów finansowych, których podstawową część stanowiły papiery dłużne. W końcu czerwca 2007 roku wartość ich wynosiła 9 593,8 mln zł wobec 12 221,2 mln zł w końcu czerwca poprzedniego roku. Co przełożyło się na następujące udziały w sumie bilansowej: 18,2% i 28,3%.

Aktywa finansowe wyceniane do wartości godziwej przez rachunek zysków i strat (czyli aktywów przeznaczonych do obrotu w krótkim terminie) wyniosły 6 591,5 mln zł w porównaniu z 5 836,4 mln zł na koniec czerwca poprzedniego roku. Ich udział w sumie bilansowej wynosił 12,5% w porównaniu z 13,5% w analogicznym okresie roku poprzedniego.

Na koniec czerwca 2007 roku wartość środków w kasie i w Banku Centralnym wyniosła 2 608,9 wobec 1 231,0 mln zł w końcu czerwca 2006 roku. Ich udział w sumie bilansowej wynosił odpowiednio: 4,9% i 2,9%.

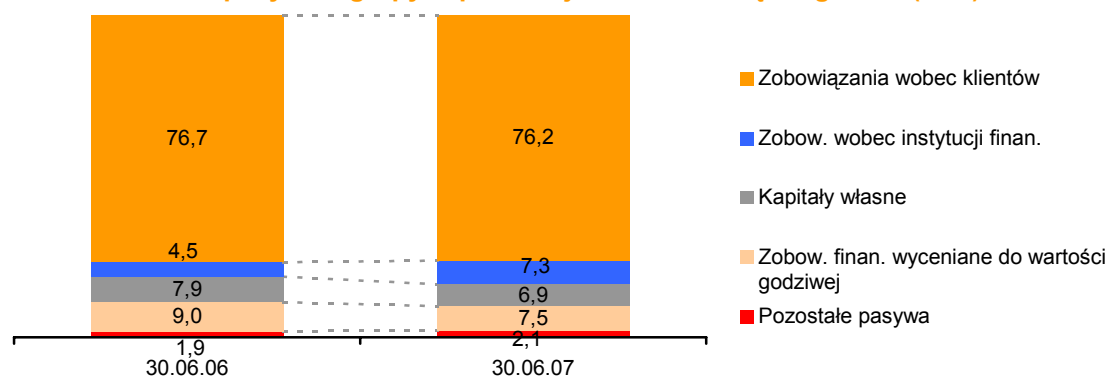
Struktura aktywów grupy kapitałowej ING Banku Śląskiego S.A. (w %)



Pasywa

Dominującym źródłem finansowania działalności grupy kapitałowej ING Banku Śląskiego S.A. są środki ulokowane w Banku przez klientów. Wartość zobowiązań grupy wobec klientów wzrosła z 33 062,9 mln zł w końcu czerwca 2006 roku do 40 253,4 mln zł na koniec I półrocza 2007 roku, tj. o 21,7%. W czerwcu 2007 roku stanowiły one 76,2% pasywów grupy, co oznacza wzrost udziału o 0,5 punktu procentowego w stosunku do analogicznego okresu poprzedniego roku.

Struktura pasywów grupy kapitałowej ING Banku Śląskiego S.A. (w %)



Na koniec czerwca 2007 roku zobowiązania grupy wobec instytucji finansowych wyniosły 3 868,4 mln zł w porównaniu z 1 944,6 mln zł w końcu czerwca 2006 roku. Środki pozyskane od instytucji finansowych przedstawiały 7,3% wartości pasywów, podczas gdy w czerwcu 2006 roku udział ich wynosił 4,5%.

Udział kapitałów własnych w pasywach grupy ING Banku Śląskiego S.A. spadł z 7,9% w czerwcu 2006 roku do 6,9% w końcu czerwca 2007 roku.

Rachunek zysków i strat

Zysk brutto i netto

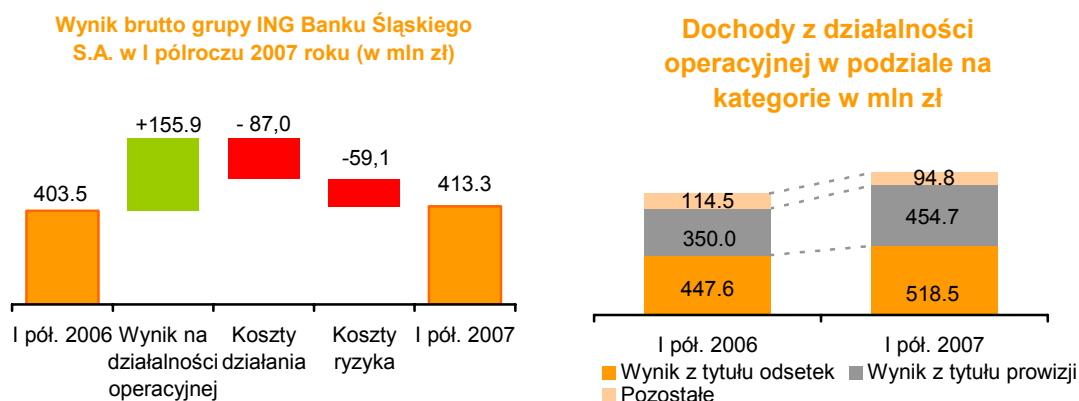
W I półroczu 2007 roku grupa kapitałowa ING Banku Śląskiego S.A. uzyskała wynik finansowy brutto na poziomie 413,3 mln zł wobec 403,5 mln zł w analogicznym okresie poprzedniego roku.

Zysk netto osiągnął poziom 335,2 mln zł w porównaniu z 332,1 mln zł w I półroczu poprzedniego roku (wzrost o 0,9%).

Główne czynniki wpływające na rezultaty finansowe grupy kapitałowej ING Banku Śląskiego S.A. w I półroczu 2007 roku to⁷:

- Ponad 17-procentowy przyrost dochodów z działalności operacyjnej w stosunku do osiągniętego w analogicznym okresie poprzedniego roku głównie w efekcie wzrostu wyniku z prowizji (wzrost o 29,9%) oraz wyniku z odsetek (przyrost o 15,8%).
- Wzrost kosztów działania o 14,4%, na skutek wyższych kosztów personelu (wzrost liczby zatrudnionych w sieci sprzedaży, wprowadzenie nowego systemu wynagrodzeń) oraz pozostałych kosztów.
- Dodatkowo saldo utraty wartości aktywów uzyskane w wyniku zarówno dalszej poprawy jakości portfela kredytowego, jak i skutecznych działań restrukturyzacyjnych prowadzonych w obszarze portfela straconego, przeniesionego do ewidencji pozabilansowej. Przy czym, w porównaniu z I połową 2006 roku – z uwagi na bardzo dobrą jakość portfela w 2006 roku – zmniejszyło się korzystne oddziaływanie dodatniego salda utraty wartości aktywów na końcowy wynik grupy. W I półroczu 2007 roku dodatnie saldo było o 59,1 mln zł niższe niż rok wcześniej.

W I półroczu 2007 roku wynik przed kosztami ryzyka dla grupy kapitałowej Banku osiągnął poziom 378,5 mln zł, czyli był o 22,3% wyższy niż w analogicznym okresie poprzedniego roku.



⁷ Omówione prawidłowości dotyczą rachunku wyniku w ujęciu analitycznym. Kategoria wynik na działalności bankowej obejmuje wynik na działalności podstawowej powiększony o udział w zyskach netto jednostek wykazywanych metodą praw własności.

Tabela. Podstawowe wielkości skonsolidowanego rachunku zysków i strat w ujęciu analitycznym (w mln zł)

	I półrocze 2007	I półrocze 2006
Wynik z tytułu odsetek	518,5	447,6
Wynik z tytułu prowizji	454,7	350,0
Pozostałe	94,8	114,5
Dochody z działalności operacyjnej	1 068,0	912,1
Koszty działania z amortyzacją	-689,5	-602,5
Wynik przed kosztami ryzyka	378,5	309,6
Odpisy na utratę wartości i rezerwy	34,8	93,9
Wynik finansowy brutto	413,3	403,5
Podatek dochodowy	-73,0	-68,3
Wynik netto udziałowców mniejszościowych	-5,1	-3,2
Wynik finansowy netto	335,2	332,1

Wynik z tytułu odsetek

W I półroczu 2007 roku dochody odsetkowe netto uzyskane przez grupę kapitałową ING Banku Śląskiego S.A. wyniosły 518,5 mln zł wobec 447,6 mln zł w analogicznym okresie poprzedniego roku. Wielkość tych dochodów była efektem:

- przyrostu wartości kredytów i depozytów,
- struktury bilansu, tj. nadal niskiego udziału kredytów w aktywach oraz relatywnie wysokiego udziału należności od sektora finansowego (w tym należności w walutach),
- stosowanej w ING Banku Śląskim S.A. polityki cenowej polegającej na oferowaniu atrakcyjnego oprocentowania, w efekcie której nastąpił lekki spadek marż odsetkowych – w I półroczu 2007 roku grupa kapitałowa Banku zrealizowała marżę odsetkową na poziomie 2,29% wobec 2,31% analogicznym okresie poprzedniego roku.

Dochody pozaodsetkowe

Zasadniczą część dochodów pozaodsetkowych stanowiły dochody z tytułu opłat i prowizji. W I półroczu 2007 roku wyniosły one 454,7 mln zł w porównaniu z 350,0 mln zł zrealizowanymi w porównywalnym okresie roku poprzedniego (wzrost o 29,9%).

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

Wynik na instrumentach finansowych wycenianych przez rachunek zysków i strat oraz z rewaluacji wyniósł 25,0 mln zł w porównaniu z 33,1 mln zł rok wcześniej. Zwiększył się natomiast wynik na inwestycyjnych aktywach finansowych. Grupa uzyskała z tego tytułu 22,9 mln zł, wobec 16,7 mln zł w analogicznym okresie poprzedniego roku.

Koszty działania

W I półroczu 2007 roku koszty ogólne grupy kapitałowej ING Banku Śląskiego S.A. (koszty działania wraz z amortyzacją środków trwałych oraz wartości niematerialnych) wyniosły 689,5 mln zł wobec 602,5 mln zł w poprzednim roku, czyli wzrosły o 14,4%.

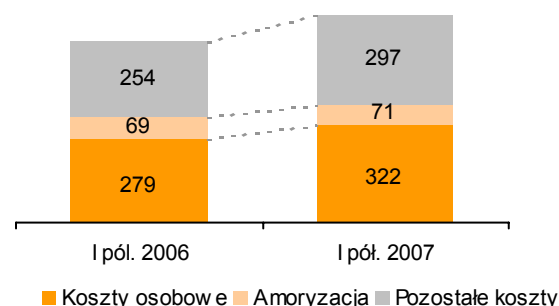
Koszty ogółem grupy kapitałowej Banku rosły przede wszystkim za sprawą zwiększenia skali operacji. Ekspansja rynkowa przyczyniła się m.in. do wzrostu głównego elementu kosztów, tj. kosztów personelu. Na skutek przyrostu liczby zatrudnionych, wprowadzenia nowego systemu wynagrodzeń w ING Banku Śląskim S.A. połączonego z indeksacją płac, wyższych

kosztów funkcjonowania systemu motywacyjnego wynikającego z pełnej realizacji celów komercyjnych Banku, w I półroczu 2007 roku koszty pracownicze wyniosły 321,6 mln zł i były o 15,2% wyższe w relacji do I półrocza 2006 roku.

Koszty z tytułu amortyzacji wyniosły 70,8 mln zł, czyli wzrosły o 2,3% w stosunku do analogicznego okresu poprzedniego roku.

Pozostałe koszty ukształtowały się na poziomie 297,2 mln zł wobec 254,1 mln zł rok wcześniej. W porównaniu z I półroczem 2006 roku odnotowano wzrost kosztów konsultingu na skutek kontynuacji licznych projektów zmierzających do dalszego udoskonalenia procesów i optymalizacji struktur sprzedaży oraz kosztów wynajmu powierzchni w związku z rozwojem sieci placówek partnerskich.

Koszty w podziale na kategorie w mln zł



Odpisy na utratę wartości i rezerwy

Po I półroczu 2007 roku koszty ryzyka uwzględnione w rachunku wyników grupy kapitałowej ING Banku Śląskiego S.A. były dodatnie i wyniosły 34,8 mln zł. Główną ich pozycję (46,9 mln zł) stanowiły dochody uzyskane ze spłaty części należności z portfela kredytów straconych przeniesionych w poprzednich latach do ewidencji pozabilansowej. Jednocześnie, w rachunku wyników grupy uwzględniono ujemne saldo odpisów na utratę wartości aktywów z tytułu bieżącej działalności kredytowej (głównie w obszarze działalności detalicznej) w wysokości 12,5 mln zł.

Tabela. Odpisy z tytułu utraty wartości i rezerwy

Tabela: Opis z tytułu utraty wartości w rezerwy					
	Ogółem	Zaangażowanie bilansowe	Zobowiązania warunkowe		
		Utrata wartości	IBNR	Rezerwa	Rezerwa IBNR
Ogółem grupa					
Ogółem	34,4	46,5	-7,7	0,1	-4,5
Koszty ryzyka działalności bieżącej	-12,5	-0,4	-7,7	0,1	-4,5
Odzyskania z należności spisanych do ewidencji pozabilansowej	46,9	46,9			
Bankowość korporacyjna					
Ogółem	19,4	24,3	-5,2	0,6	-0,3
Koszty ryzyka działalności bieżącej	0,8	5,7	-5,2	0,6	-0,3
Odzyskania z należności spisanych do ewidencji pozabilansowej	18,6	18,6			
Bankowość detaliczna					
Ogółem	15,0	22,2	-2,5	-0,5	-4,2
Koszty ryzyka działalności bieżącej	-13,3	-6,1	-2,5	-0,5	-4,2
Odzyskania z należności spisanych do ewidencji pozabilansowej	28,3	28,3			

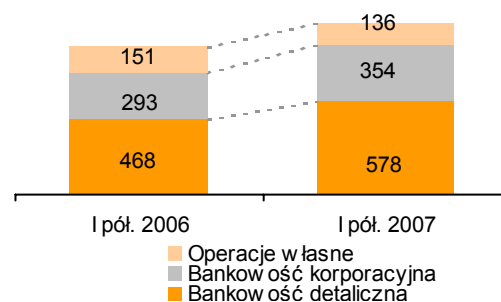
Udział poszczególnych linii biznesowych w tworzeniu wyniku finansowego

W I półroczu 2007 roku Pion Bankowości Detalicznej osiągnął dochody na poziomie 578,3 mln zł wobec 468,4 mln zł w poprzednim roku (wzrost o 23,4 %). Wpływ na wielkość dochodów Pionu miały następujące czynniki: przyrost dochodów z działalności depozytowo-

kredytowej i rozliczeniowej oraz dochodów z tytułu udziałów ING Banku Śląskiego w ING Nationale-Nederlanden PTE. Nieco wyższe niż rok wcześniej były również dochody ze sprzedaży produktów Pionu Rynków Finansowych. Dochody Pionu Bankowości Detalicznej stanowiły 54,1% wyniku na działalności bankowej grupy kapitałowej (wobec 51,4% w I półroczu 2006 roku).

Dochody Pionu Bankowości Korporacyjnej wyniosły 353,5 mln zł wobec 292,5 mln zł rok wcześniej. Wzrost dochodów Pionu wynikał przede wszystkim z dobrych wyników uzyskanych z działalności podstawowej, tj. depozytowo-kredytowej. Wyższe były również dochody z transakcji na rynkach kapitałowych oraz dochody Pionu w zakresie sprzedaży produktów Rynków Finansowych dla klientów bankowości korporacyjnej. W I półroczu 2007 roku udział Pionu Bankowości Korporacyjnej w kreowaniu wyniku na działalności bankowej grupy kapitałowej Banku wynosił 33,1% w porównaniu z 32,1% w I półroczu 2006 roku.

Dochody w podziale na linie biznesowe w mln zł



Dochody z operacji własnych grupy kapitałowej ING Banku Śląskiego S.A. wyniosły 136,2 mln zł i przedstawiały 12,8% całości wyniku na działalności bankowej. Prawie połowę z nich stanowiły dochody z operacji wygenerowanych w obszarze Rynków Finansowych. Dochody ogółem grupy kapitałowej Banku z operacji na rynkach finansowych (łącznie ze sprzedażą RF dla segmentu korporacyjnego i segmentu detalicznego) wyniosły 141,6 mln zł wobec 136,5 mln zł w analogicznym okresie poprzedniego roku.

W I półroczu 2007 roku grupa kapitałowa Banku wygenerowała w obszarze ALCO dochody w wysokości 72,8 mln zł, czyli o 16,4% niższe niż w I półroczu 2006 roku.

Efektywność

W I półroczu 2007 roku wskaźniki efektywności dla grupy kapitałowej ING Banku Śląskiego S.A. były nieco niższe niż w I półroczu 2006 roku, w którym istotny wpływ na końcowe wyniki finansowe miało zjawisko o charakterze jednorazowym w postaci znacznego dodatniego salda z tytułu utraty wartości aktywów.

W I półroczu 2007 roku na szczególną uwagę zasługuje wzrost dźwigni operacyjnej znajdującej swe odzwierciedlenie w poprawie wskaźnika Koszty/Dochody. Wskaźnik ten wyniósł 64,6% wobec 66,1% rok wcześniej. Efektem zmian wprowadzonych w sferze operacyjnej był także wzrost wydajności mierzony wartością aktywów i wyniku przed kosztami ryzyka w przeliczeniu na 1 etat.

Tabela. Podstawowe wskaźniki efektywności (w %)

	I półrocze 2007	I półrocze 2006
Wskaźnik rentowności	29,5	35,0
Wskaźnik udziału kosztów	64,6	66,1
Wskaźnik zwrotu na aktywach	1,4	1,6
Wskaźnik zwrotu z kapitału	20,5	21,1
Wskaźnik marży odsetkowej	2,29	2,31
Wynik przed kosztami ryzyka na 1 etat w tys. zł	49,3	41,0
Aktywa na 1 etat w mln zł	6,87	5,71
Współczynnik wypłacalności	13,41	16,09

Wskaźnik rentowności - stosunek zysku brutto do kosztów ogółem.

Wskaźnik udziału kosztów (C/I) – relacja kosztów ogółem do dochodów z działalności operacyjnej 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 Banku⁸ (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.

⁸ Dochody odsetkowe netto zostały powiększone o dochody dotyczące "wewnętrznych swap-ów depozytowych". Średnie aktywa wyliczone są w oparciu o dane z trzech okresów: 30.06.2006 r., 31.12.2006 r. i 30.06.2007 r.