

Grupa Kapitałowa ING Banku Śląskiego S.A.

Sprawozdanie Zarządu z działalności
w I półroczu 2016

Spis treści

Śródroczne Sprawozdanie Zarządu z działalności Grupy Kapitałowej ING Banku Śląskiego SA w I półroczu 2016

Podsumowanie wyników Grupy Kapitałowej ING Banku Śląskiego S.A. w I półroczu 2016 roku

I. Uwarunkowania makroekonomiczne rozwoju polskiego sektora bankowego w I półroczu 2016 roku

1. Podstawowe trendy w polskiej gospodarce 3

2. Polityka pieniężna 5

3. Sektor bankowy 6

4. Rynek finansowania zabezpieczonego aktywami 9

5. Rynek kapitałowy 10

6. Czynniki makroekonomiczne, które będą mieć wpływ na działalność ING Banku Śląskiego S.A. w II półroczu 2016 roku 12

II. Główne osiągnięcia grupy kapitałowej ING Banku Śląskiego S.A. w I półroczu 2016 roku 14

1. Wzrost liczby klientów 14

2. Poprawa pozycji na rynku kredytowym 14

3. Wzmocnienie pozycji na rynku depozytów 15

4. Nagrody i wyróżnienia 16

III. Działalność ING Banku Śląskiego S.A. w I półroczu 2016 roku 18

1. Bankowość detaliczna 18

2. Bankowość korporacyjna 23

3. Rynki pieniężne i kapitałowe 28

IV. Działalność kluczowych spółek należących do grupy kapitałowej ING Banku Śląskiego S.A. 30

1. Struktura Grupy Kapitałowej ING Banku Śląskiego S.A. 30

2. ING Lease (Polska) Sp. z o.o. 30

3. ING Commercial Finance Polska S.A. 31

4. ING Usługi dla Biznesu S.A. 31

5. Nowe Usługi S.A. 32

6. Solver Sp. z o.o. 32

V. Sytuacja finansowa grupy kapitałowej ING Banku Śląskiego S.A. w I półroczu 2016 roku 33

1. Zysk brutto i netto 33

2. Wynik z tytułu odsetek 34

3. Przychody pozaodsetkowe 35

4. Koszty działania 35

5. Odpisy na utratę wartości i rezerwy 36

6. Podatek od niektórych instytucji finansowych 37

7. Podatek dochodowy 37

8. Udział poszczególnych segmentów działalności w tworzeniu wyniku finansowego 37

9. Skonsolidowane sprawozdanie z sytuacji finansowej 39

VI. Zarządzanie głównymi rodzajami ryzyka 41

1. Ryzyko kredytowe 41

2. Zarządzanie ryzykiem rynkowym i ryzykiem płynności 44

3. Adekwatność kapitałowa 44

4. Zarządzanie ryzykiem operacyjnym oraz ryzykiem braku zgodności (compliance) 45

VII. Rozwój organizacji i infrastruktury grupy kapitałowej ING Banku Śląskiego S.A. w I półroczu 2016 roku 46

1. IT i Operacje 46

2. Rozwój elektronicznych kanałów dystrybucji 46

3. Sieć placówek bankowych 48

4. Zarządzanie kadrami 49

VIII. Kierunki rozwoju działalności ING Banku Śląskiego S.A. 52

1. Bankowość detaliczna 52

2. Bankowość korporacyjna 53

IX. Informacje dla inwestorów 54

1. Struktura akcjonariatu 54

2. Cena akcji ING Banku Śląskiego S.A. 54

3. Ratingi 55

4. Relacje inwestorskie 56

5. Wypłata dywidendy 56

6. Zmiany w organach statutowych ING Banku Śląskiego S.A. 57

7. Wynagrodzenia członków Zarządu i Rady Nadzorczej ING Banku Śląskiego S.A. 59

8. Wybór biegłego rewidenta 60

X. Oświadczenia Zarządu ING Banku Śląskiego S.A. 61

1. Prawdziwość i rzetelność prezentowanych sprawozdań 61

2. Stosowanie zasad ładu korporacyjnego 61

3. Wybór podmiotu uprawnionego do badania sprawozdań finansowych 61

4. Dodatkowe informacje 61

Podsumowanie wyników Grupy Kapitałowej ING Banku Śląskiego S.A. w I półroczu 2016 roku

WZROST BAZY KLIENTÓW	<p>W czerwcu 2016 roku Bank obsługiwał 4,2 mln klientów, w tym:</p> <ul style="list-style-type: none">• 4 149 tys. klientów indywidualnych (przyrost o 123 tys. od końca 2015 roku)• 314 tys. Przedsiębiorców (przyrost o 10 tys. w ciągu 6 miesięcy 2016 roku)• 46 tys. klientów korporacyjnych (o 3 tys. więcej niż w grudniu 2015 roku)
NOWE ATRAKCYJNE ROZWIĄZANIA FINANSOWE W RAMACH PROSTEJ I UCZCIWEJ OFERTY PRODUKTOWEJ	<ol style="list-style-type: none">1. Nowości w ofercie dla klientów detalicznych:<ul style="list-style-type: none">• Nowy system bankowości internetowej Moje ING• Kampania pożyczek gotówkowych dla klientów sektora detalicznego pod hasłem Pieniądże trzeba oddać, ale to co zyskasz, to Twoje• Kampania promująca oszczędności pod hasłem Kto wie, jak oszczędzać – ten ma!• Oferty specjalne w ramach OKO: Bonus na start oraz OKO Bonus• Oferta promocyjna kredytów hipotecznych dla osób młodych w ramach kampanii Mieszkaj bez kompromisów2. Nowe rozwiązania dla klientów korporacyjnych:<ul style="list-style-type: none">• Premiera nowego systemu bankowości internetowej dla firm ING Business• Nowy proces zdalnego samodzielnego otwierania rachunku ING Direct Business• 135 wrzutni elektronicznych, wdrożenie wpłatomatów mini i mikro
UTRZYMANIE WYSOKIEJ JAKOŚCI OBSŁUGI	<ul style="list-style-type: none">• 391 oddziałów ze strefami samoobsługowymi• 1 133 urzędzeń do samoobsługi gotówkowej, w tym 203 standardowych bankomatów i 929 urzędzeń dualnych• Bankowość mobilna:<ul style="list-style-type: none">◦ ING BankMobile – ponad 1,48 mln pobrań aplikacji od stycznia 2012 roku do czerwca 2016 roku◦ 23% klientów korporacyjnych i strategicznych ma dostęp do bankowości mobilnej ING Business• 92% wniosków kredytowych klientów korporacyjnych złożonych przez Internet w czerwcu 2016 roku
SKUTECZNA REALIZACJA STRATEGII ORGANICZNEGO WZROSTU I POPRAWY POZYCJI RYNKOWEJ	<ol style="list-style-type: none">1. Poprawa pozycji Grupy Banku na rynku kredytowym<ul style="list-style-type: none">• 75,0 mld zł kredytów i innych należności od klientów → 5,4 mld zł przyrostu w I półroczu 2016 roku → wzrost udziału w rynku kredytowym o 0,3 p.p. do 6,9%• 29,4 mld zł kredytów klientów detalicznych → półroczny przyrost o 3,1 mld zł (w tym kredyty hipoteczne w PLN o 2,1 mld zł) → 2-ga pozycja na rynku w zakresie sprzedaży kredytów hipotecznych• 45,6 mld zł należności od klientów korporacyjnych → wzrost o 2,3 mld zł w porównaniu do końca 2015 roku2. Umocnienie pozycji na rynku depozytów<ul style="list-style-type: none">• 92,3 mld zł depozytów → 5,0 mld zł przyrostu w I półroczu 2016 roku, w tym 62,9 mld zł depozytów detalicznych – przyrost o 4,2 mld zł (7%) → wzrost udziału w rynku o 0,2 p.p. w porównaniu do grudnia 2015 roku do 8,8%
PRZEŁOŻENIE WYNIKÓW BIZNESOWYCH NA REZULTATY FINANSOWE	<ul style="list-style-type: none">• 666,1 mln zł zysk netto – o 10% wyższy niż w I półroczu 2015 roku• 2 128,0 mln zł przychody – o 13% wyższe niż w I półroczu 2015 roku• Wskaźniki: ROA = 1,1%, ROE = 11,4%• Wskaźnik udziału kosztów – 48,2% (spadek o 4,7 p.p. r/r)• Łączny współczynnik kapitałowy – 14,6%• Wskaźnik Kredyty/Depozyty – 79,6%

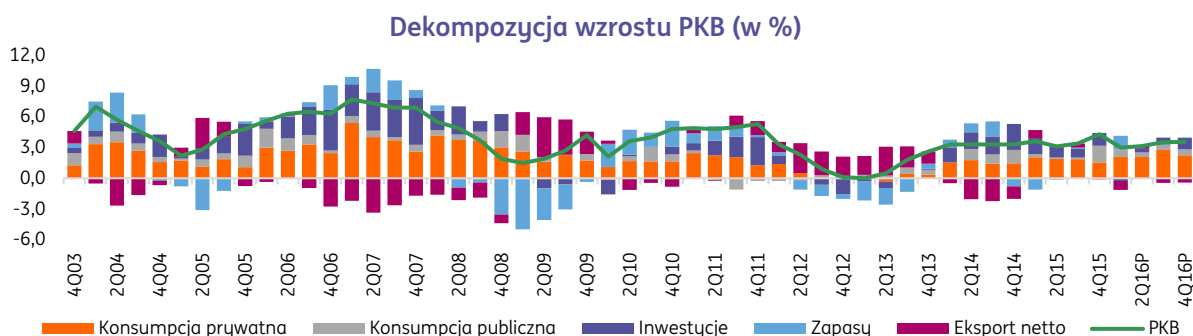
I. Uwarunkowania makroekonomiczne rozwoju polskiego sektora bankowego w I półroczu 2016 roku

1. Podstawowe trendy w polskiej gospodarce

Produkt Krajowy Brutto

W horyzoncie ostatniego roku (II kwartał 2015 roku – II kwartał 2016 roku) polska gospodarka rosła w przeciętnym tempie 3,5% r/r, ale w poszczególnych kwartałach jej dynamika podlegała dość dużym wahaniom. W IV kwartale 2015 r. tempo wzrostu PKB sięgnęło 4,3% r/r w związku z przyspieszeniem wykorzystania funduszy unijnych na inwestycje publiczne przed końcem perspektywy finansowej UE na lata 2007-2013. I kwartał 2016 r. cechował się zaś spowolnieniem wzrostu do 3,0% r/r w związku z opóźnieniem inwestycji publicznych finansowanych ze środków unijnych z nowej perspektywy finansowej na lata 2014-2020. Spadku dynamiki inwestycji (z 4,4% r/r do 1,8% r/r) nie zamortyzowała konsumpcja prywatna (wzrost o 3,2% r/r). Pozytywny wkład do wzrostu (1,3 p.p.) miał natomiast wzrost zapasów. Wkład eksportu netto do wzrostu PKB w I kwartale 2016 roku był ujemny i wyniósł - 0,8 p.p.

W II kwartale 2016 roku gospodarka rozwijała się prawdopodobnie w zbliżonym tempie, jak w I kwartale, gdyż poprawy inwestycji, szczególnie finansowanych ze środków unijnych, można się spodziewać dopiero w drugiej połowie roku. W tym samym okresie dynamikę wzrostu poprawi wzrost konsumpcji finansowanej środkami z programu 500+. Ekonomiści Banku przewidują, że w całym 2016 roku PKB Polski wzrośnie o 3,3% r/r. Podobne tempo wzrostu prognozują też na 2017 roku.



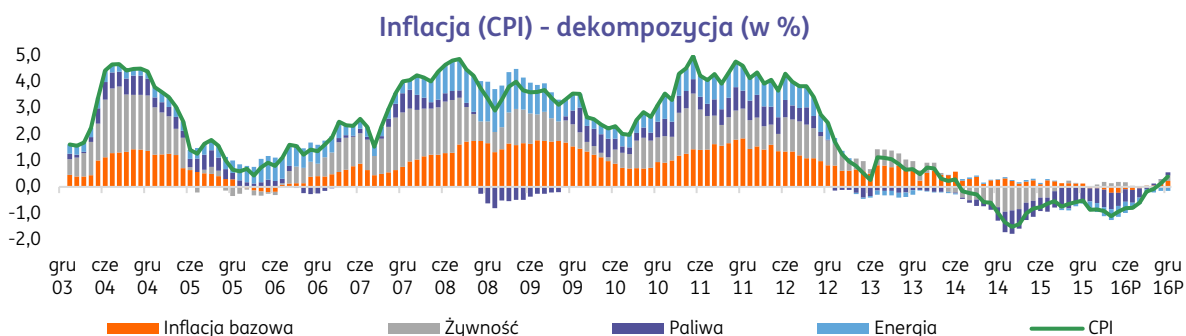
Rynek pracy i poziom wynagrodzeń

W I półroczu 2016 roku obserwowano kontynuację pozytywnych trendów na polskim rynku pracy. Dynamika zatrudnienia w sektorze przedsiębiorstw systematycznie rosła osiągając w maju 2,9% r/r, chociaż częściowo jest to efektem niższej bazy w I półroczu 2015 roku. Największą dynamiką cechuje się zatrudnienie w sektorze usług (4,3-5,3% r/r). Stopa bezrobocia rejestrowanego osiągnęła w czerwcu poziom 8,8% (9,1% po wyrównaniu sezonowym), który jest najniższy od października 2008 roku. Tempo wzrostu płac w sektorze przedsiębiorstw w II kwartale 2016 roku utrzymywało się w zakresie 3,2-4,6% r/r, nieznacznie wyższym niż w analogicznym okresie rok wcześniej. Biorąc pod uwagę niski poziom bezrobocia i rosnące zatrudnienie, presję płacową w Polsce była relatywnie niska, co jest prawdopodobnie spowodowane napływem dużej liczby Ukraińców na polski rynek pracy.

Inflacja

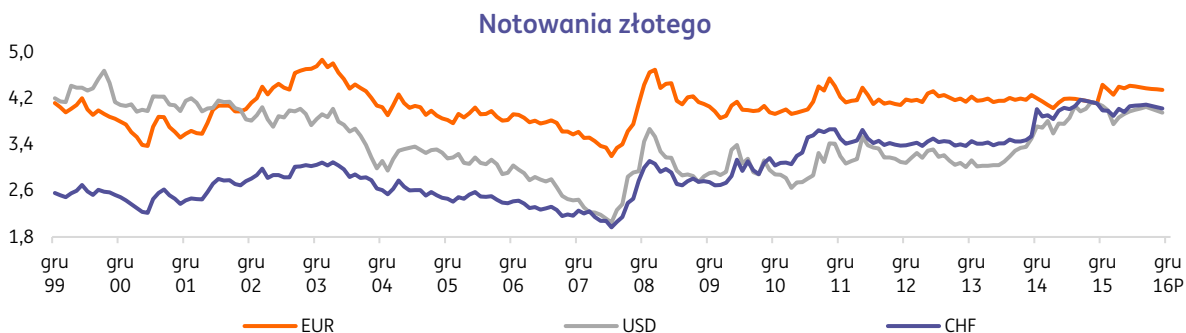
W I półroczu 2016 roku dynamika cen dóbr konsumpcyjnych pozostawała cały czas poniżej zera w ujęciu rocznym, co było konsekwencją przekładania się niskich cen energii na ceny innych dóbr: odzieży, paliw i środków transportu oraz niektórych usług (np. rekreacji). Deflacja jednak stopniowo maleje (z -1,1% w kwietniu do -0,8% w czerwcu) ze względu na stopniowy wzrost cen surowców

energetycznych na rynkach światowych oraz efekty bazy. Ekonomiści ING spodziewają się dalszego wzrostu indeksu CPI oraz powrotu do inflacji na początku 2017 roku. W ich ocenie będzie temu sprzyjać m.in. ekspansywna polityka fiskalna, szczególnie wzrost konsumpcji prywatnej finansowanej z programu 500+ oraz odłożenie w czasie obniżki stawki VAT.



Wpływ sytuacji na globalnych rynkach finansowych na polską gospodarkę

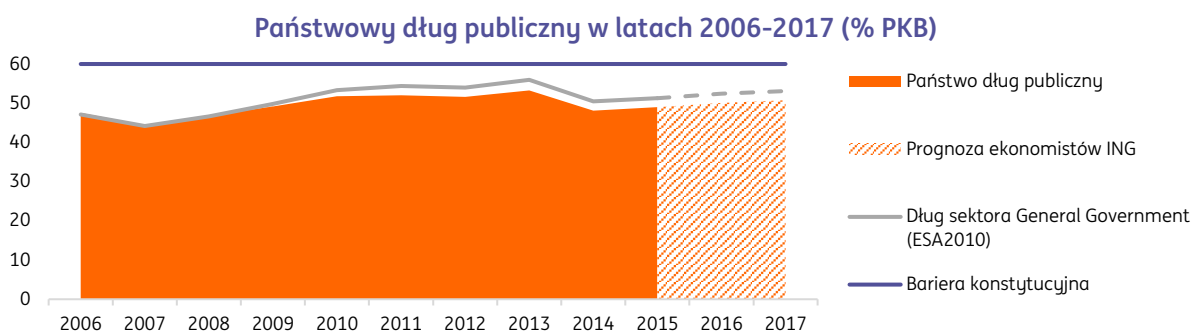
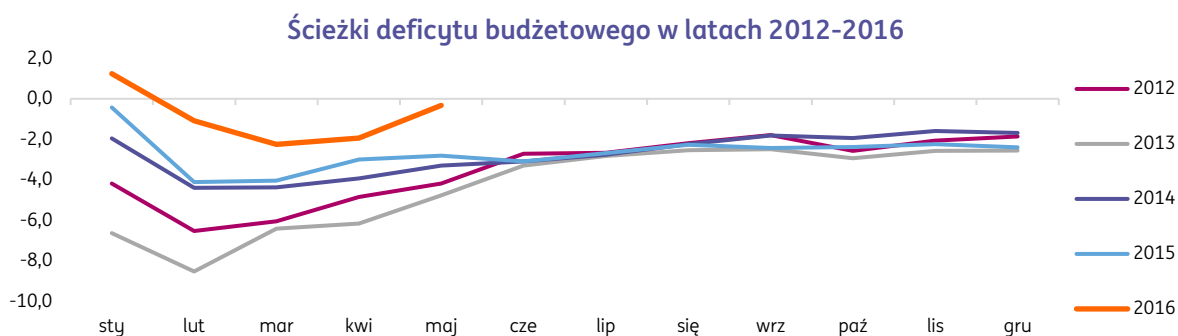
W I połowie 2016 roku wzrosły ceny surowców energetycznych, co poprawiło sytuację państw będących ich eksporterami, przede wszystkim Rosji i Bliskiego Wschodu. Z drugiej strony, utrzymały się obawy o wzrost gospodarczy w Chinach, zaś stabilność makroekonomiczna oraz polityczna rynków wschodzących nie uległa znaczącej poprawie. Ponadto, I połowa 2016 roku była również okresem pogorszenia się stabilności politycznej oraz perspektyw wzrostu w Unii Europejskiej, w związku z nierozwiązanym kryzysem migracyjnym oraz wzrostem nastrojów antyunijnych (których wyrazem było głosowanie Brytyjczyków przeciwko pozostaniu w UE). Wszystkie te czynniki sprawiły, że złoty kontynuowała osłabianie się do euro i dolara zaś rentowności obligacji pozostały na relatywnie wysokim poziomie.



Budżet państwa

Według metodologii ESA2010 deficyt sektora instytucji rządowych i samorządowych w Polsce wyniósł w 2015 roku 2,6% PKB, a dług publiczny 51,3% PKB. Ekonomiści ING prognozują, że deficyt budżetowy w 2016 roku będzie na zbliżonym poziomie, jak w 2015 roku. Wprawdzie znacznie wzrosną wydatki, w związku z wprowadzeniem programu 500+ na kwotę 17 mld zł, ale budżet zasilą duże przychody z aukcji częstotliwości LTE (9,2 mld zł) oraz zysku z NBP (8 mld zł). Przychody te mają jednak charakter jednorazowy. W 2017 roku dodatkowe wpływy budżetowe ma zapewnić uszczelnienie systemu podatkowego (CIT i VAT) oraz podatki sektorowe, od niektórych instytucji finansowych i od sprzedaży detalicznej. Z drugiej strony, wzrosną wydatki na program 500+ zaś samorządy będą zwiększać deficyt w związku z koniecznością pokrycia wkładu własnego do inwestycji współfinansowanych z funduszy unijnych. Z tych powodów, ekonomiści ING spodziewają się, że deficyt budżetowy w 2017 roku sięgnie 3,5% PKB. Taki poziom deficytu przekracza wprawdzie próg 3% PKB z kryteriów konwergencji, ale nie zagraża stabilności finansów publicznych. Dług publiczny będzie pozostawał na umiarkowanym

poziomie nieznacznie powyżej 50% PKB.



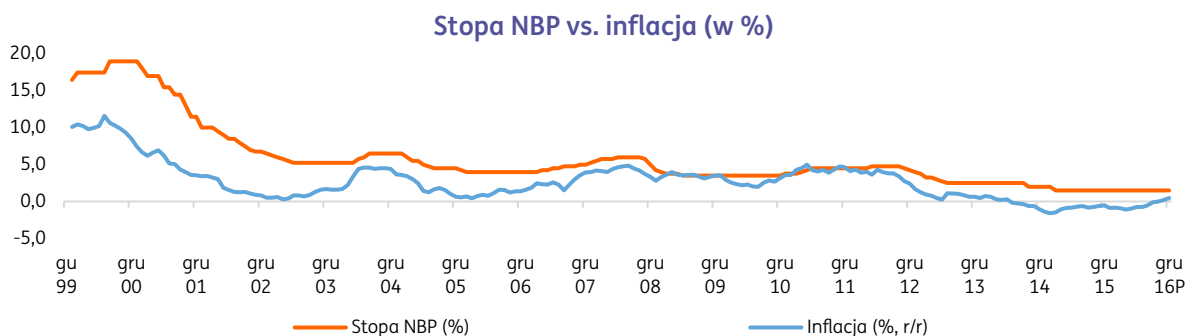
2. Polityka pieniężna

W I kwartale 2016 roku rozpoczęła się IV kadencja Rady Polityki Pieniężnej (RPP) i zostało zaprzysiężonych 8 z 10 jej członków. W czerwcu zaprzysiężony został też nowy Prezes Narodowego Banku Polskiego – Adam Glapiński, wcześniej członek RPP III kadencji. Nowe władze monetarne, mimo przedłużającego się okresu deflacji w Polsce, posiadają konserwatywne nastawienie do polityki pieniężnej i opowiadają się za pozostawieniem stóp procentowych na poziomie niezmiennym od marca 2015 r., czyli :

- stopa referencyjna – 1,50%,
- stopa redyskonta weksli – 1,75%,
- stopa lombardowa – 2,50%,
- stopa depozytowa – 0,50%.

Swoją politykę, RPP uzasadnia tym, że deflacja w Polsce nie powoduje negatywnych skutków dla gospodarki, w szczególności odkładania zakupów konsumpcyjnych przez gospodarstwa domowe oraz pogarszania wyników finansowych przedsiębiorstw. Ponadto, zdaniem RPP deflacja w Polsce ma charakter importowany (poprzez ceny surowców energetycznych) i zgodnie z prognozami NBP powinna zakończyć się wraz z końcem 2016 roku. Ekonomiści Banku zakładają, że stopy procentowe zostaną utrzymane na obecnych poziomach do końca 2017 roku za czym przemawia:

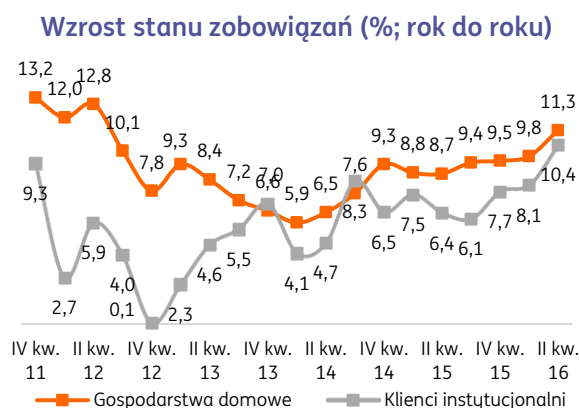
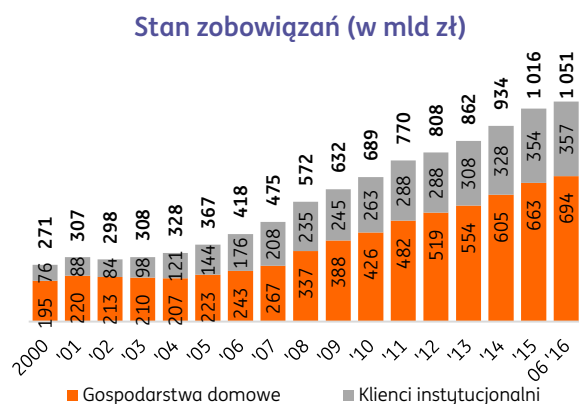
- osłabienie złotego;
- pogorszenie perspektyw wzrostu gospodarczego w Unii Europejskiej w związku z wynikami referendum w sprawie tzw. Brexitu oraz wzrostem nastrojów anty-unijnych w innych państwach Wspólnoty;
- wzrost zmienności na rynkach finansowych.



3. Sektor bankowy¹

Na koniec czerwca 2016 roku podstawowe kategorie pieniężne kształtowały się następująco:

- Zobowiązania wobec gospodarstw domowych w porównaniu do końca czerwca 2015 roku przyrosły o 70,4 mld zł i osiągnęły wartość 694,2 mld zł, tj. były o 11,3% wyższe niż przed rokiem.
- Zobowiązania wobec klientów instytucjonalnych ukształtowały się na poziomie 356,6 mld zł, czyli były o 10,4% wyższe niż przed rokiem. Wzrost wolumenu – o 33,6 mld zł – został osiągnięty przede wszystkim dzięki przyrostowi zobowiązań wobec przedsiębiorstw (o 8,5%, tj. o 19,0 mld zł) oraz wobec instytucji samorządowych i funduszy ubezpieczeń społecznych (o 26,2% tj. o 7,8 mld zł). Zobowiązania wobec niemonetarnych instytucji finansowych były na koniec czerwca 2016 roku wyższe o 4,8 mld zł (+9,7%) niż przed rokiem. Zobowiązania wobec niekomercyjnych instytucji działających na rzecz gospodarstw domowych wzrosły w omawianym okresie o 10,8%, czyli o 2,1 mld zł.

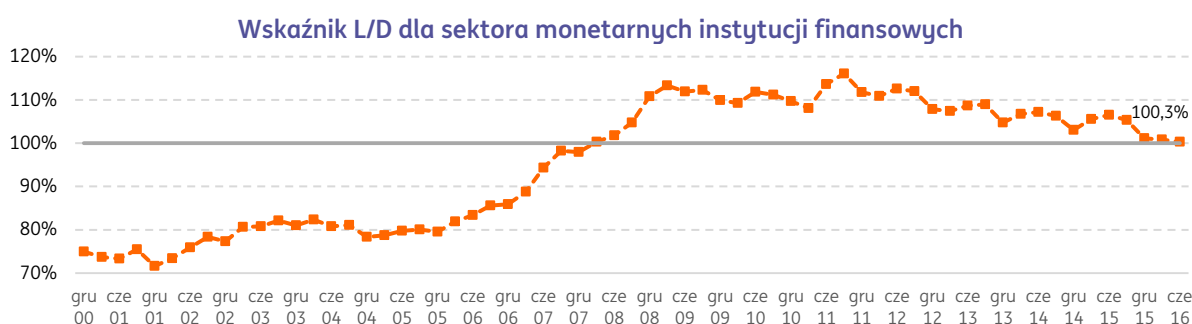
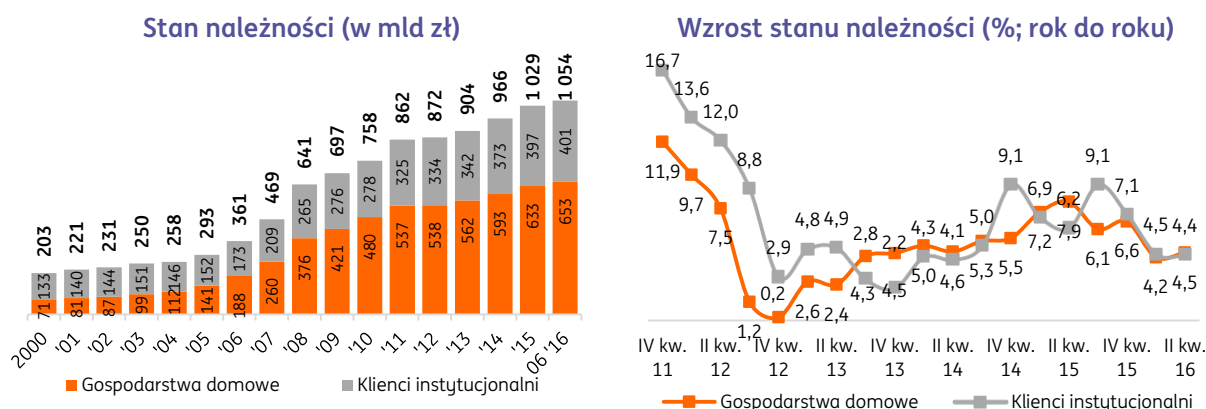


- Należności od gospodarstw domowych osiągnęły w czerwcu 2016 roku poziom 652,8 mld zł i były o 4,5% wyższe niż przed rokiem. Kredyty mieszkaniowe, stanowiące główną część zaangażowania kredytowego banków w stosunku do gospodarstw domowych, zwiększyły się nominalnie o 2,4% do 384,0 mld zł. Po wyeliminowaniu wpływu zmian kursowych, portfel kredytów mieszkaniowych zwiększył się w ciągu roku o ok. 1,8%. Ze wstępnych danych Związku Banków Polskich wynika, że w I połowie 2016 roku banki udzieliły kredytów hipotecznych w łącznej wysokości ok. 20,7 mld zł (19,6 mld zł w analogicznym okresie roku poprzedniego), z czego 98,5% stanowiły kredyty złotowe. Stosunkowo wysoką dynamiką charakteryzował się wzrost wolumenu kredytów konsumpcyjnych. Ich stan osiągnął w czerwcu 2016 roku poziom 159,4 mld zł, tj. o 11,5 mld zł (+7,8%) wyższy niż na koniec czerwca

¹ Opisywane wielkości dotyczą należności i zobowiązań monetarnych instytucji finansowych od / wobec pozostałych sektorów krajowych. Źródło: NBP, plik NALEZ_ZOBOW_MIF.xls – czerwiec 2016 roku

2015 roku.

- Należności od klientów instytucjonalnych wzrosły w porównaniu do czerwca 2015 roku o 16,9 mld zł (+4,4%) do poziomu 401,4 mld zł. Należności od przedsiębiorstw przyrosły o 19,4 mld zł (+6,7%), a głównym motorem ich wzrostu były kredyty inwestycyjne, które zwiększyły się w ciągu roku o 9,6 mld zł (+9,9%). Wolumen kredytów o charakterze bieżącym zwiększył się o 2,6 mld zł (+2,2%). W wyższym tempie wzrastał wolumen kredytów na nieruchomości, który ukształtował się na poziomie o 3,8 mld zł (+7,5%) wyższym niż na koniec czerwca 2015 roku.
- Dynamiki stanów należności od pozostałych sektorów kształtowały się w analizowanym okresie następująco:
 - należności od niemonetarnych instytucji finansowych pozostały na praktycznie niezmiennym poziomie w stosunku do czerwca 2015 roku: 54,6 mld zł (spadek o -0,1%),
 - należności od instytucji samorządowych i funduszy ubezpieczeń społecznych: -8,2% (-2,9 mld zł),
 - należności od instytucji niekomercyjnych działających na rzecz gospodarstw domowych: +7,7% (+0,4 mld zł).



Podstawowym czynnikiem rzutującym na wynik finansowy sektora bankowego w ciągu pierwszych pięciu miesięcy 2016 roku był wzrost kosztów działania (+12,1% r/r) w związku z wprowadzeniem podatku od niektórych instytucji finansowych (tzw. podatek bankowy). Odnotowano również spadek wyniku z tytułu opłat i prowizji – o 5,5% oraz pozostałych dochodów na działalności bankowej. W tym ostatnim przypadku spadek był w efekcie wysokiej bazy. W I połowie 2015 roku w kilku bankach miały miejsce transakcje o charakterze jednorazowym, głównie sprzedaży akcji i udziałów w podmiotach zależnych.

Z drugiej strony, na wynik finansowy sektora pozytywnie oddziaływała poprawa wyniku z tytułu odsetek. Znacząco spadły koszty odsetkowe (o 11,2%). Przychody odsetkowe były wyższe niż przed rokiem o 1,3%. W rezultacie wynik odsetkowy netto ukształtował się w okresie pierwszych pięciu

miesiący 2016 roku na poziomie o 8% wyższym niż przed rokiem.

W efekcie skokowego wzrostu kosztów i umiarkowanej dynamiki przychodów (+2,9% r/r), nastąpiło pogorszenie wartości wskaźnika C/I o 5 p.p. (z 55,7% do 60,7%).

Odpisy z tytułu trwałej utraty wartości kredytów i pożyczek wzrosły w omawianym okresie o 3,4% w porównaniu do pierwszych pięciu miesięcy 2015 roku.

Zysk brutto sektora spadł w stosunku do 5 miesięcy 2015 roku o 12,6% do poziomu 6,9 mld zł. Ze względu na fakt, że podatek bankowy nie stanowi kosztu uzyskania przychodu, zysk netto zanotował jeszcze głębszy spadek - o 17,0% r/r.

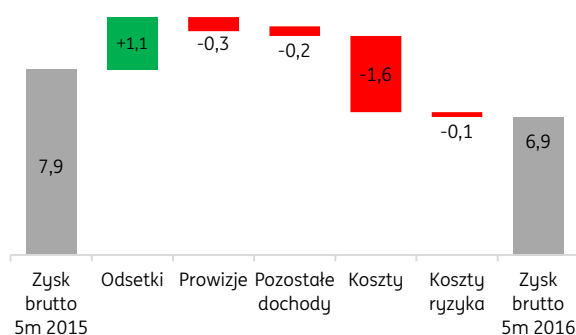
Podstawowe miary efektywności sektora bankowego kształtowały się następująco:

- zwrot z aktywów (ROA) wyniósł 0,8% w porównaniu do 1,0% przed rokiem,
- zwrot z kapitału (ROE) zmniejszył się z 9,4% do 7,3%.

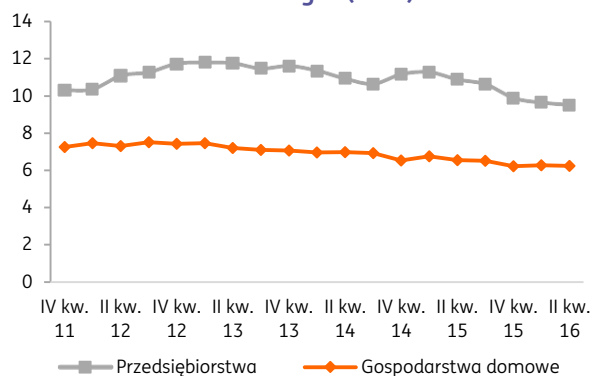
Udział należności z utratą wartości w całości należności od sektora niefinansowego wynosił w maju 2016 roku 7,3% (8,1% w maju 2015 roku). Poprawa jakości portfela dotyczyła przede wszystkim należności przedsiębiorstw. Udział kredytów z rozpoznaną utratą wartości w sektorze przedsiębiorstw zmniejszył się z 11,1% w maju 2015 roku do 9,5% w maju 2016 roku. W segmencie dużych przedsiębiorstw wskaźnik ten zmniejszył się w analizowanym okresie z 9,2% do 7,3%. W segmencie MSP udział „złych” kredytów ukształtował się w maju 2016 roku na poziomie 11,2% wobec 12,6% rok wcześniej.

W omawianym okresie udział należności od gospodarstw domowych z rozpoznaną utratą wartości zmalał - z 6,6% do 6,2%. Udział nieregularnych kredytów mieszkaniowych zmniejszył się do 2,9% (3,3% w maju 2015 roku), podczas gdy udział „złych” kredytów konsumpcyjnych spadł z 12,7% do 12,2%. Obserwowane w I półroczu 2016 roku obniżenie stanu kredytów zagrożonych wynikało, w pewnym stopniu, z wyłączenia z bazy danych SK Banku.

**Zysk brutto² sektora bankowego w okresie
01-05.2016 roku (w mld zł)**



**Udział należności z utratą wartości w sektorze
bankowym (w %)**



Do głównych zmian w wymogach nadzorczych wprowadzonych w I połowie 2016 roku przez Komisję Nadzoru Finansowego należy zaliczyć:

- Wydanie Rekomendacji K dotyczącej zasad prowadzenia przez banki hipoteczne rejestru zabezpieczenia listów zastawnych,
- Wydanie Rekomendacji C dotyczącej zarządzania ryzykiem koncentracji.

² Zysk brutto z działalności kontynuowanej

4. Rynek finansowania zabezpieczonego aktywami

Leasing

I półrocze 2016 roku było kolejnym okresem wzrostu branży leasingowej, której sprzyjała dobra koniunktura gospodarcza i poprawiająca się sytuacja finansowa przedsiębiorstw. Wartość umów zawartych przez firmy leasingowe zwiększyła się w porównaniu do I półrocza 2015 roku o 17,7% i osiągnęła wartość 28,1 mld zł³. Tym samym branża potwierdziła swój status drugiego pod względem wielkości (po kredycie inwestycyjnym) źródła finansowania inwestycji w gospodarce. Łączna wartość aktywnego portfela umów leasingowych w zakresie ruchomości wyniosła w czerwcu 2016 roku 89,4 mld zł (dla porównania wolumen kredytów inwestycyjnych udzielonych przez banki wynosił według stanu na koniec czerwca 2016 roku 107,1 mld zł).

Największy segment rynku (z udziałem 41,2%) stanowiły samochody o masie całkowitej do 3,5 tony. Wartość środków tej kategorii sfinansowanych przez firmy leasingowe wyniosła w I połowie 2016 roku 11,6 mld zł (+32,0% r/r). Łączna wartość samochodów osobowych sfinansowanych przez firmy leasingowe zwiększyła się w porównaniu do I połowy 2015 roku o 31,2%, a pojazdów dostawczych o masie całkowitej do 3,5 tony o 35,1%.

Bardzo wysoką dynamikę wzrostu zanotowało finansowanie transportu ciężkiego. Wyniosło ono 8,9 mld zł (+42,8% r/r). Na rozwój tego segmentu pozytywnie wpływało ożywienie gospodarcze w Europie Zachodniej i związana z tym dobra koniunktura na rynku usług transportowych. Ponadto część przedsiębiorstw wymieniała starszy tabor na pojazdy spełniające normę emisji spalin Euro 6 z uwagi na niższe opłaty drogowe w transporcie międzynarodowym.

Odmierna sytuacja panowała w segmencie maszyn i urządzeń (w tym IT), który zanotował spadek w porównaniu do I połowy ubiegłego roku o 10,9% do poziomu 7,1 mld zł. Było to rezultatem niższej absorpcji środków unijnych i znalazło szczególne odzwierciedlenie w segmencie maszyn rolniczych (spadek o 31,4% r/r) i, w mniejszym stopniu, w ujemnej dynamice finansowania sprzętu budowlanego (-3,5% r/r). Korzystniej kształtowała się sytuacja w segmentach urządzeń dla przemysłu – finansowanie maszyn dla przemysłu spożywczego zwiększyło się o 16,8% r/r. Przed spadkiem obronił się leasing maszyn do produkcji tworzyw sztucznych i obróbki metalu (+1,3% r/r). Ogólnie finansowanie maszyn i urządzeń za pośrednictwem leasingu, w I półroczu 2016 osiągnęło słabe wyniki w porównaniu do tempa wzrostu gospodarczego i poziomu wykorzystania zdolności produkcyjnych przedsiębiorstw. Ożywienie spodziewane jest w II półroczu bieżącego roku, czego symptomem może być wysoka dynamika zaobserwowana w samym czerwcu (+16,2% r/r).

I połowa bieżącego roku przyniosła spadek finansowania nieruchomości – o 51,5% r/r do poziomu 343 mln zł. Liczba zawartych umów pozostała na poziomie zbliżonym do ubiegłego roku, ale znacznie niższa była średnia wartość transakcji.

Faktoring

Obroty firm faktoringowych zrzeszonych w Polskim Związku Faktorów (PZF) wzrosły w I połowie 2016 roku o 21,1% i osiągnęły wartość 73,5 mld zł (60,7 mld zł w I połowie 2015 roku). Najszybciej rosnącym segmentem rynku był faktoring eksportowy ze wzrostem obrotów w ujęciu rocznym o 38,3%. Na rosnącą popularność tego produktu wpływała duża zmienność kursów walut i jednocześnie rosnący eksport. Bardzo wysoką dynamikę zanotował też faktoring krajowy pełny – wzrost w ujęciu rocznym o 30,8%. Świadczy to, że firmy coraz częściej traktują faktoring nie tylko jako źródło finansowania, ale również zabezpieczenie przed niewypłacalnością kontrahentów. Według szacunków PZF łączny poziom finansowania udzielonego klientom przez firmy członkowskie wynosił w połowie 2016 roku ok. 16 – 17 mld zł.

³ Na podstawie danych opublikowanych przez Związek Polskiego Leasingu (ZPL)

5. Rynek kapitałowy

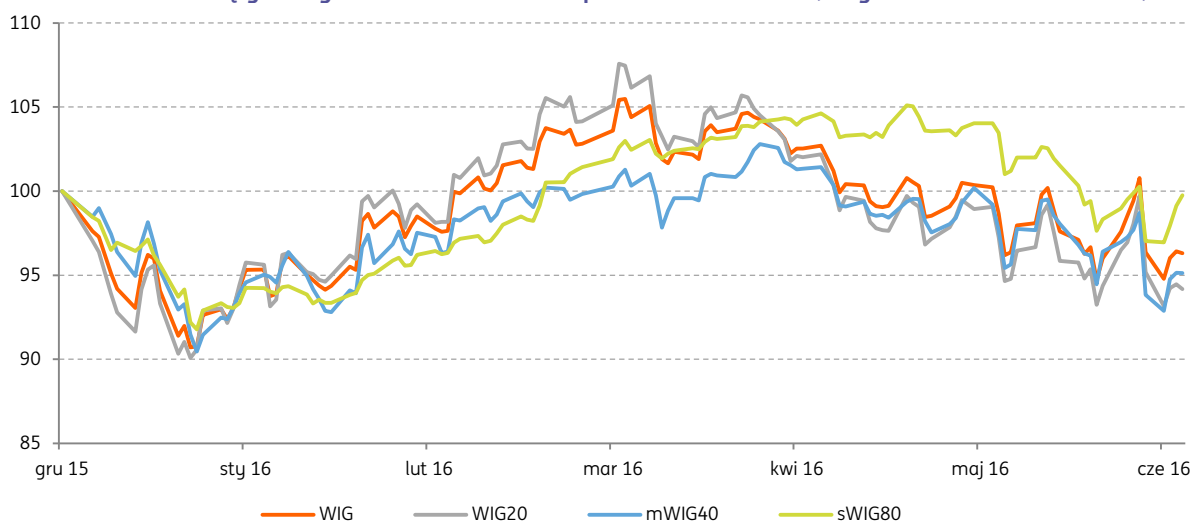
Giełda Papierów Wartościowych

I połowa 2016 roku nie była korzystna dla inwestujących na warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych. Zmienną koniunkturę na giełdzie kształtowały zarówno czynniki wewnętrzne (niepewna sytuacja polityczna; perspektywa ustawy „frankowej”, która mocno wpływa na wycenę banków; niepewność co do dalszych losów OFE), jak i sytuacja na rynkach światowych.

Główne indeksy zakończyły I półrocze br. na poziomie niższym niż na koniec 2015 roku. Indeks szerokiego rynku – WIG stracił w porównaniu do 30 grudnia 2015 roku 3,7%. Jeszcze słabszy był wynik indeksów grupujących spółki o największej kapitalizacji – WIG20 i WIG30, które straciły po 5,8%. Również indeksy mniejszych spółek – sWIG80 i mWIG40 zakończyły I półrocze 2016 roku na minusie. Straciły one odpowiednio -4,9% i -0,3%. Słabe wyniki zanotowały indeksy rynku NewConnect – NCIndex spadł w porównaniu z końcem 2015 roku o 1,1%, a indeks obejmujący najbardziej płynne spółki tego rynku – NCIndex30 zmniejszył swoją wartość o 13,2%.

Wśród indeksów sektorowych najwyższy wzrost w I połowie 2016 roku zanotował WIG-surowce (+7,3%), a w dalszej kolejności uplasowały się WIG-informatyka (+6,4%) oraz WIG-deweloperzy (+6,05%). Największe spadki odnotowały natomiast WIG-budownictwo (-12,9%), WIG-telekomunikacja (-16,3%) oraz WIG-chemia (-25,2%).

Kształtowanie się głównych indeksów GPW w I półroczu 2016 roku (30 grudnia 2015 roku = 100)



Na koniec czerwca 2016 roku na Rynku Głównym GPW były notowane 483 spółki, w tym 53 zagraniczne. Kapitalizacja spółek krajowych wyniosła 496,1 mld zł, czyli była o 4,0% niższa w porównaniu z grudniem 2015 roku. Łączna kapitalizacja spółek krajowych i zagranicznych wyniosła 913,1 mld zł, co oznaczało spadek o 15,7% w stosunku do grudnia 2015 roku. W minionym półroczu miało miejsce 9 debiutów, natomiast 13 spółek zostało wycofanych z obrotu giełdowego.

Na koniec czerwca 2016 roku na rynku alternatywnym NewConnect było notowanych 413 spółek (418 na koniec 2015 roku), a ich łączna kapitalizacja wynosiła 8,9 mld zł. W I półroczu 2016 roku na rynku alternatywnym zadebiutowało 7 spółek (12 w I półroczu 2015 roku).

I półrocze 2016 charakteryzowało się spadkiem obrotów na Głównym Rynku. Wartość obrotów sesyjnych zmniejszyła się o 16,3% w stosunku do analogicznego okresu roku poprzedniego i wyniosła 85,4 mld zł. Wartość całkowitych obrotów (łącznie z transakcjami pakietowymi) spadła o 21,1% do poziomu 89,9 mld zł. Spadły również łączne obroty na alternatywnym rynku akcji NewConnect, które

osiągnęły poziom 0,7 mld zł - o 23,9% mniej niż w I połowie poprzedniego roku.

Wartość emisji notowanych na rynku Catalyst obligacji nieskarbowych wynosiła 75,5 mld zł wobec 69,5 mld zł na koniec 2015 roku. Wzrosła także wartość obrotów tymi instrumentami – w I połowie 2016 roku wyniosły one 1,8 mld zł, czyli były o 52,7% wyższe niż rok wcześniej.

Wolumen obrotu kontraktami na indeksy w I połowie 2016 roku wzrósł o 16,1% w stosunku do wartości zanotowanej w ciągu pierwszych sześciu miesięcy ubiegłego roku.

Fundusze inwestycyjne

Na koniec czerwca 2016 roku aktywa funduszy inwestycyjnych wyniosły 261,6 mld zł, o 9,1 mld zł (+3,6%) więcej niż na koniec 2015 roku. Wzrost w całości wynikał z przyrostu środków zgromadzonych w funduszach aktywów niepublicznych (+10,1 mld zł do poziomu 108,2 mld zł). Są to w głównej mierze fundusze dedykowane określonej grupie inwestorów, tworzone na prywatne potrzeby zamożnych osób fizycznych lub przedsiębiorstw. Ich udział w całości rynku wynosił na koniec czerwca br. 41,4% (38,8% w grudniu 2015 r.).

Sytuacja na rynku funduszy dostępnych dla szerokiego grona klientów była mniej korzystna. Kształtowała ją mocno zmienna koniunktura na polskim i zagranicznych rynkach finansowych. Aktywa tych funduszy zmniejszyły się w stosunku do końca 2015 roku o 1,0 mld zł i wyniosły na koniec czerwca 2016 roku 153,4 mld zł. Słaba koniunktura na krajowej i zagranicznych giełdach spowodowała, że najmocniej ucierpiały fundusze akcji. Środki w nich zgromadzone zmniejszyły się w ciągu sześciu miesięcy o 3,4 mld zł do 26,2 mld zł. Spadek zanotowały również fundusze mieszane (o 1,7 mld zł do poziomu 30,6 mld zł). Warto zauważyć, że znaczną część portfeli akcyjnych w tych rozwiązaniach stanowią akcje notowane na GPW.

Wysoka zmienność utrzymująca się na rynkach finansowych sprawiła, że rosnącą popularnością cieszyły się wśród inwestorów rozwiązania o niższym profilu ryzyka. Aktywa funduszy gotówkowych i pieniężnych zwiększyły się w I półroczu br. o 1 mld zł (do poziomu 30,6 mld zł). Podobny wzrost zanotowały absolutnej stopy zwrotu (o 0,9 mld zł do poziomu 13,1 mld zł). Fundusze z wyżej wymienionych grup stanowiły, w warunkach niskich stóp procentowych, atrakcyjną alternatywę dla depozytów bankowych.

Relatywnie niską dynamiką cechowały się aktywa funduszy dłużnych – wzrost o 0,5 mld zł, czyli o 1,2%. Jednak z aktywami na poziomie 41,6 mld zł w czerwcu 2016 roku jest to wciąż największy segment wśród funduszy skierowanych do szerokiego grona klientów.

Najwyższą dynamiką zanotowały w I połowie 2016 roku aktywa funduszy surowcowych. Pomagała im doskonała koniunktura na rynku metali szlachetnych. W efekcie ich aktywa zwiększyły się w stosunku do końca 2015 roku o 0,5 mld zł do 0,9 mld zł (+104,7%). Jest to jednak wciąż segment niszowy, a wysoka dynamika wzrostu wynikała z niskiej bazy.

Otwarte Fundusze Emerytalne

Zmiany zasad funkcjonowania OFE znalazły głębokie odzwierciedlenie w polityce inwestycyjnej tych instytucji. Według stanu na koniec czerwca 2016 roku 81,8% ich aktywów stanowiły akcje emitentów krajowych i zagranicznych. Nienajlepsza koniunktura na rynkach finansowych miała negatywny wpływ na wartość środków zgromadzonych w funduszach emerytalnych. W czerwcu 2016 roku aktywa OFE wynosiły 134,9 mld zł, czyli o 5,6 mld zł (-4,0%) mniej niż na koniec 2015 roku. Spadek aktywów dodatkowo pogłębił ujemny bilans wpłat i wypłat. W I połowie 2016 roku do OFE z ZUS trafiło tylko 1,5 mld zł, natomiast transfery do ZUS w ramach tzw. „suwaka” wyniosły 1,7 mld zł.

6. Czynniki makroekonomiczne, które będą mieć wpływ na działalność ING Banku Śląskiego S.A. w II półroczu 2016 roku

Głównym czynnikiem makroekonomicznym, wpływającym na sytuację Banku w najbliższym półroczu, będzie podwyższona niepewność na rynkach finansowych, dotycząca perspektyw ekonomicznych i politycznych Unii Europejskiej. Zdaniem ekonomistów ING, jeszcze przez długi czas nie będzie wiadomo, jak będą wyglądać przyszłe stosunki między Wielką Brytanią a Wspólnotą Europejską, ani jaki będzie harmonogram ich negocjacji i wprowadzania. W październiku odbędzie się powtórka drugiej tury wyborów prezydenckich w Austrii. W tym samym miesiącu odbędzie się we Włoszech referendum w sprawie zmian w konstytucji. Przegrana urzędującego premiera Matteo Renziego oznaczałaby destabilizację polityczną Włoch i zahamowanie reform ekonomicznych. Czynniki te będą sprzyjać wzrostowi zmienności na rynkach finansowych oraz ucieczce od ryzyka, co stanowi negatywne środowisko dla złotówki i polskich obligacji.

Ważnym czynnikiem będzie też polityka pieniężna w Stanach Zjednoczonych. Relatywnie szybki wzrost gospodarczy oraz korzystna sytuacja na rynku pracy wywierają presję inflacyjną. W kwietniu, FOMC (Komitet Otwartego Rynku Rezerwy Federalnej) sygnalizował potrzebę kolejnej podwyżki stóp procentowych, ale decyzja w tej sprawie została odłożona na bliżej nieokreśloną przyszłość m.in. z uwagi na niepewność związaną z referendum w sprawie Brexitu. Tym niemniej, w przypadku utrzymania się presji inflacyjnej w USA mogą pojawić się oczekiwania na szybsze zacieśnienie polityki pieniężnej. Będzie to kolejny czynnik sprzyjający osłabieniu się złotego oraz wzrostowi rentowności polskich obligacji.

Ekonomiści ING prognozują, że polska gospodarka, po okresie spowolnienia dynamiki w I połowie 2016 roku przejdzie do fazy stabilnego wzrostu, ok. 3,5% PKB. Będzie temu sprzyjać korzystna sytuacja na rynku pracy, w szczególności spadek bezrobocia. Program 500+ będzie zaś prowadził do wzrostu siły nabywczej gospodarstw domowych, co powinno sprzyjać wysokiej dynamice konsumpcji. Czynnikiem ryzyka jest natomiast ryzyko wzrostu deficytu sektora finansów publicznych, z powodu ekspansywnej polityki fiskalnej przy niepewnych i potencjalnie niewystarczających efektach zacieśnienia systemu podatkowego.

Ceny dóbr konsumpcyjnych w II połowie 2016 roku będą stopniowo wzrastać w ujęciu miesięcznym. Zdaniem ekonomistów ING, pod koniec roku inflacja CPI osiągnie poziom 0% r/r, co będzie oznaczać zakończenie trwającego od połowy 2014 roku okresu deflacji w Polsce. Wiele wskazuje jednak na to, że w horyzoncie 2018 roku, inflacja będzie utrzymywać się na niskim poziomie, poniżej celu RPP. Oznacza to, że także stopy procentowe pozostaną niskie, co może zniechęcać klientów detalicznych do utrzymywania depozytów. Alternatywne sposoby oszczędzania również nie oferują jednak atrakcyjnej stopy zwrotu, ze względu na utrzymującą się niepewność na rynkach finansowych oraz pogarszające się perspektywy wzrostu gospodarczego w państwach rozwijających się i strefie euro.

Gospodarka Polski w latach 2008-2017										
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016P	2017P
Przyrost PKB (%)	3,9	2,6	3,7	5,0	1,6	1,3	3,3	3,6	3,3	3,3
Dług sektora <i>general government</i> wg metodologii UE (% PKB)	46,6	49,8	53,6	54,8	54,4	55,7	50,1	51,3	52,1	53,1
Podaż pieniądza M3 (w mld zł)	666	720	784	882	921	979	1 059	1 138	1 250	1 344
Przyrost produkcji sprzedanej przemysłu (%)	3,9	-3,6	11,1	7,2	1,4	2,3	3,5	4,4	4,4	4,0
Inflacja (CPI) średnia w roku (%)	4,2	3,5	2,6	4,3	3,7	0,9	0,0	-0,9	-0,5	1,5
Stopa bezrobocia (%)	9,5	12,1	12,4	12,5	13,4	13,4	11,5	9,8	8,9	8,2
Kurs PLN/USD (koniec roku)	2,94	2,85	2,96	3,42	3,10	3,01	3,51	3,90	3,95	3,54
Kurs PLN/EUR (koniec roku)	4,11	4,11	3,96	4,42	4,09	4,15	4,26	4,26	4,35	4,25
WIBOR 3M (koniec roku)	5,80	4,00	3,95	4,99	4,11	3,0	2,50	1,7	1,7	1,7

II. Główne osiągnięcia grupy kapitałowej ING Banku Śląskiego S.A. w I półroczu 2016 roku

1. Wzrost liczby klientów

W I półroczu 2016 roku liczba klientów ING Banku Śląskiego S.A. wzrosła o 136 tys. (3,4%) do poziomu 4 194 tys. Baza klientów Banku dzieliła się na następujące segmenty działalności:

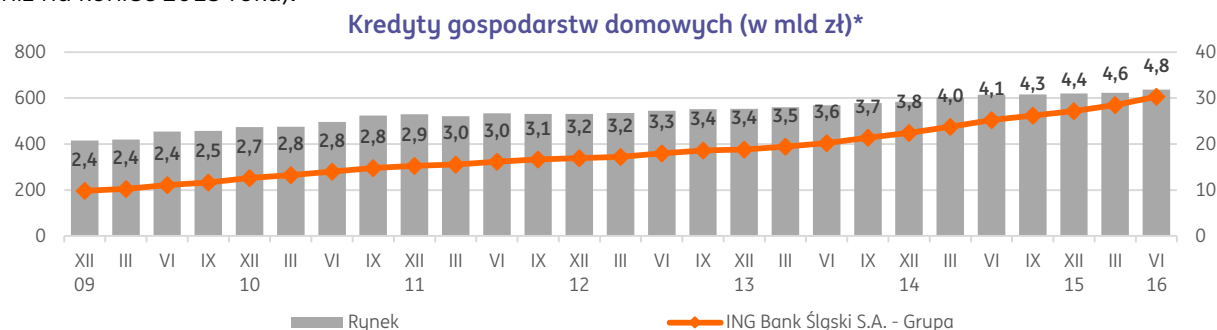
- 4 149 tys. klientów detalicznych, w tym:
 - 3 835 tys. klientów indywidualnych (przyrost w ciągu I półroczu 2015 roku o 123 tys.)
 - 314 tys. przedsiębiorców (przyrost w ciągu I półroczu 2015 roku o 10 tys.)
- 46 tys. klientów korporacyjnych (średnich i dużych firm oraz grup kapitałowych)

Stale rosnąca liczba klientów ING Banku Śląskiego S.A. (zarówno osób prywatnych jak i firm) jest efektem działań podejmowanych w zakresie umocnienia długoterminowych relacji z klientami. Relacje te bazują na godnej zaufania marce Banku, przejrzystej ofercie produktowej, która jest dostosowywana do zmieniających się w czasie preferencji klientów oraz na stale rozwijanym, nowoczesnym systemie dystrybucji i obsługi.

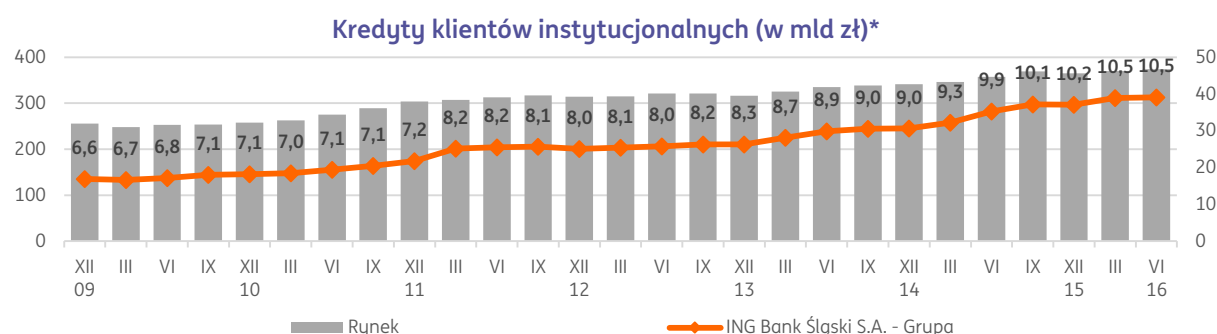
2. Poprawa pozycji na rynku kredytowym

Na koniec czerwca 2016 roku wartość kredytów i innych należności netto udzielonych klientom⁴ wynosiła ponad 74 mld zł. W ciągu I połowy 2016 roku wzrosła o ponad 8% (5,7 mld zł), natomiast w stosunku rocznym o ponad 15% (blisko 10 mld zł).

Szacuje się, że Grupa Kapitałowa dysponowała 6,9 – procentowym udziałem w łącznej wartości kredytów udzielonych klientom w ramach sektora banków komercyjnych⁵ (czyli o 0,3 p.p. wyższym niż na koniec 2015 roku).



* Liczby informują o udziałach Grupy ING Banku Śląskiego S.A. w rynku banków komercyjnych



* Liczby informują o udziałach Grupy ING Banku Śląskiego S.A. w rynku banków komercyjnych

⁴ Kwota obejmuje kredyty i inne należności netto z wyłączeniem euroobligacji oraz należności od klientów z tytułu transakcji z przyrzeczeniem odkupu.

⁵ Sektor bankowy w rozumieniu banków komercyjnych, zgodnie z danymi publikowanymi przez NBP w pliku *Należności i zobowiązania banków*

Zmiany w saldach poszczególnych kategorii należności kredytowych przedstawia poniższa tabela:

Kredyty i inne należności udzielone klientom Grupy Kapitałowej ING Banku Śląskiego S.A. (w mln zł)

	30.06.2016	31.12.2015	30.06.2015	Zmiana w I półroczu 2016		Zmiana rok do roku	
	w mln zł	w mln zł	w mln zł	w mln zł	w %	w mln zł	w %
Należności kredytowe gospodarstw domowych, w tym:	30 550,6	27 276,6	25 156,8	3 274,0	12,0%	5 393,8	21,4%
Kredyty i pożyczki	29 770,8	26 620,2	24 598,4	3 150,6	11,8%	5 172,4	21,0%
Należności leasingowe	731,0	600,4	498,7	130,6	21,8%	232,3	46,6%
Należności faktoringowe	48,8	56,0	59,7	-7,2	-12,9%	-10,9	-18,3%
Należności kredytowe klientów instytucjonalnych ⁶ , w tym:	43 849,0	41 404,9	39 259,6	2 444,1	5,9%	4 589,4	11,7%
Kredyty i pożyczki	32 562,8	30 552,9	29 466,5	2 009,9	6,6%	3 096,3	10,5%
- Podmioty gospodarcze	28 266,4	26 048,7	24 851,8	2 217,7	8,5%	3 414,6	13,7%
- Podmioty finansowe (inne niż banki)	1 865,5	1 935,5	2 069,3	-70,0	-3,6%	-203,8	-9,8%
- Podmioty sektora instytucji rządowych i samorządowych	2 430,9	2 568,7	2 545,4	-137,8	-5,4%	-114,5	-4,5%
Dłużne papiery wartościowe ⁷	2 526,0	3 055,5	2 783,1	-529,5	-17,3%	-257,1	-9,2%
Należności leasingowe	4 713,1	4 282,3	4 112,9	430,8	10,1%	600,2	14,6%
Należności faktoringowe	3 978,7	3 333,7	2 762,7	645,0	19,3%	1 216,0	44,0%
Pozostałe należności	68,4	180,5	134,4	-112,1	-62,1%	-66,0	-49,1%
Razem należności kredytowe netto	74 399,6	68 681,5	64 416,4	5 718,1	8,3%	9 983,2	15,5%
- Euroobligacje	3 909,0	3 838,1	3 710,8	70,9	1,8%	198,2	5,3%
Razem kredyty i inne należności udzielone klientom netto	78 308,6	72 519,6	68 127,2	5 789,0	8,0%	10 181,4	14,9%

3. Wzmocnienie pozycji na rynku depozytów

Na koniec I połowy 2016 roku wartość środków zdeponowanych przez klientów na rachunkach Banku wyniosła ponad 93 mld zł. W trakcie pierwszych sześciu miesięcy 2016 roku suma ta wzrosła o ponad 6% (5,7 mld zł), natomiast w ujęciu rocznym o prawie 16% (13 mld zł).

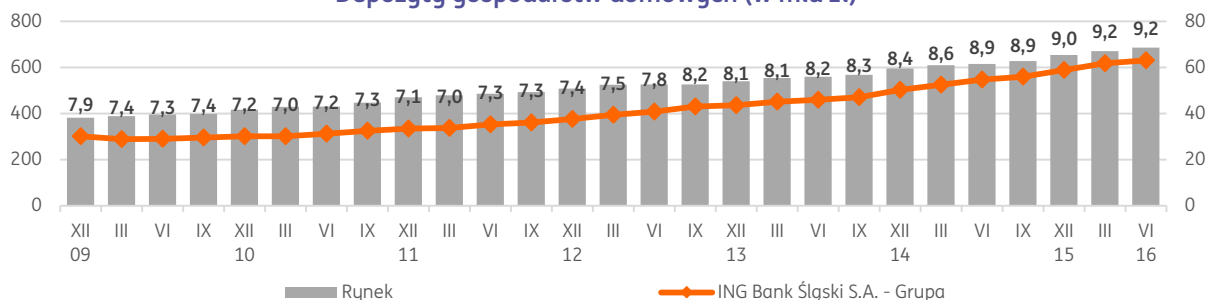
Na koniec I półrocza 2016 roku Bank posiadał 8,8% ogólnej wartości depozytów zdeponowanych w sektorze banków komercyjnych⁸, co oznacza, że był czwartym co do wielkości bankiem depozytowym w Polsce.

⁶ Z wyłączeniem należności od klientów z tytułu transakcji z przyrzeczeniem odkupu.

⁷ Z wyłączeniem euroobligacji.

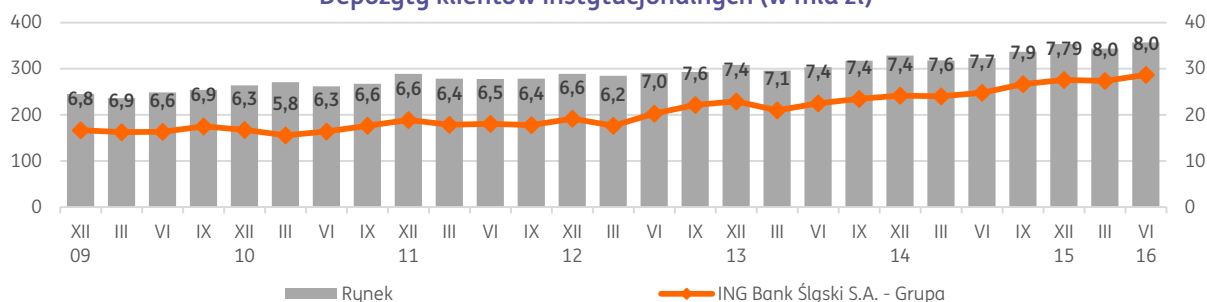
⁸ Sektor bankowy rozumiany jako sektor banków komercyjnych, zgodnie z danymi publikowanymi przez NBP w pliku *Należności i zobowiązania banków*

Depozyty gospodarstw domowych (w mld zł)*



* Liczby informują o udziałach Grupy ING Banku Śląskiego S.A. w rynku banków komercyjnych

Depozyty klientów instytucjonalnych (w mld zł)*



* Liczby informują o udziałach Grupy ING Banku Śląskiego S.A. w rynku banków komercyjnych

Zmiany w saldach poszczególnych kategorii zobowiązań wobec klientów przedstawia poniższa tabela:

Zobowiązania wobec klientów Grupy Kapitałowej ING Banku Śląskiego S.A. (w mln zł)							
	30.06.2016 w mln zł	31.12.2015 w mln zł	30.06.2015 w mln zł	Zmiana w I półroczu 2016 w mln zł w %		Zmiana rok do roku w mln zł w %	
Zobowiązania wobec gospodarstw domowych, w tym:	63 074,2	58 976,4	54 780,3	4 097,8	6,9%	8 293,9	15,1%
Depozyty	63 008,8	58 896,2	54 687,9	4 112,6	7,0%	8 320,9	15,2%
Pozostałe zobowiązania	65,4	80,2	92,4	-14,8	-18,5%	-27,0	-29,2%
Zobowiązania wobec klientów instytucjonalnych ⁹ , w tym:	30 409,1	28 842,1	25 970,3	1 567,0	5,4%	4 438,8	17,1%
Depozyty	28 719,3	27 567,5	24 817,7	1 151,8	4,2%	3 901,6	15,7%
- Podmioty gospodarcze	23 805,9	23 594,2	21 154,3	211,7	0,9%	2 651,6	12,5%
Podmioty finansowe (inne niż banki)	2 661,1	2 353,8	1 957,9	307,3	13,1%	703,2	35,9%
- Podmioty sektora instytucji rządowych i samorządowych	2 252,3	1 619,5	1 705,5	632,8	39,1%	546,8	32,1%
Pozostałe zobowiązania	1 689,8	1 274,6	1 152,6	415,2	32,6%	537,2	46,6%
Razem zobowiązania wobec klientów	93 483,3	87 818,5	80 750,6	5 664,8	6,5%	12 732,7	15,8%

4. Nagrody i wyróżnienia

Pierwsze półroczu 2016 roku przyniosło dla ING Banku Śląskiego S.A. liczne nagrody i wyróżnienia, m.in.:

Za atrakcyjność oferty produktowej i jakość obsługi klientów:

- Nagroda główna oraz tytuł „Gwiazda Bankowości”, przyznane za całokształt działalności w 2015 roku, w rankingu przygotowanym przez Dziennika Gazeta Prawna oraz PWC.

⁹ Z wyłączeniem zobowiązań wobec klientów z tytułu transakcji z przyrzeczeniem odkupu.

- I miejsce w rankingu „Najlepszy Bank 2016”, w konkursie przygotowanym przez Gazetę Bankową.
- Nagroda „Złoty Bell”, dla aplikacji mobilnych ING Banku Śląskiego, w kategorii „Mobilny Bank Roku 2015”, przyznana podczas Gali Mobility Trends.
- II drugie miejsce w rankingu kredytów hipotecznych, przygotowanym przez portal TotalMoney.pl.
- I miejsce w rankingu rachunków maklerskich, przygotowanym przez Puls Biznesu.
- I miejsce w rankingu rachunków dla dużych firm, przygotowanym przez portal TotalMoney.pl.
- I nagroda w kategorii „Kredyt dla firmy”, w rankingu „Portfel Roku Tygodnika Wprost”, za usługę finansowanie dostawców.
- II miejsce w kategorii „Największy wolumen i największa wartość transakcji OTC rozliczonych w KDPW_CCP w 2015 roku”.
- Tytuł „Złoty Bank”, przyznany przez Puls Biznesu oraz portal Bankier.pl za najwyższą jakość obsługi.
- „Gwiazda Jakości Obsługi 2016”, w kategorii „Banki”, w IX edycji Polskiego Programu Jakości Obsługi.
- I miejsce w rankingu „Instytucja Roku 2015” w kategorii „Najlepsza jakość obsługi w placówce” oraz II miejsce w kategorii „Najlepsza jakość obsługi w kanałach zdalnych”, na podstawie badania ekspertów portalu mojebankowanie.pl.

Za działania marketingowe:

- Nagroda zespołowa dla Departamentu Komunikacji Marketingowej, za wyjątkowe i efektywne działania marketingowe, przyznana podczas Marketing Summit 2016.
- I miejsce w konkursie „Lamparty”, wyróżniającym najlepsze kreacje marek bankowych.
- Trzy brązowe miecze KTR, w konkursie na najlepsze i najciekawsze prace budujące krajobraz komunikacji i marketingu w Polsce.
- „Złoty Bankier”, za najlepszy bank w mediach społecznościowych.

Za sposób funkcjonowania w otoczeniu i umiejętność skutecznego łączenia odpowiedzialności społecznej z biznesowymi wartościami:

- „Srebrny Listek CSR”, przyznany przez tygodnik POLITYKA.
- Międzynarodowy znak „Top Employers”, przyznany po raz siódmy przez Top Employers Institute.
- Certyfikat „Zielone Biuro”, dla biur centrali banku przy ul. Sokolskiej 34 i ul. Chorzowskiej 50 w Katowicach.
- „Szpalty Roku 2016” dla publikacji ING Banku Śląskiego: POMARAŃCZOWY KOD — strategia implementacji zachowań ING Banku Śląskiego oraz RAPORT CSR ING Banku Śląskiego (Złote Szpalty); BAŚKA — magazyn dla pracowników ING Banku Śląskiego (Srebrne Szpalty) oraz RAPORT CSR ING Banku Śląskiego (wyróżnienie w kategorii Publikacja jednorazowa)

Wysoko oceniono kadre zarządzającą ING Banku Śląskiego S.A.:

- Tytuł „Bankowiec Roku”, przyznany przez miesięcznik Forbes Małgorzacie Kołakowskiej, Prezes ING Banku Śląskiego (do 31 marca 2016 roku).
- Tytuł „Wizjoner Rynku Bankowego 2015 roku”, przyznany podczas konferencji Horyzonty Bankowości Małgorzacie Kołakowskiej, Prezes ING Banku Śląskiego (do 31 marca 2016 roku).

Więcej informacji o nagrodach i wyróżnieniach znajduje się na stronie internetowej Banku w sekcji O nas.

III. Działalność ING Banku Śląskiego S.A. w I półroczu 2016 roku

1. Bankowość detaliczna

Zmiany w ofercie produktów i zasadach obsługi klientów

Oszczędności, inwestycje, rachunki

Celem ING Banku Śląskiego S.A. jest utrzymanie silnej pozycji na rynku bankowości detalicznej. Kluczem do jego realizacji jest szeroka, klarowna oferta produktowa oraz doskonalenie komunikacji marketingowej oraz operacyjnej z klientami. Ponadto, ważną rolę odgrywa nieustanne upraszczanie i automatyzowanie procesów oraz zwiększanie znaczenia bankowości internetowej i mobilnej, które m.in. pozwala na stabilizację portfela oszczędności i inwestycji zdeponowanych przez klientów w banku.

W I połowie 2016 roku główne działania koncentrowane były na:

- przebudowie oferty inwestycyjnej skierowanej do klientów indywidualnych,
- kontynuacji działań o charakterze retencyjnym oraz stabilizującym portfel (wolumen) depozytów detalicznych, ze szczególnym uwzględnieniem portfela depozytów o charakterze długoterminowym,
- kreowaniu, wdrażaniu oraz doskonaleniu działań w zakresie komunikacji marketingowej mających na celu (1) wspieranie sprzedaży produktów inwestycyjnych, ze szczególnym uwzględnieniem ING Konta Fundusowego SFIO i ING BSK Funduszy Indeksowych SFIO oraz (2) promowanie regularnego oszczędzania i inwestowania m.in. poprzez zachęcanie klientów do zakładania Dyspozycji Regularnego Inwestowania (DRI),
- włączeniu domu maklerskiego ING Securities w struktury Banku.

W styczniu 2016 roku ING Bank Śląski S.A. uzyskał zezwolenie KNF na prowadzenie działalności maklerskiej w pełnym zakresie. Natomiast w czerwcu 2016 roku nastąpiło połączenie Biura Maklerskiego Banku z ING Securities, w wyniku którego powstał nowy pion - Biuro Maklerskie ING Banku Śląskiego, które oferuje pełny wachlarz usług z zakresu rynku kapitałowego. Wszystkie produkty maklerskie zostały ujednolicone, uproszczone i dostosowane do standardów bankowych. Potwierdzeniem sukcesu samego procesu integracji ING Securities i BM Banku, jest fakt, iż ten skomplikowany i wielowątkowy proces przebiegł bez jakichkolwiek zakłóceń czy perturbacji z punktu widzenia Klientów i oferowanego im serwisu maklerskiego. W tym samym czasie Bank otrzymał 1. miejsce w Rankingu gazety „Puls Biznesu” dla najlepszego konta maklerskiego w 2016 roku.

W styczniu 2016 roku do oferty produktowej Banku przeznaczonej dla klienta indywidualnego dołączony został także nowy produkt inwestycyjny ING BSK Fundusze Indeksowe SFIO. ING BSK Fundusze Indeksowe SFIO to fundusz parasolowy z wydzielonymi 3 subfunduszami. Jest to rozwiązanie inwestycyjne skierowane do klientów poszukujących dywersyfikacji portfela inwestycyjnego.

W kwietniu 2016 roku wprowadzono również promocję „100 zł za otwarcie dyspozycji regularnego inwestowania” zachęcającą nowych klientów do rozpoczęcia systematycznego inwestowania. Akcja promocyjna spotkała się z dużym zainteresowaniem klientów, którzy na koniec czerwca 2016 roku otworzyli ponad 28 tys. dyspozycji.

Bank usprawnił również procesy operacyjne dotyczące obsługi funduszy inwestycyjnych. Klienci indywidualni zyskali pełną obsługę zleceń fundusзовych w nowym serwisie transakcyjnym - Moje ING, a także możliwość zawierania tzw. „umowy pośrednictwa” pozwalającej na korzystanie z serwisu Moje ING umożliwiającej składanie zleceń dotyczących funduszy inwestycyjnych za pośrednictwem Banku.

W trosce o utrzymanie konkurencyjności podstawowego produktu depozytowego, tj. Otwartego Konta Oszczędnościowego, w I półroczu 2016 roku Bank kontynuował oferowanie okresowych, promocyjnych warunków dla nowych środków w ramach oferty specjalnej, tj. *Bonus na start* oraz *OKO Bonus* poprzez kolejne ich edycje. Polegają one na oferowaniu podwyższonego oprocentowania nowym klientom lub dla nowych środków w określonym czasie.

W styczniu i lutym 2016 roku kontynuowana była kampania reklamowa depozytów (od 15.11.2015 r. do 21.02.2016 roku). Kampania „Kto wie, jak oszczędzać – ten ma” adresowana była zarówno do nowych klientów jak i klientów już oszczędzających z Bankiem. Wspierana była przez spoty transmitowane w telewizji oraz internecie.

W I półroczu 2016 roku przeprowadzono również 11 subskrypcji produktu strukturyzowanego *Inwestycyjna Lokata Terminowa* (ILT) na łączną kwotę ok. 472 mln zł. ILT to nowoczesna forma oszczędzania pieniędzy. Gwarantuje ochronę kapitału, dając przy tym szansę na zyski wyższe niż odsetki z tradycyjnych lokat.

W zakresie oferty rachunków bieżących w I półroczu 2016 roku ING Bank Śląski S.A. zmienił zasady korzystania z bankomatów oraz sposób rozliczania transakcji zagranicznych. Zmiany w Tabeli Opłat i Prowizji dla osób fizycznych obowiązują od 29 stycznia 2016 roku, a w Tabeli Opłat i Prowizji dla Przedsiębiorców od 1 lutego 2016 roku. Dodatkowo bank wprowadził nową usługę – możliwość sprawdzania salda swojego konta w bankomatach sieci Planet Cash i w pozostałych bankomatach w kraju (innych niż ING Banku Śląskiego lub sieci Planet Cash).

Dodatkowo w marcu 2016 roku ING Bank Śląski S.A. podpisał list intencyjny dotyczący możliwości składania wniosków „Rodzina 500 plus” za pośrednictwem bankowości elektronicznej. ING był jednym z 18 banków, które przyłączyło się do programu. Od 1 kwietnia 2016 roku rodzic lub opiekun za pomocą serwisu internetowego banku mógł złożyć wniosek świadczenie „Rodzina 500 plus”. Rolą banku w tym procesie było udostępnienie i wysłanie wniosku do Organu prowadzącego w gminie.

Produkty kredytowe

W pierwszym półroczu 2016 roku Bank silnie rozwinął również ofertę kredytową, co było elementem realizacji strategii zakładającej stały i zbilansowany wzrost zaangażowania po stronie produktów kredytowych. Czynnikiem wspierającym była m.in. kampania medialna *Pieniądze trzeba oddać, ale to co zyskasz to Twoje* promująca pożyczki dla klientów indywidualnych. Była to kontynuacja przekazu, z którym Bank docierał do klientów w zeszłym roku. W ramach kampanii podkreślano, że klient może otrzymać pożyczkę w czasie 1 wizyty w oddziale. Ponadto, klient ma wiele możliwości złożenia wniosku – w oddziale, w systemie bankowości internetowej (ING BankOnLine lub Moje ING) oraz za pośrednictwem Contact Center. Kampania promocyjna trwała od 28 lutego do 24 maja 2016.

W pierwszym półroczu 2016 roku odbyły się 2 edycje promocji „Połącz raty i zyskaj”. Każdy klient, który w ramach pożyczki pieniężnej skonsolidował zobowiązania z innych banków mógł zyskać nawet 200 zł.

Interesującym rozwiązaniem odzwierciedlającym nie tylko zaangażowanie w rozwój oferty kredytowej, ale również podkreślającym stałe upraszczanie oferty produktowej ING Banku Śląskiego S.A. było udostępnienie z początkiem roku funkcjonalności umożliwiającej kredytowanie prowizji (dla pożyczki gotówkowej). Klienci mają do wyboru wariant, oprócz płatności prowizji z własnych środków, pozwalający na doliczenie prowizji do kwoty pożyczki i spłacanie jej łącznie z pożyczką w miesięcznych ratach.

Dodatkowo począwszy od maja 2016 roku również dokumenty kredytowe (umowa) dla pożyczki gotówkowej są prezentowane Klientowi w nowej szacie graficznej oraz zostały uproszczone pod względem językowym. W maju udostępniono także nowy proces umożliwiający zabezpieczenie pożyczki pieniężnej w trakcie jej trwania (skorzystanie z oferty ubezpieczeniowej dla istniejących

pożyczek, dotychczas jeżeli Klient nie zdecydował się na ubezpieczenie w momencie zaciągnięcia pożyczki nie mógł później zmienić swojej decyzji).

W systemie bankowości internetowej Moje ING dla klientów indywidualnych uzupełniono procesy sprzedaży o nowe/dodatkowe funkcjonalności i tym samym obecnie wszystkie procesy (karta kredytowa, limit zadłużenia, pożyczka gotówkowa, w tym z ubezpieczeniem) są dostępne w pełnym zakresie zarówno w procesie pre-approved jak i w procesach inicjowanych przez Klienta

Jednocześnie w styczniu i lutym 2016 roku zostały przeprowadzone dwie oferty specjalne dedykowane przedsiębiorcom. Od 2 lutego 2016 roku została wprowadzona nowa oferta cenowa wszystkich produktów kredytowych dla przedsiębiorców. Wprowadzone zmiany obejmują korzystne warunki cenowe dla klientów posiadających już inne produkty w ING oraz przenoszących swoje zobowiązania z innych banków. Natomiast od 7 marca do 31 maja 2016 roku była prowadzona kampania pożyczki dla przedsiębiorców, w której proponowaliśmy klientom pożyczki z niższymi marżami w dwóch wariantach cenowych – bez prowizji i z prowizją.

Cały czas rozwijana jest także oferta kredytów dostępna w bankowości internetowej. W styczniu 2016 roku została wdrożona oferta kodów rabatowych, które zachęcają do zaciągania kredytów za pośrednictwem bankowości internetowej, a które dają klientowi możliwość otrzymania zwrotu odsetek za pierwszy miesiąc pożyczki i linii kredytowej.

W ramach oferty kredytów hipotecznych od 11 stycznia 2016 do 5 lutego 2016 roku przeprowadzono kolejny raz *Noworoczną Wyrzedaż Kredytów Hipotecznych*, tj. specjalną ofertę z warunkami cenowymi takimi jak w przypadku oferty *Mieszkaj bez kompromisów*, jednak bez limitu wieku kredytobiorcy.

W trakcie I półrocza 2016 roku kontynuowane były kolejne edycje oferty specjalnej *Mieszkaj bez kompromisów*. Klienci mają możliwość dopasowania oferty do swoich potrzeb, ponieważ wprowadzone zostały dwa warianty: „0% prowizji” oraz „Niższa marża”.

Od maja 2016 roku w celu zapewnienia jak najlepszej obsługi Klientów Bank wprowadził rozwiązanie, które umożliwia zdalne złożenie wniosku hipotecznego. Rozmowę handlową oraz złożenie wniosku wraz z przesłaniem dokumentów klienti mogą przeprowadzić poprzez kontakt z doradcą Contact Centre. Natomiast samo podpisanie umowy kredytowej następuje w oddziale.

W zakresie ubezpieczeń w pierwszej połowie 2016 roku działania Banku były skoncentrowane na realizacji procesu zamiany (konwersji) ubezpieczeń grupowych na ubezpieczenia indywidualne. Dotychczas rozpoczęto konwersję ubezpieczeń do produktów hipotecznych, kart debetowych oraz pożyczek gotówkowych.

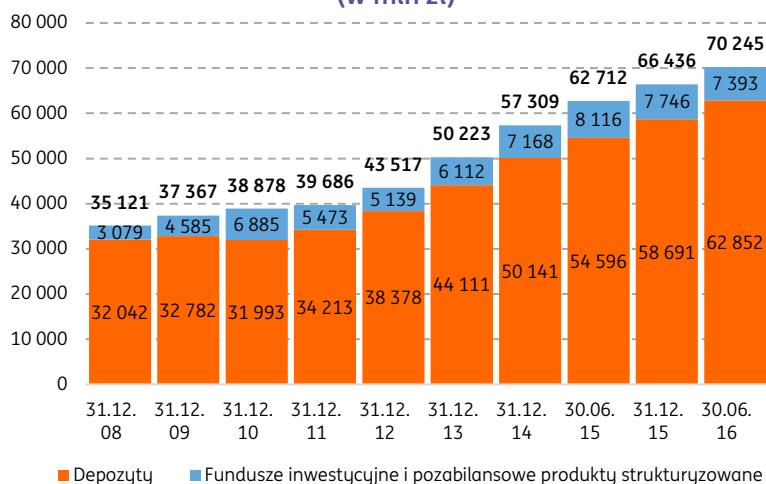
Działalność depozytowa¹⁰

Na dzień 30 czerwca 2016 roku łączna wartość środków powierzonych ING Bankowi Śląskiemu S.A. przez klientów detalicznych wynosiła ponad 70 mld zł, tj. przyrosła o ponad 3,8 mld zł (5,8%) w ciągu pierwszych sześciu miesięcy 2016 roku, oraz o ponad 7,5 mld zł (12%) rok do roku.

Szybszy wzrost bazy depozytowej od wolumenów w sektorze przełożył się na wzrost udziału w rynku depozytów gospodarstw domowych. Na koniec czerwca wynosił on 9,2 %, podczas gdy rok wcześniej 8,9%.

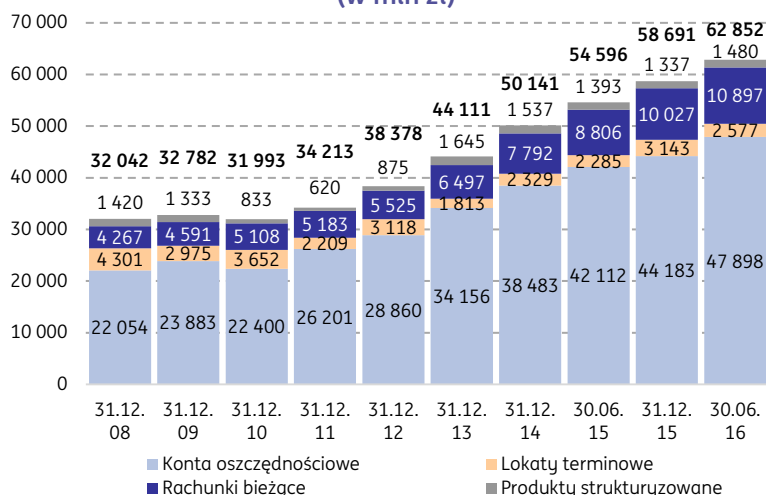
¹⁰ Ze względu na dostępność bardziej szczegółowych informacji produktowych opis na podstawie danych z systemu informacji zarządczej.

Środki powierzone klientów detalicznych (w mln zł)



Zmiana I półrocze 2016		Zmiana rok do roku	
mln PLN	%	mln PLN	%
3 808	5,7%	7 533	12,0%
-353	-4,6%	-723	-8,9%
4 162	7,1%	8 256	15,1%

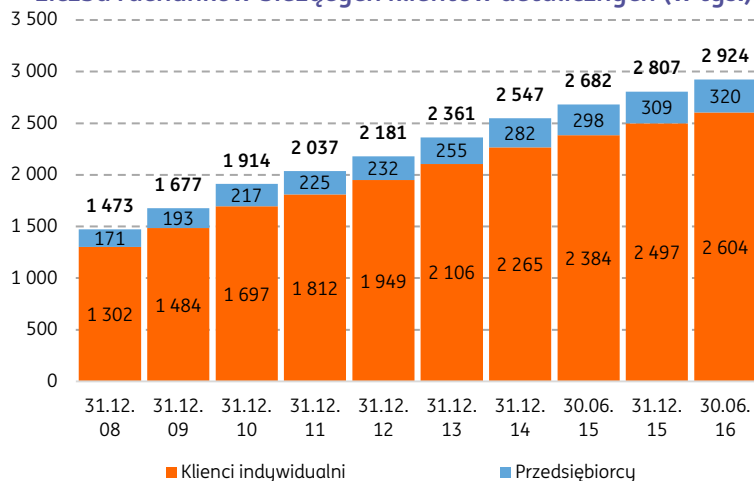
Depozyty klientów detalicznych - struktura produktowa (w mln zł)



Zmiana I półrocze 2016		Zmiana rok do roku	
mln PLN	%	mln PLN	%
4 162	7,1%	8 256	15,1%
143	10,7%	87	6,3%
870	8,7%	2 090	23,7%
-566	-18,0%	293	12,8%
3 715	8,4%	5 786	13,7%

W ciągu I półrocza 2016 roku znacznie zwiększył się w Banku zakres obsługi rozliczeniowej klientów detalicznych. Na koniec czerwca 2016 roku ING Bank Śląski S.A. prowadził 2 924 tys. rachunków oszczędnościowo-rozliczeniowych klientów detalicznych, w przeważającej części (79%) są to konta Direct.

Liczba rachunków bieżących klientów detalicznych (w tys.)

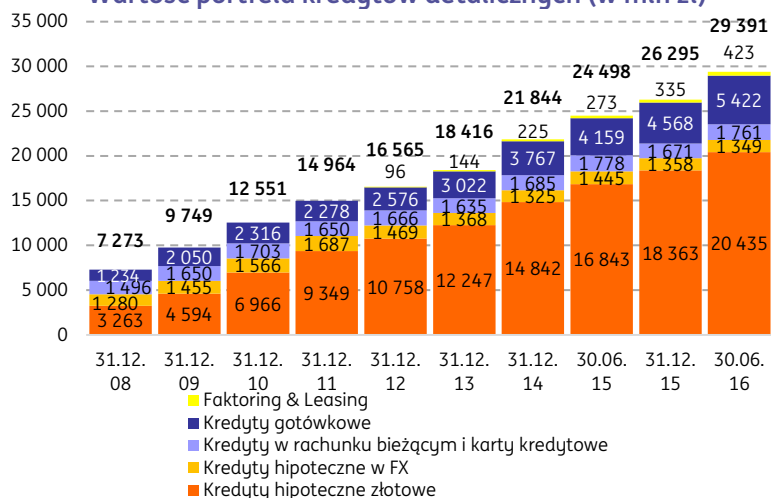


Zmiana I półrocze 2016		Zmiana rok do roku	
tys.	%	tys.	%
117	4,2%	242	9,0%
11	3,5%	23	7,6%
106	4,3%	220	9,2%

Działalność kredytowa¹¹

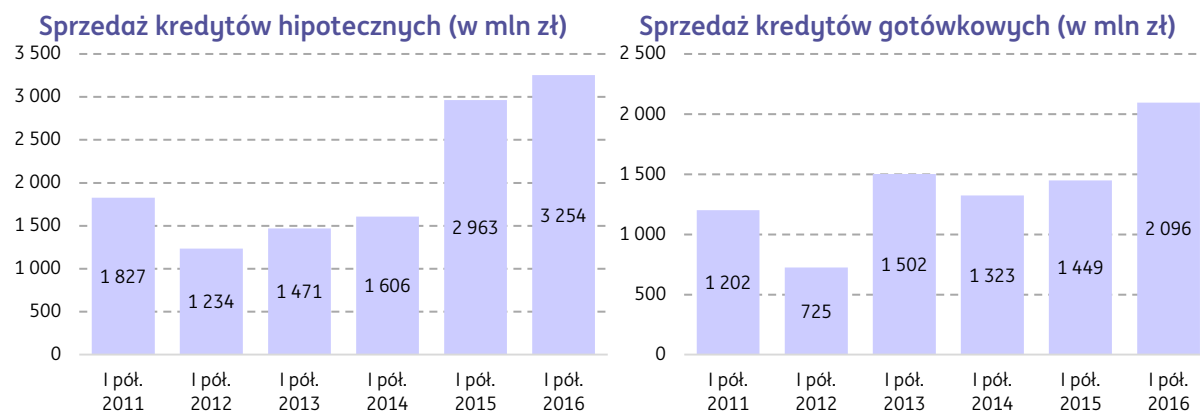
Na koniec czerwca 2016 roku należności kredytowe od klientów detalicznych wyniosły 29,4 mld zł. W ciągu I półrocza 2016 roku zaangażowanie kredytowe Banku w stosunku do tej grupy klientów wzrosło o około 3,1 mld zł, tj. blisko o 12%. Bank zwiększył swój udział w rynku należności kredytowych od gospodarstw domowych do poziomu 4,8% (wobec 4,1% w czerwcu 2015 roku).

Wartość portfela kredytów detalicznych (w mln zł)



Zmiana I półrocze 2016		Zmiana rok do roku	
mln PLN	%	mln PLN	%
3 096	11,8%	4 893	20,0%
88	26,3%	150	55,0%
854	18,7%	1 263	30,4%
90	5,4%	-17	-1,0%
-9	-0,6%	-96	-6,6%
2 072	11,3%	3 592	21,3%

¹¹ Ze względu na dostępność bardziej szczegółowych informacji produktowych opis na podstawie danych z systemu informacji zarządczej.



W I półroczu 2016 roku Bank zwiększył sprzedaż kredytów hipotecznych w porównaniu do I połowy 2015 roku blisko o 300 mln zł, tj. 10%. Zgodnie z danymi publikowanymi przez Związek Banków Polskich w I półroczu 2016 roku ING Bank Śląski S.A. zajmował drugą pozycję na rynku posiadając 15,7% udziału w sprzedaży kredytów mieszkaniowych dla osób prywatnych.

Również rosnące saldo pożyczek gotówkowych jest efektem wzmożonych działań Banku w zakresie oferty oraz sprzedaży. W ciągu I półrocza 2016 roku udzielono około 125 tys. pożyczek na kwotę 2,1 mld zł, co oznacza wzrost sprzedaży o 45% w stosunku do I półrocza 2015 roku.

Karty bankowe

Od lat ING Bank Śląski S.A. jest jednym z najważniejszych wydawców kart płatniczych w Polsce, także w zakresie kart zbliżeniowych. Bank jako pierwszy w Polsce i jako jeden z pierwszych na świecie, wprowadził wypłaty gotówki z bankomatu za pomocą karty zbliżeniowej. Na koniec czerwca 2016 roku ING Bank Śląski posiadał sieć blisko 800 urządzeń zbliżeniowych. Bankomaty zbliżeniowe umożliwiają realizację najszybszych w Polsce (do 20 sekund) wygodnych i bezpiecznych wypłat.

W lutym 2016 roku ING Bank Śląski S.A. wdrożył nowoczesny system obsługi kart debetowych (Visiona), który m.in. wykorzystuje ulepszone standardy bezpieczeństwa i ochrony danych kartowych, a także będzie pozwalał wdrażać nowe produkty i usługi w zakresie płatności.

W czerwcu 2016 roku ING Bank Śląski S.A. udostępnił część bankomatów z komunikatami głosowymi oraz znakami w języku Braille'a. To duże udogodnienie dla osób niewidomych i niedowidzących. ING Bank Śląski S.A. zainstalował w części bankomatów słuchawki, dzięki którym z pomocą instrukcji głosowej klienci niewidomi i niedowidzący mogą wypłacić pieniądze. W zależności od potrzeb mogą wybrać jeden z poziomów głośności. Dodatkowo bankomaty wyposażono w napisy w alfabecie Braille'a, np. „karta” w miejscu czytnika kart, „potwierdzenie” w miejscu wydawanych potwierdzeń. Oprócz transakcji wypłaty, klienci mogą również skorzystać z funkcji zmiany PINu oraz aktywacji karty.

Do końca czerwca 2016 roku ING Bank Śląski S.A. wydał klientom detalicznym 3,0 mln kart płatniczych, w tym 2,4 mln kart zbliżeniowych (łącznie ze Zbliżakiem) – dla porównania w grudniu 2015 roku klienci detaliczni Banku posiadali 2,3 mln tego typu kart.

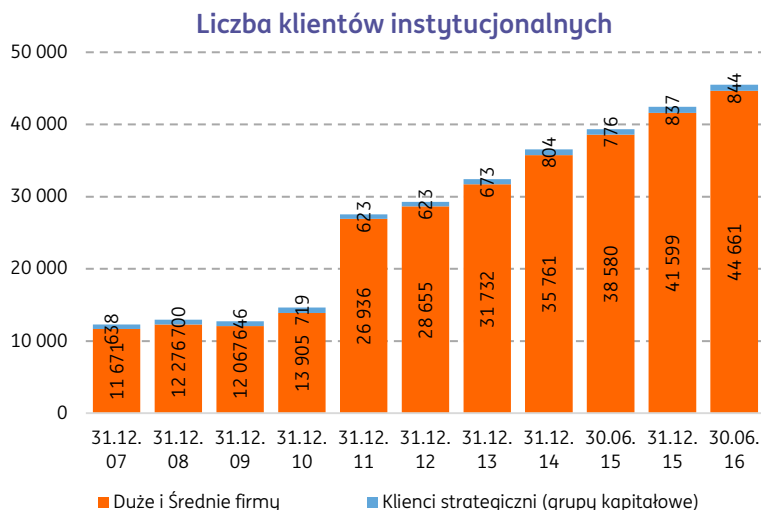
2. Bankowość korporacyjna

Liczba klientów

W czerwcu 2016 roku z usług ING Banku Śląskiego S.A. korzystało 45,4 tys. klientów korporacyjnych, w tym:

- 44,7 tys. średnich i dużych firm oraz
- 768 klientów strategicznych (grup kapitałowych).

W ciągu I półroczu 2016 roku Bank pozyskał 5,4 tys. nowych klientów korporacyjnych, co przyczyniło się do wzrostu liczby obsługiwanych klientów w stosunku do końca 2015 roku o 3,0 tys. firm.



Zakres oferty i wprowadzone modyfikacje

Dla klientów korporacyjnych przy wyborze banku liczy się nie tylko renoma stabilnej, godnej zaufania instytucji, ale również wysoka jakość oferty dopasowanej do specyficznych potrzeb. Ciągłe uatrakcyjnianie oferty, upraszczanie procesów oraz udoskonalanie kanałów obsługi jest nieodłącznym elementem prowadzonej przez Bank działalności.

Rachunki i rozliczenia

ING Bank Śląski S.A. dysponuje bardzo nowoczesną i kompleksową ofertą rozwiązań w zakresie obsługi transakcji gotówkowych firm. Bank kontynuuje rozwój sieci wrzutni elektronicznych, liczącej na koniec I półroczu 2016 roku 135 urządzeń. Systematycznie rośnie liczba klientów korzystających z wrzutni light. Są to urządzenia instalowane w siedzibie klienta, co zapewnia jeszcze większą wygodę i bezpieczeństwo transakcji. Na koniec czerwca 2016 roku było ich 36. Ponadto, ING Bank Śląski udostępnił kolejne wpłatomaty mini i mikro, czyli niewielkie urządzenia instalowane w siedzibie firmy i umożliwiające dokonywanie wpłat w formie otwartej. Wszystkie urządzenia do wpłat gotówkowych są dostępne 24 godziny na dobę, 7 dni w tygodniu, a księgowanie na wskazane rachunki następuje natychmiast po dokonaniu wpłaty (w trybie on-line).

Bank kontynuował udostępnianie kolejnych opłatomatów. Są to specjalne kasy automatyczne, dzięki którym klienci mogą wygodnie, sprawnie i szybko dokonać płatności urzędowych. ING Bank Śląski S.A. do końca czerwca 2016 roku zainstalował na potrzeby klientów korporacyjnych 16 opłatomatów.

Ponadto, po tym jak w lipcu 2015 roku Bank udostępnił możliwość skorzystania z pakietu ING Direct Business za pośrednictwem ING Business Centre, w czerwcu 2016 roku został wdrożony nowy proces zdalnego otwarcia ING Direct Business. Od teraz klienci zainteresowani ofertą mogą samodzielnie otworzyć rachunek korzystając z Wniosku dostępnego na stronie internetowej Banku. Wniosek umożliwia zdalne otwarcie rachunków klientom zarejestrowanym w KRS oraz jednoosobowej działalności gospodarczej. W procesie nie występują dokumenty papierowe. Bank pozyskał zdalnie już ponad 1 000 klientów.

W ramach dalszej digitalizacji procesów biznesowych Bank udostępnił największym klientom instytucjonalnym cyfrowy obieg dokumentacji biznesowej związanej z usługami bankowości transakcyjnej, wraz z wykorzystaniem podpisu elektronicznego. Pozwala to na przyspieszenie wymiany umów i formularzy oraz eliminuje dokumenty papierowe.

Karty

Pod koniec kwietnia 2016 roku zmienił się proces obsługi wniosków o wydanie kart debetowych oraz personalizacji firmowych kart przedpłaconych i kart identyfikacji wpłat indywidualnych dla klientów korporacyjnych. Największą zmianą jest odejście od pobierania podpisu użytkownika karty na Formularzu Dane Osobowe dla Użytkownika Karty. W nowym procesie składając o wydanie karty debetowej w systemie ING Business wystarczy, że klient do wniosku składanego elektronicznie dołączy uzupełniony Uproszczony Formularz Dane Osobowe. W trakcie 2016 roku planowana jest dalsza przebudowa procesu zamawiania kart płatniczych. Docelowy proces zakłada, że dla każdego typu karty klient będzie miał możliwość przekazania danych osobowych bezpośrednio w systemie, bez konieczności załączania dodatkowych dokumentów do wniosku.

W rankingu firmy *TotalMoney* ING Bank Śląski S.A. zajął pierwsze miejsce, wyprzedzając 12 innych banków posiadających ofertę rachunku firmowego. Badanie dotyczyło oferty dla firmy prowadzącej pełną księgowość, generującej przychody w wysokości ok. 12 mln zł rocznie i aktywnie korzystającej z rachunku, czyli robiącej przelewy krajowe i zagraniczne, a także korzystającej z wpłat na rachunek i wypłat z niego.

Kredyty

W I połowie 2016 roku ING Bank Śląski S.A. kontynuował automatyzację procesów kredytowych. Działania te przynoszą wymierne korzyści, czego wyrazem jest systematyczny wzrost udziału elektronicznych wniosków kredytowych składanych za pośrednictwem aplikacji ING Direct Business Credit i ING BusinessOnLine w ogólnej liczbie składanych przez firmy wniosków. Na koniec I półrocza 2016 roku udział ten wyniósł 92%.

Aplikacja ING Monitoring służąca do monitorowania wypełniania przez Klienta zobowiązań wynikających z podpisanych z bankiem umów kredytowych oraz monitorowania sytuacji ekonomiczno – finansowej Klienta, od momentu wdrożenia w 2014 roku jest systematycznie udoskonalana. W pierwszym półroczu 2016 wprowadzono szereg zaplanowanych wcześniej modyfikacji oraz usprawnień, w tym w dużej mierze zgłaszanych przez Użytkowników. Przykładem jednej z nich jest włączenie Jednostek Samorządów Terytorialnych pod zakres aplikacji ING Monitoring.

W obszarze obsługi programów unijnych, w pierwszym kwartale 2016 roku trwały nabory wniosków o dofinansowanie projektów z środków dostępnych w Perspektywie Finansowej 2014-2020. Nabory ogłosiło kilka instytucji wdrażających: Narodowe Centrum Badań i Rozwoju, BGK, Śląskie Centrum Przedsiębiorczości. Klienci Banku złożyli w ramach tych programów wnioski o dofinansowanie, do których dołączane były umowy o kredyt lub promesy zawarcia takich umów z ING Bankiem Śląskim. W drugim kwartale 2016 roku zostały ogłoszone listy beneficjentów w działaniach Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój: „Badania na rynek”. Wśród beneficjentów znajdują się klienci ING Banku Śląskiego SA. Spośród przyznanych przez BGK dotacji (w formie promes premii technologicznej), 28 firm złożyło wnioski z promesami Banku. Stanowi to około 15% wszystkich beneficjentów. Dodatkowo siedmiu wnioskodawców zostało pozytywnie ocenionych, ale ze względu na zbyt małe środki przeznaczone na dotacje, znajdują się na liście oczekujących. Obok kredytu technologicznego, wdrażanego przez BGK, została również ogłoszona lista beneficjentów naboru w Działaniu „Badania na rynek”. Działanie to wdraża Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości.

W obszarze współpracy ING Lease Sp. z o.o. i Europejskiego Banku Inwestycyjnego (EBI), w I kwartale

2016 roku kontynuowana była obsługa trzech transz obligacji, posiadanych przez Bank, a stanowiących zabezpieczenie Kontraktu Finansowego pomiędzy ING Lease Sp. z o.o. a EBI. W 2 kwartale 2016 roku została podpisana kolejna umowa Zastawu Finansowego na obligacjach w kwocie 60 mln EUR.

ING Bank Śląski S.A. kontynuuje projekt pozyskiwania danych elektronicznych o klientach ze źródeł zewnętrznych do systemów bankowych m.in. KRS i CEiDG (Centralna Ewidencja i Informacja o Działalności Gospodarczej). Celem projektu jest zautomatyzowanie sposobu pobierania danych na wybranych etapach procesu kredytowego, które mają na celu jego usprawnienie oraz poprawienie jego jakości, efektywności i bezpieczeństwa.

Projekt Easy Lending ma na celu między innymi opracowanie i wdrożenie nowego procesu kredytowego dla mniejszych zaangażowań kredytowych, opartego na nowym sposobie oceny zdolności kredytowej klientów oraz automatyzacji większości czynności procesowych. Od początku 2015 roku do końca marca 2016 roku w ramach tego projektu realizowano pilotaż procesu prescoringu skierowany do klientów Korporacyjnej Sieci Sprzedaży. W ramach pilotażu udzielono 354 pożyczek na łączną kwotę 64,2 mln zł. Równolegle prowadzone są prace nad automatyzacją procesu prescoringu, której termin implementacji planowany jest na trzeci kwartał 2016 roku oraz nad kolejnymi wdrożeniami zgodnie z celami projektu.

Finansowanie handlu

Porównując pierwsze półrocze 2016 w stosunku do analogicznego okresu w 2015 odnotowujemy 2% wzrost liczby wystawionych gwarancji, 12% wzrost liczby otwartych akredytyw i aż 142% wzrost liczby wykupionych faktur (głównie dzięki Finansowaniu Dostawców).

Finansowanie Dostawców jest doceniane przez naszych klientów. Świadczy o tym rosnąca liczba wykupionych faktur oraz ilość dołączających do programu dostawców. Na koniec czerwca liczba klientów (odbiorców) korzystających z tego innowacyjnego rozwiązania przekroczyła 400. W ostatnim półroczu dynamicznie wzrosła też liczba transakcji osiągając przyrost o 109% oraz wartość sfinansowanych wierzytelności o 84% w porównaniu z okresem ostatnich 6 miesięcy 2015 roku. Rozwiązanie to zostało nagrodzone w czerwcu tego roku przez tygodnik WPROST. W kategorii najlepszy produkt kredytowy dla przedsiębiorstw ING Bank Śląski S. A. otrzymał pierwszą nagrodę - „Portfel Roku Tygodnika Wprost”. W ostatnim kwartale umożliwiliśmy m.in. finansowanie wierzytelności przysługujących również kontrahentom, którzy nie zarejestrowali się na platformie, dzięki czemu nasi klienci zyskują dodatkową płynność.

Wprowadzona niedawno przez bank e-gwarancja została pozytywnie zaopiniowana przez Ministerstwo Finansów, które potwierdziło, że ta forma spełnia wszelkie wymogi formalne wynikające z przepisów prawa dotyczących gwarancji bankowej. Pierwsze e-gwarancje zostały już wystawione i spotkały się z pozytywnym odbiorem beneficjentów.

Aleo

W pierwszej połowie 2016 roku, poprzez spółkę zależną ING Usługi dla Biznesu, Bank kontynuował działania ukierunkowane na wypracowanie innowacyjnej formuły usługi internetowych dla swoich klientów obecnych na platformie Aleo.

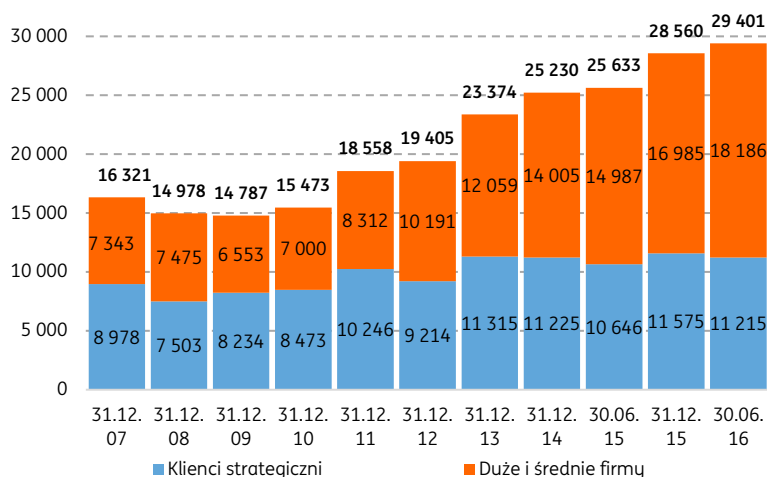
Liczba zarejestrowanych użytkowników na Aleo przekroczyła 53 tysiące. Na Aleo zostały wprowadzone płatne pakiety usług – zasadniczy zakres funkcji dostępny jest bezpłatnie, a płatne pakiety zawierają zaawansowane funkcje dla bardziej wymagających użytkowników. Klienci Aleo mogą także lepiej korzystać z serwisu na urządzeniach mobilnych, co jest odpowiedzią na stale zwiększający się udział ruchu mobilnego. Kluczowym, intensywnie rozwijanym elementem oferty produktowej Banku na Aleo jest usługa finansowania dostawców. Produkt ten, oferowany dopiero od 2015 roku charakteryzuje się

dużą dynamiką wzrostu: liczba aktywnych umów na finansowanie w ciągu pierwszego półrocza potroiła się, a liczba wszystkich podpisanych umów przekroczyła 400.

Działalność depozytowo-rozliczeniowa¹²

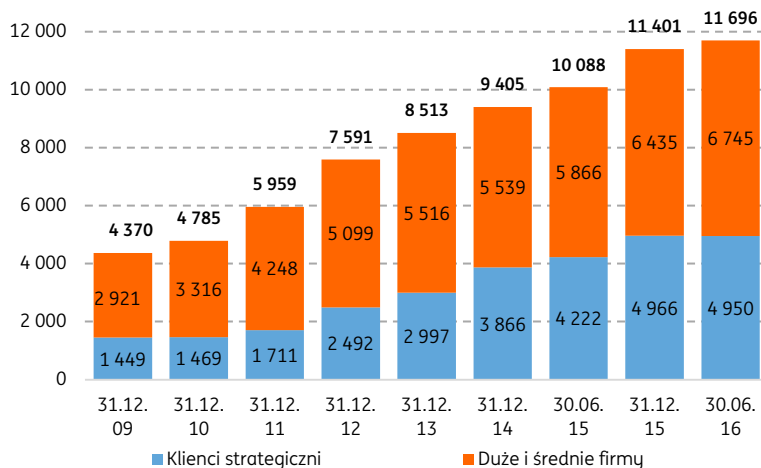
Na koniec czerwca 2016 roku suma środków zdeponowanych przez klientów korporacyjnych w Banku wyniosła 29,4 mld zł, tym samym Bank posiadał 8,0% udziału w rynku depozytów klientów instytucjonalnych (wzrost o 0,3 p.p. w stosunku do końca 2015 roku).

Wartość depozytów klientów korporacyjnych (w mln zł)



Zmiana I półrocze 2016		Zmiana rok do roku	
mln PLN	%	mln PLN	%
841	2,9%	3 768	14,7%
1 201	7,1%	3 199	21,3%
-360	-3,1%	569	5,3%

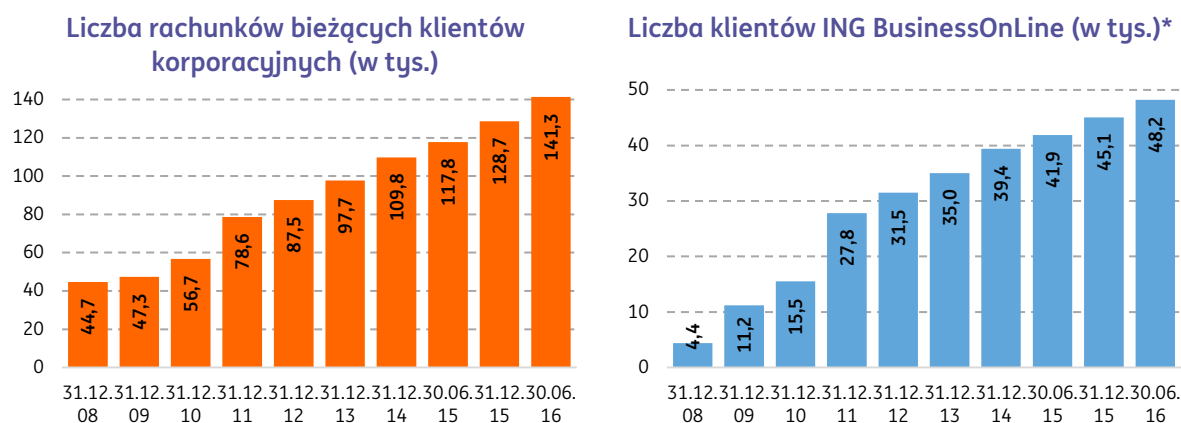
Wolumen rachunków bieżących klientów korporacyjnych (w mln zł)



Zmiana I półrocze 2016		Zmiana rok do roku	
mln PLN	%	mln PLN	%
294	2,6%	1 608	15,9%
310	4,8%	879	15,0%
-16	-0,3%	729	17,3%

W czerwcu 2016 roku ING Bank Śląski S.A. prowadził 141,3 tys. rachunków bieżących (złotowych i w walutach obcych) klientów korporacyjnych, czyli o 9,8% więcej niż w grudniu 2015 roku. Znaczna część klientów posiadających rachunek bieżący w ING Banku Śląskim S.A. wykorzystuje w swych kontaktach z Bankiem system bankowości internetowej ING BusinessOnline. W czerwcu 2016 roku korzystało z niego blisko 48 tys. firm.

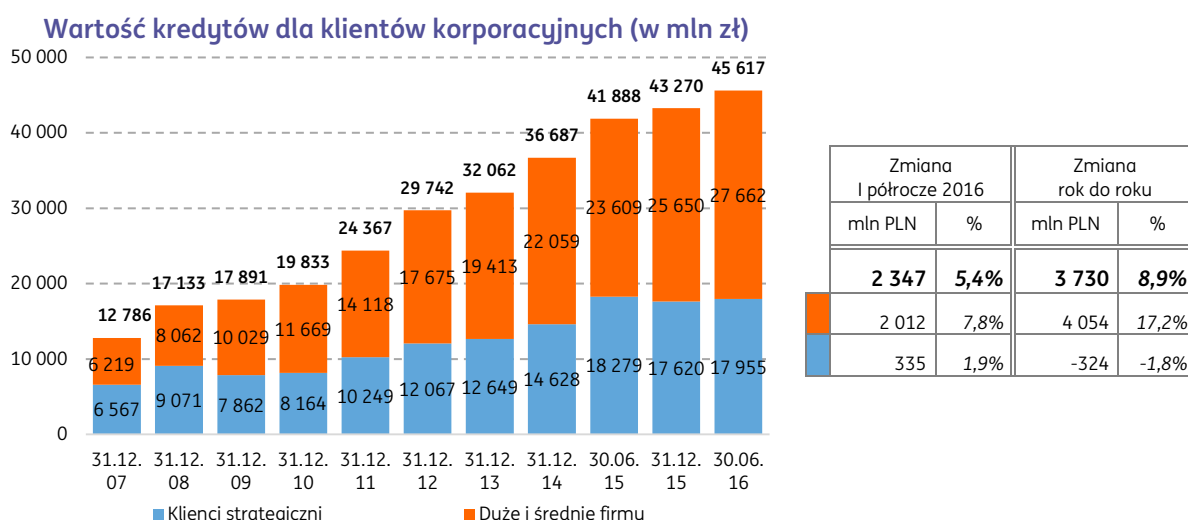
¹² Ze względu na dostępność bardziej szczegółowych informacji produktowych i klientów opis na podstawie danych z systemu informacji zarządczej.



* W przypadku grup kapitałowych poszczególne spółki w ramach grupy wykazywane są oddzielnie. Dodatkowo, obejmuje część klientów detalicznych (wspólnoty mieszkaniowe) operacyjnie obsługiwanych przez segment korporacyjny.

Działalność kredytowa¹³

Na koniec I półrocza 2016 roku wartość finansowania udzielonego klientom korporacyjnym przez Grupę ING Banku Śląskiego S.A. wyniosła niemal 45,6 mld zł. W ciągu 6 miesięcy 2016 roku kwota ta wzrosła o prawie 4 mld zł (8,9%). Szacuje się, że w czerwcu 2016 roku Bank posiadał 10,5% udziału w rynku kredytów klientów instytucjonalnych (względem 9,9% na koniec I półrocza 2015 roku).



3. Rynki pieniężne i kapitałowe

Działania ING Banku Śląskiego w zakresie rynków finansowych w I półroczu 2016 roku obejmują dostosowywanie do zmian zachodzących na rynku, w szczególności w kontekście otoczenia regulacyjnego, optymalizacji procesów, a także zmian organizacyjnych.

Na platformie FX Trader Bank umożliwił klientom zlecenie kupna/sprzedaży walut w ciężar limitu transakcyjnego (dotąd tylko pod środki na rachunku). Miesięczna liczba transakcji zawieranych na platformie FX Trader w ING BusinessOnLine stale rośnie. W marcu 2016 roku średnia miesięczna liczba transakcji zawieranych na platformie FX Trader w ING BusinessOnLine po raz pierwszy przekroczyła 15 000, a w czerwcu 2016 roku przekroczyła poziom 16 000. Średnia miesięczna liczba Klientów, którzy

¹³ Ze względu na dostępność bardziej szczegółowych informacji produktowych i klientów opis na podstawie danych z systemu informacji zarządczej.

zawarli co najmniej 1 transakcję w miesiącu wyniosła natomiast 3 470.

Na koniec czerwca 2016 roku ING Bank Śląski S.A. obsługiwał obrót papierami wartościowymi 88 emitentów korporacyjnych, bankowych i municypalnych na łączne kwotę 11,8 mld zł. Łączna nominalna wartość papierów dłużnych emitentów korporacyjnych (bez banków i JST) wyemitowanych za pośrednictwem ING Banku Śląskiego S.A. w okresie styczeń-czerwiec 2016 roku wyniosła 4,1 mld zł, w tym 2,6 mld zł z tytułu emisji papierów krótkoterminowych. W czerwcu 2016 roku Bank zajął trzecie miejsce na rynku korporacyjnych papierów dłużnych (z udziałem 11,8% liczonym według wartości papierów korporacyjnych pozostających w obrocie) oraz trzecie miejsce na rynku papierów krótkoterminowych (z udziałem 13,3% liczonym według wartości papierów korporacyjnych pozostających w obrocie).

W ramach sprzedaży produktów strukturyzowanych za I półrocze 2016 roku Bank zajmuje silną pozycję w pierwszej czwórce na polskim rynku z udziałem około 8% w sprzedaży. Został też wyróżniony jako dostawca jednego z najlepiej sprzedających się produktów na rynku w branżowym ratingu Structured Retail Products (podsumowanie za 1 kwartał 2016 roku).

Zespół ekonomistów ING zajął III miejsce w konkursie prognoz makroekonomicznych organizowanym przez agencję Reuters. Podsumowanie obejmuje 2015 rok i prognozy 6 wskaźników o największy znaczeniu dla rynków finansowych, w tym m.in. stóp procentowych i inflacji. Bierze w nim udział panel krajowych i zagranicznych banków.

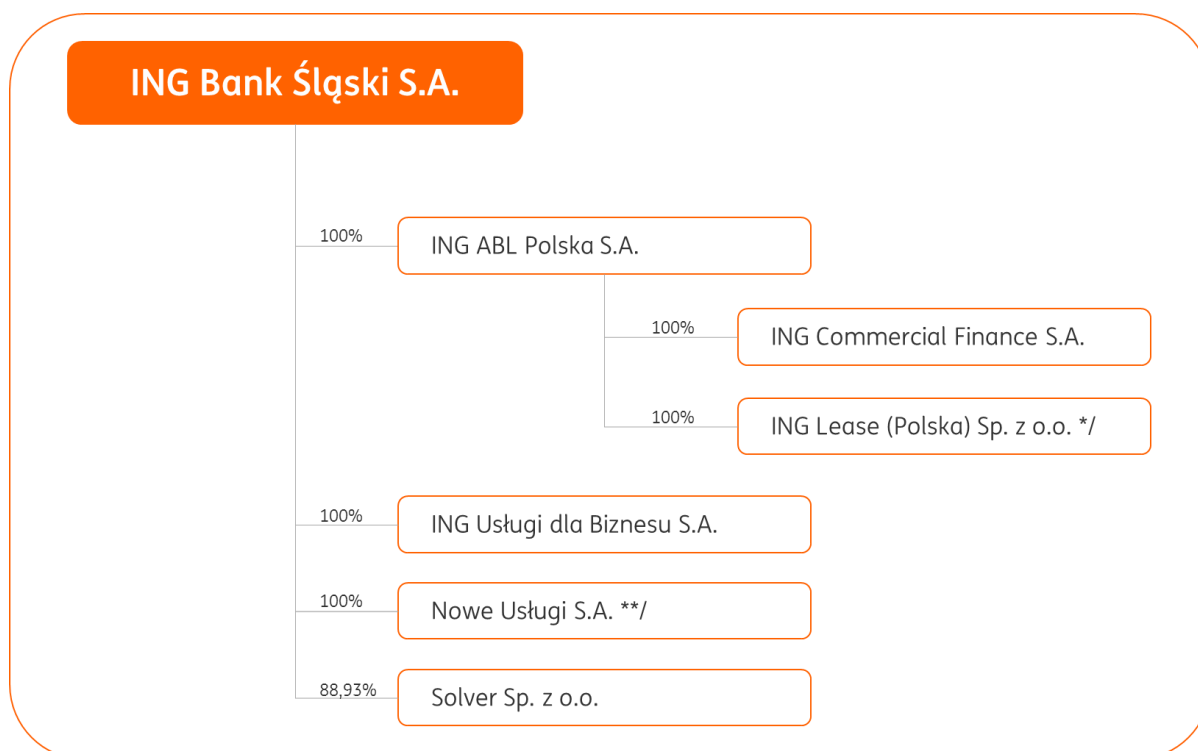
IV. Działalność kluczowych spółek należących do grupy kapitałowej ING Banku Śląskiego S.A.

1. Struktura Grupy Kapitałowej ING Banku Śląskiego S.A.

W ramach Grupy Kapitałowej ING Banku Śląskiego S.A. działają spółki operujące przede wszystkim na rynku finansowym. ING Bank Śląski S.A. – jako jednostka dominująca – podejmuje kluczowe decyzje dotyczące zarówno zakresu działalności, jak i finansów podmiotów tworzących Grupę. Spółki należące do Grupy Kapitałowej posiadają rachunki bieżące, a także deponują swoje wolne środki na lokatach terminowych w ING Banku Śląskim S.A. Bank kredytuje również działalność niektórych swoich spółek-córek. Transakcje ING Banku Śląskiego S.A. z podmiotami zależnymi odbywają się na zasadach rynkowych.

W I półroczu 2016 roku nastąpiła zmiana w strukturze Grupy. 31 maja 2016 miał miejsce podział spółki ING Securities S.A. poprzez przeniesienie całego majątku ING Securities S.A. na ING Bank Śląski S.A. w obszarze działalności maklerskiej oraz na Nowe Usługi S.A. w obszarze pozostałej aktywności. ING Bank Śląski S.A. uzyskał zezwolenie KNF na prowadzenie działalności maklerskiej w pełnym zakresie w styczniu 2016 roku.

Skład Grupy Kapitałowej ING Banku Śląskiego S.A. na dzień 30 czerwca 2016 roku przedstawiał się następująco:



* W skład grupy kapitałowej ING Lease (Polska) Sp. z o.o. wchodzi 10 spółek celowych, w których ING Lease ma 100% udziałów.

2. ING Lease (Polska) Sp. z o.o.

Spółka ING Lease (Polska) Sp. z o.o. jest obecna na rynku od 1996 roku. Posiada ona w swej ofercie wszystkie podstawowe rodzaje leasingu (operacyjny, finansowy, zwrotny) oraz pożyczkę, które można wykorzystać na sfinansowanie zarówno ruchomości (w postaci samochodów osobowych i dostawczych do 3,5 tony, maszyn i urządzeń, linii technologicznych, pojazdów użytkowych, sprzętu medycznego i IT), jak i nieruchomości (budynków biurowych, obiektów handlowych, centrów logistycznych). Spółka kieruje swoje usługi do wszystkich segmentów rynku: dużych, średnich i małych firm, a także klientów z segmentu mikroprzedsiębiorstw.



Na koniec czerwca 2016 roku portfel należności od klientów ING Lease wzrósł do poziomu 6,36 mld zł (przyrost o 12,4% w stosunku do stanu na koniec czerwca 2015 roku). Wg ostatnich dostępnych danych Związku Polskiego Leasingu – ZPL (dane na 31.12.2015) spółka posiada trzeci co do wielkości portfel należności ze wszystkich firm leasingowych w Polsce. Dodatkowo jak wynika z danych ZPL na koniec czerwca 2016 roku, spółka plasuje się na siódmym miejscu wśród firm leasingowych w Polsce pod względem wartości zawartych umów leasingu i wydanych aktywów w II kwartale 2016 roku (udział rynkowy szacowany jest na 5,4%).

W efekcie zmian wprowadzonych w ofercie oraz procesach spółka w dalszym ciągu dynamicznie rośnie w zakresie leasingu ruchomości w szczególności pojazdów oraz maszyn i urządzeń, utrzymując jednocześnie jedną z czołowych pozycji na rynku leasingu nieruchomości. Dynamiczny wzrost portfela oraz ilości obsługiwanych klientów (o ok. 40% w stosunku do stanu na koniec I półrocza 2015 roku) przy niewielkim wzroście liczby pracowników jest możliwy dzięki skupieniu się spółki na zmianach w procesach, pozwalających na bardzo efektywną obsługę transakcji. Dzięki prowadzeniu programów vendorowych z dostawcami nowoczesnych kompleksowych rozwiązań IT dla biznesu, w szczególności dedykowanych dla klientów korporacyjnych, ING Lease utrzymuje czołową pozycję w segmencie leasingu sprzętu IT.

3. ING Commercial Finance Polska S.A.

W pierwszym półroczu 2016 roku ING Commercial Finance osiągnął obrót wynoszący 11,5 mld zł i było to najlepsze półrocze w historii spółki. Obrót ten był o 33% większy niż w analogicznym okresie poprzedniego roku w porównaniu do 18% wzrostu faktorów zrzeszonych w Polskim Związku Faktorów. Tak doskonały wynik pozwolił spółce umocnić się na pozycji lidera rynku faktoringowego w Polsce i zwiększyć udział rynkowy do poziomu 15,7%. Na koniec czerwca 2016 ING Commercial Finance zatrudniał 100 pracowników i miał 12 placówek sprzedaży.

Liczba faktur, które wykupił ING Commercial Finance w 1 półroczu 2016 roku była o 21% większa niż w pierwszym półroczu poprzedniego roku i wyniosła 760 tys. sztuk. Łączna liczba obsługiwanych przez ING Commercial Finance klientów na koniec półrocza 2016 roku wynosiła 1 349 i było to o 206 klientów więcej niż na koniec 1H2015 (+18% r/r). W obrocie dominują klienci z sektorów: spożywczego (18%), elektroniki (12%), chemicznego (11%), metalowego (8%).

4. ING Usługi dla Biznesu S.A.

W pierwszym półroczu 2016 roku spółka ING Usługi dla Biznesu S.A. kontynuowała działania ukierunkowane na zwiększanie liczby użytkowników aktywnie korzystających z platformy zakupowej Aleo oraz zapewnienie im wsparcia sourcingowego. Pozyskiwanie nowych użytkowników przebiega niezmiennie we współpracy z Korporacyjną Siecią Sprzedaży ING Banku Śląskiego S.A. Dzięki temu oraz akwizycji za pośrednictwem Internetu liczba zarejestrowanych przedsiębiorstw przekroczyła 53 tysiące. Platforma Aleo zaczęła również oferować swoje usługi w modelu freemium. Zasadniczy zakres funkcjonalności dostępny jest nadal bez opłat, jednak bardziej zaawansowane dostępne są w ramach płatnych pakietów. Aleo zostało wzbogacone o możliwość działania na urządzeniach mobilnych, co jest odpowiedzią na stale zwiększający się udział ruchu mobilnego. Kluczowym, intensywnie rozwijanym, elementem oferty produktowej Aleo jest również świadczona przez ING Bank Śląski S.A. usługa finansowania dostawców. Liczba aktywnych umów na finansowanie w ciągu pierwszego półrocza potroiła się.

W ramach usługi ING Księgowość działania koncentrowały się przede wszystkim na zwiększeniu efektywności obsługi klientów oraz współpracy z Korporacyjną Siecią Sprzedaży ING Banku Śląskiego S.A. w zakresie dystrybucji usług księgowych i kadrowo-płacowych. ING Księgowość ukierunkowała akwizycję na firmy o większym potencjalnym dochodowym (12-25 tys. zł rocznie).

5. Nowe Usługi S.A.

Spółka Nowe Usługi S.A. została utworzona w maju 2014. Do końca maja 2016 spółka nie prowadziła działalności. W wyniku podziału domu maklerskiego ING Securities S.A., z dniem 1 czerwca 2016, spółka przejęła część działalności domu maklerskiego.

Obecnie przedmiotem działalności spółki Nowe Usługi S.A. jest prowadzenie działalności edukacyjnej i marketingowej związanej z funkcjonowaniem rynku kapitałowego. W zakresie działalności edukacyjnej spółka prowadzi portal edukacjagieldowa.pl. To strona o inwestowaniu i giełdzie, zarówno dla inwestorów początkujących jak i zaawansowanych. Spółka organizuje szkolenia on-line, prowadzone przez doświadczonych analityków biura maklerskiego ING Banku Śląskiego. W szkoleniach może brać udział każdy, kto inwestuje lub myśli o inwestowaniu. Działalność marketingowa prowadzona jest w obszarze instrumentów finansowych certyfikaty ING Turbo. To instrumenty emitowane przez ING Bank N.V., które są notowane na giełdzie w Warszawie. W ramach tej działalności spółka prowadzi infolinię ING Turbo, administruje stroną internetową ingturbo.pl, organizuje akcje marketingowe.

6. Solver Sp. z o.o.

Solver Sp. z o.o. prowadzi działalność gospodarczą polegającą na :

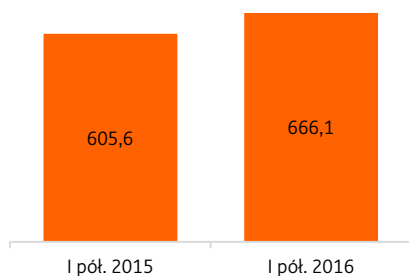
- organizowaniu turnusów uśmiechu dla dzieci z najuboższych regionów kraju w ramach działalności charytatywnej Fundacji ING Dzieciom. Działalność ta prowadzona jest w Ośrodku Szkoleniowo – Wypoczynkowym „Regle” w Wiśle;
- organizowaniu wypoczynku dla pracowników i ich rodzin oraz emerytów ING Banku Śląskiego S.A. Działalność ta prowadzona jest w Ośrodku Szkoleniowo – Wypoczynkowym „Pan Tadeusz” w Krynicy;
- wynajmie powierzchni dla ING Banku Śląskiego w budynku komercyjnym przy ul. Mickiewicza 3 i 3a w Katowicach. Realizując decyzję Rady Nadzorczej, w kwietniu 2016 r. podpisana została przedwstępna umowa sprzedaży budynku. Zakończenie transakcji jest planowane na listopad 2016 roku;
- administrowaniu pokojami hotelowymi przy ul. Limanowskiego w Warszawie;
- wynajmie 8 lokali mieszkalnych w budynku przy ul. Klimczoka 4 w Katowicach.

V. Sytuacja finansowa grupy kapitałowej ING Banku Śląskiego S.A. w I półroczu 2016 roku

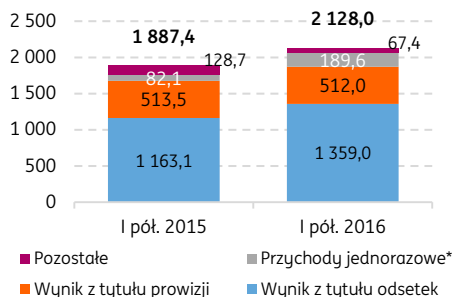
1. Zysk brutto i netto

W porównaniu z rokiem ubiegłym w I półroczu 2016 roku Grupa Kapitałowa ING Banku Śląskiego S.A. odnotowała znaczny wzrost wyniku finansowego. Dochód z działalności operacyjnej wzrósł o 12,7% w porównaniu do I półrocza 2015, a zysk netto o 10,0%.

Zysk netto Grupy Kapitałowej ING Banku Śląskiego (w mln zł)



Dochody z działalności operacyjnej w podziale na kategorie (w mln zł)

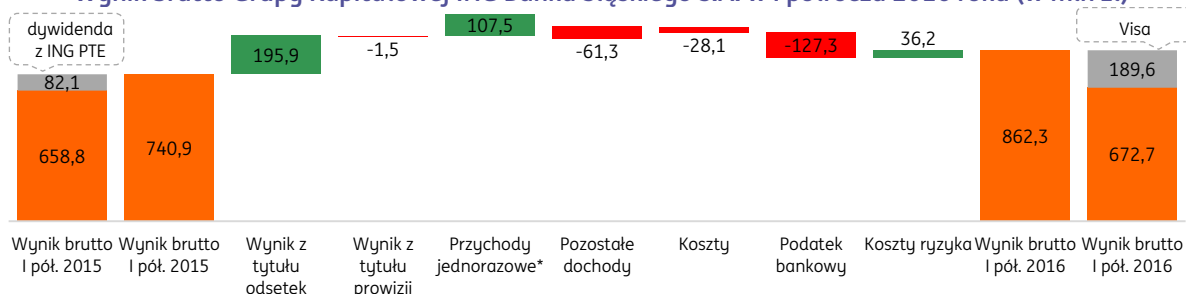


Zmiana rok do roku	
mln PLN	%
240,6	12,7%
-61,3	-47,6%
107,5	130,9%
-1,5	-0,3%
195,9	16,8%

* 82,1m zł dywidendy z PTE ING w 2Q 2015 oraz 189,6m zł przychodu z transakcji Visa w 2Q 2016

Czynniki mające największy wpływ na kształtowanie się wyniku brutto w porównaniu do analogicznego okresu roku ubiegłego przedstawia poniższy wykres:

Wynik brutto Grupy Kapitałowej ING Banku Śląskiego S.A. w I półroczu 2016 roku (w mln zł)



* 82,1m zł dywidendy z PTE ING w 2Q 2015 oraz 189,6m zł przychodu z transakcji Visa w 2Q 2016

Podstawowe wielkości skonsolidowanego rachunku zysków i strat w ujęciu analitycznym

	I półrocze 2016	I półrocze 2015	Zmiana I półrocze 2016 / I półrocze 2015	
	w mln zł	w mln zł	w mln zł	w %
Wynik z tytułu odsetek	1 359,0	1 163,1	195,9	16,8%
Wynik z tytułu prowizji	512,0	513,5	-1,5	-0,3%
Przychody jednorazowe*	189,6	82,1	107,5	130,9%
Pozostałe przychody	67,4	128,7	-61,3	-47,6%
Przychody ogółem	2 128,0	1 887,4	240,6	12,7%
Koszty działania	1 026,0	997,9	28,1	2,8%
Odpisy na utratę wartości i rezerwy	112,4	148,6	-36,2	-24,4%
Podatek bankowy	127,3	0,0	127,3	-
Wynik finansowy brutto	862,3	740,9	121,4	16,4%
Podatek dochodowy	196,2	135,2	61,0	45,1%
Wynik netto przypadający akcjonariuszom niekontrolującym	0,0	0,1	-0,1	-100,0%
Wynik finansowy netto	666,1	605,6	60,5	10,0%
Skorygowany wynik netto*	512,6	523,5	-10,9	-2,1%

* 82,1 mln zł brutto i 82,1 mln zł netto dywidendy z PTE ING w 2Q 2015 oraz 189,6 mln zł brutto i 153,5 mln netto wpływu transakcji Visa w 2Q 2015

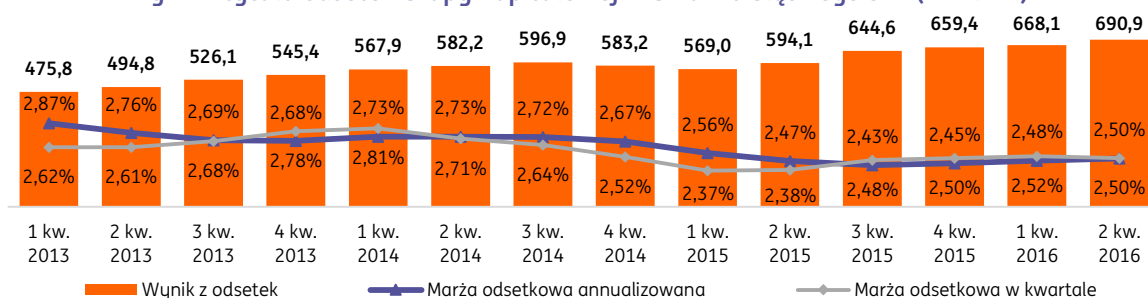
Całkowite dochody Grupy Kapitałowej ING Banku Śląskiego S.A. przypadające na akcjonariuszy jednostki dominującej (obejmujące oprócz zysku netto również inne pozycje przychodów i kosztów uwzględnione w kapitałach własnych) wyniosły w I półroczu 2016 roku 690,6 mln zł w porównaniu z - 378,4 mln zł w analogicznym okresie poprzedniego roku. Istotnie większa kwota całkowitych dochodów wynika przede wszystkim ze zwiększenia się pozycji kapitałowych, tj. wyceny instrumentów zabezpieczających przepływy pieniężne oraz aktywów finansowych dostępnych do sprzedaży.

2. Wynik z tytułu odsetek

Pomimo znacznego spadku stóp procentowych w trakcie I półrocza 2015, wynik odsetkowy ING Banku Śląskiego S.A. za I półrocze 2016 roku był o 16,8% wyższy niż w analogicznym ubiegłego roku. Jest to efekt istotnie wyższych wolumenów biznesowych (portfel kredytowy w tym czasie wzrósł o prawie 10 mld zł, tj. o 15%) oraz dostosowywania oferty depozytowej do warunków rynkowych.

Pomimo niskiego poziomu stóp procentowych, marża odsetkowa Banku wzrosła o 3 punkty bazowe w porównaniu do I półrocza 2015 roku.

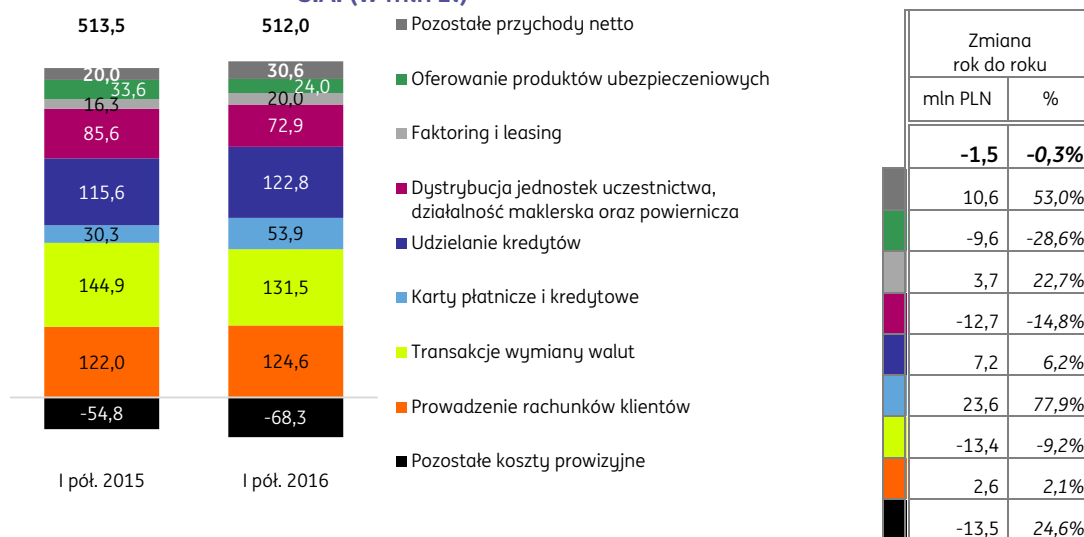
Wynik z tytułu odsetek Grupy Kapitałowej ING Banku Śląskiego S.A. (w mln zł)



3. Przychody pozaodsetkowe

Dominującą część przychodów pozaodsetkowych Grupy Kapitałowej ING Banku Śląskiego S.A. stanowił wynik z opłat i prowizji. W I półroczu 2016 roku wyniósł 512,0 mln zł i, pomimo znacznie większej skali transakcyjności oraz liczby obsługiwanych klientów, był o 1,5 mln zł (0,3%) niższy niż w I połowie 2015 roku.

Wynik z tytułu prowizji Grupy Kapitałowej ING Banku Śląskiego S.A. (w mln zł)



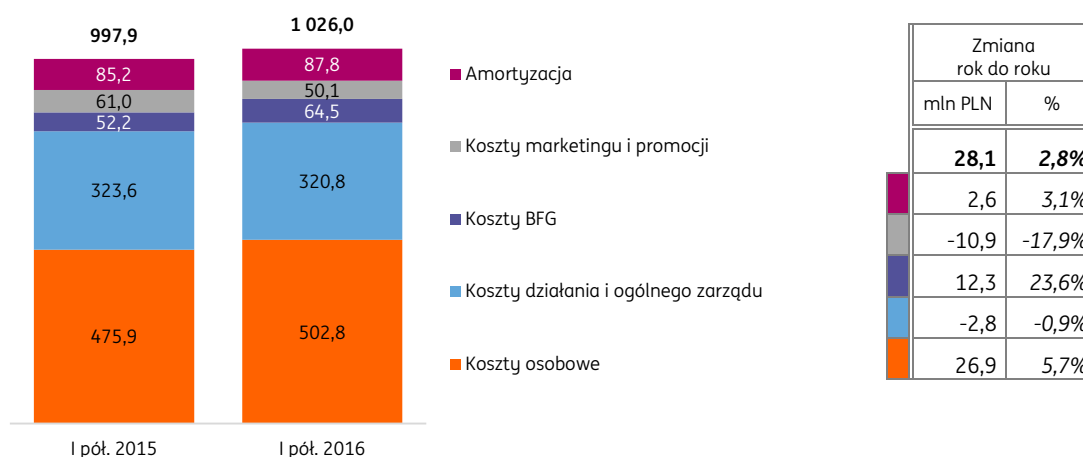
Najistotniejszy spadek w ramach przychodów z tytułu opłat i prowizji wystąpił w pozycji przychodów z transakcji wymiany walut, które spadły o 13,4 mln zł (9%), oraz w pozycji przychodów powiązanych z rynkiem kapitałowym, które spadły o 12,7 mln zł (15%). Z drugiej strony, ING Bank Śląski S.A. odnotował silny przyrost przychodów z kart płatniczych i kredytowych, wzrosły one o 23,6 mln zł (78%), co związane jest z większą liczbą wydanych kart oraz większą transakcyjnością.

W I półroczu 2016 roku pozostałe przychody Grupy były wyższe o 46,2 mln zł niż w roku ubiegłym. Na ten wynik największy wpływ miała transakcja rozliczenia przejęcia Visa Europe Limited przez Visa Inc., dzięki czemu bank rozpoznał przychód w wysokości 189,6 mln zł. Z drugiej strony na pozostałe przychody Grupy w I połowie 2015 roku największy wpływ miała otrzymana w 2 kwartale dywidenda od ING PTE (82,1 mln zł).

4. Koszty działania

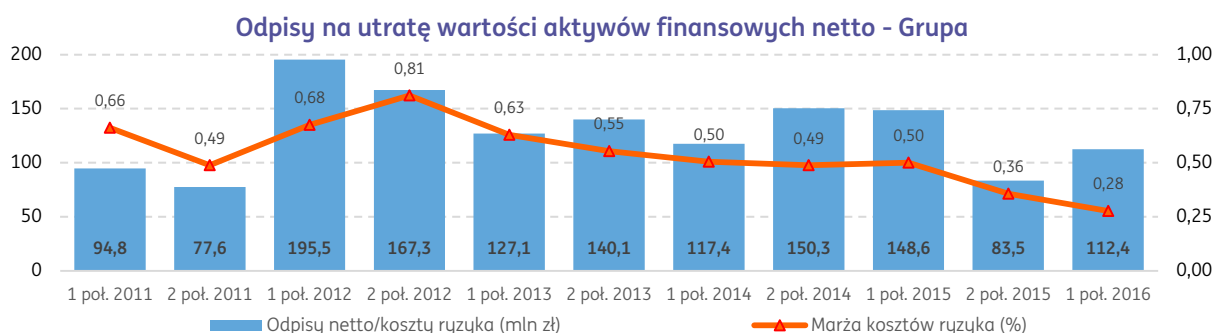
Koszty działania I półroczu 2016 roku w porównaniu do I półrocza 2015 roku kształtowały się następująco:

Koszty Grupy w podziale na kategorie w mln zł

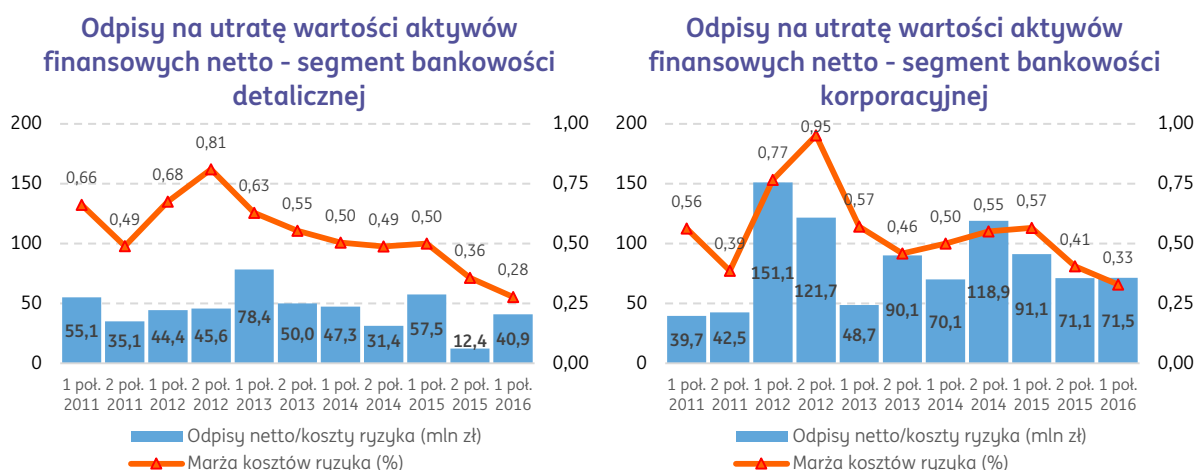


5. Odpisy na utratę wartości i rezerwy

Grupa utrzymała proporcję kosztów ryzyka w odniesieniu do portfela kredytowego na poziomie 28 punktów bazowych. Spadek odpisów na rezerwy netto w I połowie 2016 roku w porównaniu z rokiem ubiegłym (o 36,2 mln zł) wynikał głównie z poprawy jakości portfela kredytowego.



W I kwartale 2016 roku miała miejsce transakcja sprzedaży portfela wierzytelności detalicznych klasyfikowanych jako kredyty z utratą wartości lub też w całości spisanych z bilansu. Transakcja ta miała pozytywny wpływ na koszty ryzyka w kwocie 12,9 mln zł. Natomiast w II kwartale 2016 roku miała miejsce transakcja sprzedaży wierzytelności korporacyjnej klasyfikowanej jako ekspozycja z utratą wartości. Transakcja ta miała pozytywny wpływ na koszty ryzyka w wysokości 17,4 mln zł.



6. Podatek od niektórych instytucji finansowych

W I półroczu 2016 roku Grupa odprowadziła podatek od niektórych instytucji finansowych (tzw. Podatek bankowy) w wysokości 127,3 mln zł. Podatek ten zgodnie z ustawą naliczany jest miesięcznie począwszy od lutego 2016 roku.

7. Podatek dochodowy

W I półroczu 2016 roku Grupa odnotowała podatek dochodowy w wysokości 196,2 mln zł, tj. istotnie wyższy niż w roku poprzednim (o 61,0 mln zł). Efektywna stopa podatkowa w I połowie 2016 roku wyniosła 22,8%, podczas gdy rok wcześniej 18,2%. Na podwyższenie stopy podatkowej w 2016 roku miał wpływ podatek od niektórych instytucji finansowych, który nie jest kosztem uzyskania przychodu.

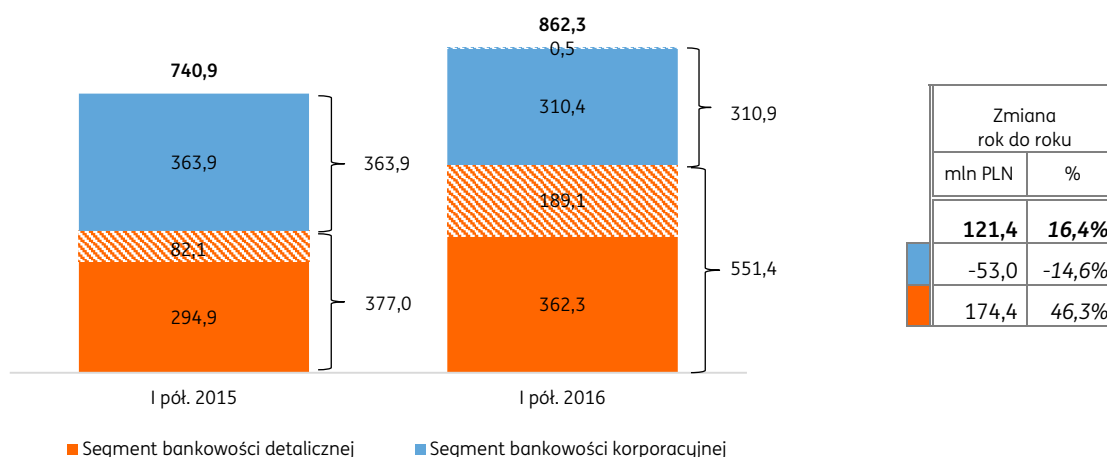
8. Udział poszczególnych segmentów działalności w tworzeniu wyniku finansowego

Model biznesowy Banku dzieli się na dwa główne segmenty:

- Segment bankowości detalicznej, w ramach którego obsługiwane są osoby prywatne (podsegmenty klientów masowych i klientów zamożnych) oraz przedsiębiorcy (małe firmy).
- Segment bankowości korporacyjnej, który obejmuje obsługę klientów instytucjonalnych oraz działalność w zakresie produktów rynków finansowych.

W I połowie 2016 roku Grupa odnotowała wzrost wyniku brutto w segmencie detalicznym, natomiast spadek w segmencie korporacyjnym:

Wynik brutto w podziale na segmenty branżowe (w mln zł)



Wynik segmentu bankowości detalicznej stanowił 63,9% wyniku przed opodatkowaniem Grupy, natomiast segmentu bankowości korporacyjnej 36,1% (w roku ubiegłym odpowiednio: 50,9% oraz 49,1%).

Czynniki wpływające na kształtowanie się wyniku brutto w segmencie bankowości detalicznej

	I półrocze 2016	I półrocze 2015	Zmiana I półrocze 2016 / I półrocze 2015	
	w mln zł	w mln zł	w mln zł	w %
Wynik z tytułu odsetek	833,6	717,7	116,0	16,2%
Wynik z tytułu prowizji	182,2	184,3	-2,2	-1,2%
Pozostałe przychody	228,5	147,2	81,3	55,2%
Przychody ogółem	1 244,3	1 049,2	195,1	18,6%
Koszty działania	606,5	614,8	-8,3	-1,3%
Odpisy na utratę wartości i rezerwy	40,9	57,5	-16,5	-28,7%
Podatek bankowy	45,4	0,0	45,4	-
Wynik finansowy brutto	551,4	377,0	174,4	46,3%
Skorygowany wynik brutto*	362,3	294,9	67,4	22,9%

* 82,1m zł dywidendy z PTE ING w 2Q 2015 oraz 189,1m zł przychodu z transakcji Visa w 2Q 2016

Czynniki wpływające na kształtowanie się wyniku brutto w segmencie bankowości korporacyjnej

	I półrocze 2016	I półrocze 2015	Zmiana I półrocze 2016 / I półrocze 2015	
	w mln zł	w mln zł	w mln zł	w %
Wynik z tytułu odsetek	525,4	445,4	79,9	17,9%
Wynik z tytułu prowizji	329,8	329,2	0,7	0,2%
Pozostałe przychody	28,5	63,6	-35,1	-55,2%
Przychody ogółem	883,7	838,2	45,5	5,4%
Koszty działania	419,5	383,1	36,4	9,5%
Odpisy na utratę wartości i rezerwy	71,5	91,1	-19,7	-21,6%
Podatek bankowy	81,9	0,0	81,9	-
Wynik finansowy brutto	310,9	363,9	-53,0	-14,6%
Skorygowany wynik brutto*	310,4	363,9	-53,5	-14,7%

*0,5m zł przychodu z transakcji Visa w 2Q 2016

9. Skonsolidowane sprawozdanie z sytuacji finansowej

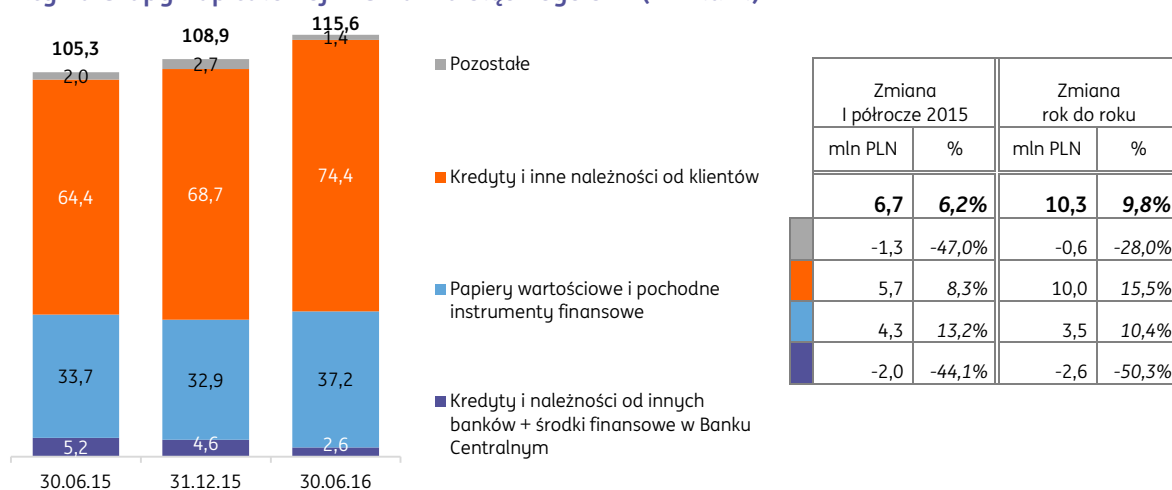
W dniu 30 czerwca 2016 roku suma bilansowa Grupy Kapitałowej ING Banku Śląskiego S.A. wynosiła 115,6 mld zł i była o 6,7 mld zł tj. o 6,2% wyższa w porównaniu ze stanem na koniec 2015 roku.

Wielkość sumy bilansowej Grupy, jak i struktura aktywów i pasywów są zdeterminowane działalnością ING Banku Śląskiego S.A. Na koniec czerwca 2016 roku suma bilansowa ING Banku Śląskiego S.A. ukształtowała się na poziomie 111,7 mld zł (96,6% sumy bilansowej Grupy) wobec 106,1 mld zł w grudniu 2015 roku (wzrost o 5,3%).

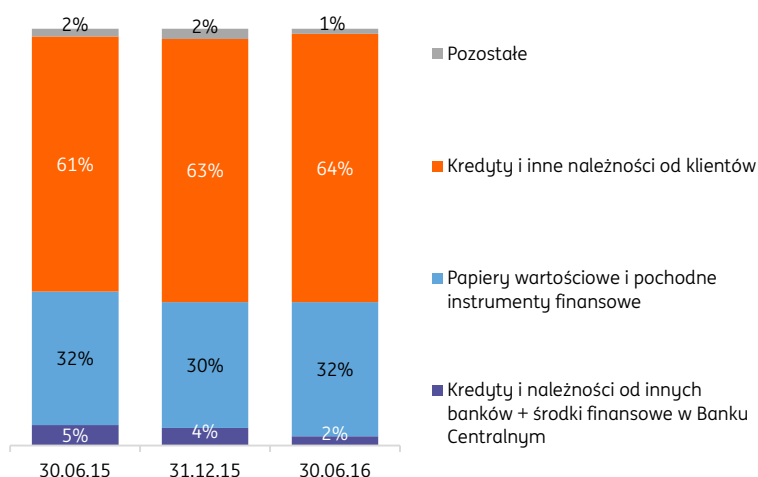
Aktywa

Najistotniejszą pozycję w aktywach Grupy ING Banku Śląskiego S.A. stanowią kredyty i inne należności udzielone klientom. 30 czerwca 2016 roku stanowiły 64% wszystkich aktywów Grupy.

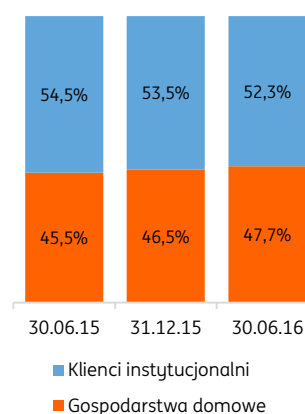
Aktywa Grupy Kapitałowej ING Banku Śląskiego S.A. (w mld zł)



Struktura aktywów Grupy Kapitałowej ING Banku Śląskiego S.A. (w %)



Struktura kredytów netto według grup klientów (w %)



Ważną pozycję w bilansie Grupy Kapitałowej Banku stanowił portfel obligacji skarbowych (łącznie z euroobligacjami) oraz pochodnych instrumentów finansowych – 37,2 mld (32% aktywów). Przeważającą część tego portfela stanowiły papiery dłużne, w tym aktywa inwestycyjne – 27,8 mld zł, z czego 23,4 mld zł aktywów dostępnych do sprzedaży oraz 4,4 mld zł aktywów finansowych

utrzymywanych do terminu wymagalności.

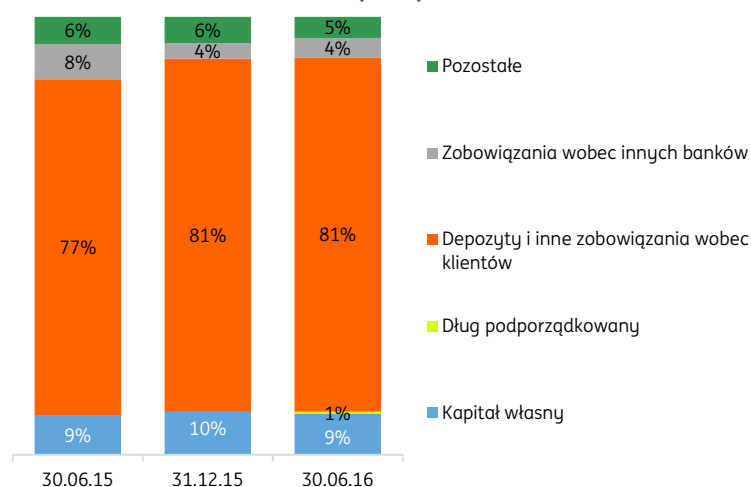
Pasywa

Dominującym źródłem finansowania działalności Grupy Kapitałowej ING Banku Śląskiego S.A. były środki ulokowane w Banku przez klientów. W czerwcu 2016 roku zobowiązania wobec klientów wynosiły 93,5 mld zł, tj. 81% wszystkich pasywów.

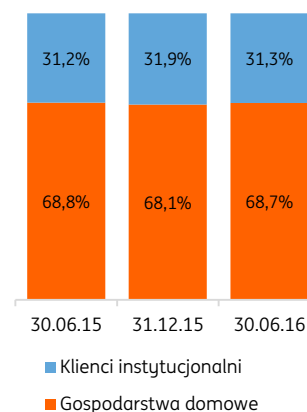
Pasywa Grupy Kapitałowej ING Banku Śląskiego S.A. (w mld zł)



Struktura pasywów Grupy Kapitałowej ING Banku Śląskiego S.A. (w %)



Struktura depozytów według grup klientów (w %)



Kolejnym najistotniejszym źródłem finansowania był kapitał własny, który na koniec czerwca wynosił 10,8 mld zł i stanowił 9% sumy pasywów.

VI. Zarządzanie głównymi rodzajami ryzyka

1. Ryzyko kredytowe

Informacje ogólne

ING Bank Śląski S.A. zarządza ryzykiem kredytowym w sposób zintegrowany, w oparciu o planowanie strategiczne, spójny system polityk i procedur oraz narzędzi służących do zarządzania ryzykiem, w tym identyfikacji, pomiaru i kontroli ryzyka.

Podstawowym celem Banku w procesie zarządzania ryzykiem kredytowym jest zapewnienie stabilnego i efektywnego realizowania celów biznesowych, przy zachowaniu zaakceptowanego poziomu ryzyka kredytowego.

Cel zarządzania ryzykiem kredytowym jest realizowany przez:

- wspieranie inicjatyw biznesowych,
- utrzymywanie adekwatnego poziomu wymogów kapitałowych na ryzyko kredytowe oraz rezerw,
- dostosowywanie działalności do zmieniających się warunków zewnętrznych,
- ciągłą weryfikację, ocenę adekwatności i rozwój stosowanych procedur, modeli i innych elementów systemu zarządzania ryzykiem,
- utrzymywanie strat kredytowych na założonym poziomie,
- zapewnienie zgodności z wymogami regulatora.

Strategia zarządzania ryzykiem wskazuje cele do realizacji w perspektywie krótko-, średnio- i długoterminowej w obszarze zarządzania ryzykiem kredytowym, a także sposób ich realizacji. Celem wyznaczania strategii jest zapewnienie optymalnego rozwoju portfela kredytowego, przy zachowaniu odpowiedniej jakości i dochodowości operacji kredytowych oraz alokacji kapitału. Elementem strategii jest apetyt na ryzyko, który przekłada strategię Banku na spójny zestaw miar portfelowych, obejmujących maksymalne limity dla portfela kredytowego. Strategia zarządzania ryzykiem kredytowym jest zatwierdzana przez Radę Nadzorczą. Rada Nadzorcza dokonuje również okresowej oceny realizacji przez Zarząd Banku założeń strategii.

Polityka kredytowa odzwierciedla strategię rynkową Banku. Wyznacza ona jakościowe granice akceptacji ryzyka kredytowego. Jest realizowana w oparciu o zasady bezpiecznego i ostrożnego zarządzania ryzykiem kredytowym. Prowadzi ją Zarząd Banku, który dla potrzeb bieżącego podejmowania decyzji w zakresie zarządzania ryzykiem kredytowym powołał Komitet Polityki Kredytowej.

Ryzyko kredytowe jest definiowane w ING Banku Śląskim S.A. jako ryzyko poniesienia przez Bank straty finansowej w wyniku nie wywiązania się dłużnika w całości i terminie ze swoich zobowiązań wobec Banku wynikających z ekspozycji kredytowej lub ryzyko zmniejszenia się wartości ekonomicznej ekspozycji kredytowej w wyniku pogorszenia się zdolności dłużnika do obsługi zadłużenia w uzgodnionych terminach.

Straty wynikające z działalności kredytowej są pochodną ryzyka oraz działań Banku zmierzających do ograniczenia strat. W celu utrzymywania strat na poziomie ustalonym w dokumentach planistycznych lub poniżej tego poziomu, Bank oddziałuje na wielkość strat poprzez zaakceptowane limity ryzyka, kwotę ekspozycji na ryzyko, zabezpieczenie ponoszonego ryzyka oraz w przypadku, gdy ryzyko się zmaterializuje, poprzez bezpośrednie działania ograniczające straty.

Funkcjonujący w ING Banku Śląskim S.A. system zarządzania ryzykiem kredytowym, w tym struktura organizacyjna, organizacja procesu kredytowego, system regulacji wewnętrznych, stosowane narzędzia i modele, podlegają bieżącej weryfikacji i dostosowaniu w celu zapewnienia realizacji strategii Banku, w tym apetytu na ryzyko. W ten sposób Bank realizuje cel jednoczesnego zachowania adekwatności prowadzonych działań w zakresie identyfikacji, oceny, pomiaru, monitorowania i zarządzania działalnością obciążoną ryzykiem kredytowym oraz zachowania spójności i zgodności z wymogami regulacyjnymi.

Zarządzanie ryzykiem kredytowym prowadzone jest w ING Banku Śląskim S.A. w oparciu o zaawansowane modele oceny ryzyka kredytowego. Kalkulacja wymogów kapitałowych dla korporacyjnego portfela kredytowego odbywa się w oparciu o metodę zaawansowaną Wewnętrznych Ratingów (Advanced IRB Approach). Również dla portfela detalicznego Bank dąży do uzyskania zgody Komisji Nadzoru Finansowego na stosowanie tej metody dla portfela kredytów hipotecznych oraz konsumpcyjnych. Modele wykorzystywane przez Bank do zarządzania ryzykiem są systematycznie walidowane i rozwijane.

Bank przeprowadza testy warunków skrajnych w celu:

- oceny i pomiaru wpływu niekorzystnych (skrajnych) warunków z otoczenia wewnętrznego i zewnętrznego na sytuację Banku (w tym na portfel kredytowy i adekwatność kapitałową),
- identyfikacji istotnych czynników ryzyka poprzez określenie wrażliwości Banku na zmiany określonych czynników,
- identyfikacji potencjalnych zagrożeń (możliwość opracowania strategii zabezpieczających).

Bank aktywnie wykorzystuje testy warunków skrajnych do bieżącego zarządzania ryzykiem kredytowym, w tym do ustalania limitów RAS, limitów wewnętrznych ograniczających ryzyko kredytowe oraz definiowania zasad kalkulacji wiarygodności i zdolności kredytowej.

ING Bank Śląski S.A. utrzymuje model zarządzania ryzykiem kredytowym oparty na trzech liniach obrony:

- pierwsza linia obrony: jednostki biznesowe – realizujące bieżące operacje komercyjne w ramach zatwierdzonych regulacji wewnętrznych i limitów ryzyka, przy odpowiedniej świadomości rodzaju i własicielstwa podejmowanych ryzyk,
- druga linia obrony: ryzyko kredytowe – zapewniające utrzymanie działań jednostek biznesowych w ramach zatwierdzonych zasad i limitów, poprzez ciągłą identyfikację i kwantyfikację ryzyka,
- trzecia linia obrony: audyt wewnętrzny – realizujący okresowo szczegółową weryfikację zgodności działań podejmowanych przez pierwszą i drugą linię obrony z wymogami regulacyjnymi i najlepszymi standardami stosowanymi w bankowości.

Decyzje kredytowe są podejmowane w oparciu o kompleksową analizę ryzyka transakcji – w odpowiedniej ścieżce, w zależności od stopnia złożoności i kwoty transakcji. Dla ścieżek o wyższym poziomie automatyzacji, analiza ryzyka transakcji bazuje na jasno zdefiniowanych kryteriach, w tym behawioralnych oraz na automatycznym wyliczeniu limitu kredytowego w oparciu o algorytm zatwierdzony przez Komitet Polityki Kredytowej. Akceptacja wszystkich transakcji dokonywana jest zgodnie z jasno określonymi zasadami kompetencji kredytowych. Obowiązuje osobista odpowiedzialność decydentów za podjęte decyzje kredytowe.

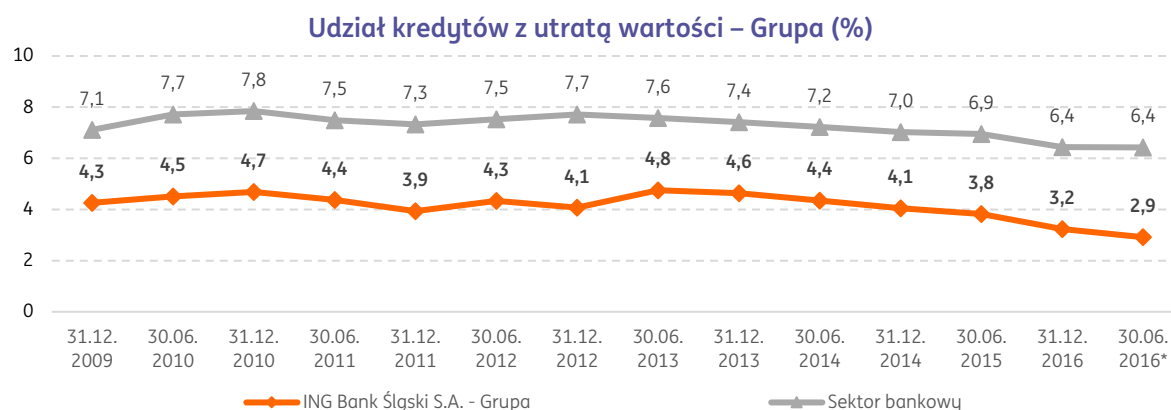
Kompetencje decyzyjne w odniesieniu do sprzedaży i akceptacji ryzyka poszczególnych transakcji kredytowych są oddzielone od działań w obszarze kształtowania polityki kredytowej oraz procesów budowy i walidacji narzędzi wspierających proces zarządzania ryzykiem, realizowanych przez obszar polityki, modelowania i raportowania ryzyka.

Polityka kredytowa i narzędzia pomiaru i monitorowania ryzyka kredytowego

Główne zmiany w polityce kredytowej Banku wprowadzone w I połowie 2016 roku, a także narzędzia pomiaru i monitorowania ryzyka zostały opisane w Śródrocznym skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym za I półrocze 2016 roku.

Jakość portfela kredytowego oraz stan rezerw celowych

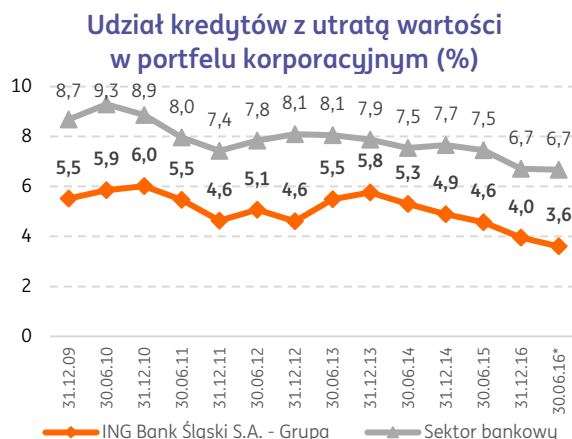
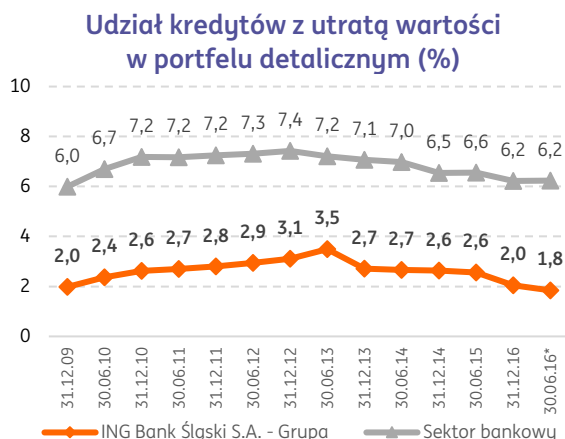
W ciągu pierwszego półrocza 2015 roku jakość portfela kredytowego Grupy Kapitałowej Banku poprawiła się - udział portfela z rozpoznaną utratą wartości w całości portfela kredytowego spadł z 3,2% w grudniu 2015 roku do 2,9% na koniec czerwca 2016 roku. Wartość kredytów z rozpoznaną utratą wartości ukształtowała się na poziomie 2 211,0 mln zł wobec 2 268,4 mln zł na koniec 2015 roku.



* Wskaźniki rynkowe – szacunek na bazie danych publikowanych przez NBP, dane za maj 2016 roku.

W I połowie 2016 roku na jakość portfela Banku, oprócz ostrożnej polityki kredytowej, miała również wpływ transakcja sprzedaży wierzytelności, klasyfikowanych jako kredyty z utratą wartości lub w całości spisane z bilansu. Sprzedaż dotyczyła głównie portfela detalicznego i przyczyniła się do pomniejszenia portfela kredytów z utratą wartości o 62,0 mln zł. Ponadto Bank zrealizował istotną transakcję sprzedaży ekspozycji w segmencie korporacyjnym z utratą wartości, co przyczyniło się do pomniejszenia portfela kredytów z utratą wartości o 305,8 mln zł.

Na koniec I półrocza 2016 roku Grupa Kapitałowa ING Banku Śląskiego S.A. posiadała rezerwy na portfel kredytowy z przesłanką utraty wartości w wysokości 1 301,9 mln zł. Stopień pokrycia odpisami portfela z rozpoznaną utratą wartości wynosił 58,9%.



* Wskaźniki rynkowe – szacunek na bazie danych publikowanych przez NBP, dane za maj 2016 roku.

2. Zarządzanie ryzykiem rynkowym i ryzykiem płynności

Zmiany zaistniałe w I połowie 2016 roku w zakresie procesu zarządzania ryzykiem rynkowym, narzędzi jego pomiaru, a także zarządzania ryzykiem płynności zostały opisane w Śródrocznym Skonsolidowanym Sprawozdaniu Finansowym Grupy Kapitałowej ING Banku Śląskiego S.A. za I półrocze 2016 roku.

Zaangażowania i limity VaR w I półroczu 2016 roku

W I półroczu 2016 roku Bank utrzymywał swoje zaangażowanie handlowe w stosunku do obowiązujących limitów na:

- niskim poziomie w przypadku ryzyka walutowego wydziały wymiany walutowej – średnie wykorzystanie limitów na poziomie 7%,
- średnim poziomie w przypadku ryzyka walutowego wydziały opcji walutowych – średnie wykorzystanie limitów na poziomie 33%,
- znacznym poziomie w przypadku ryzyka stopy procentowej – średnie wykorzystanie limitów na poziomie 52%.

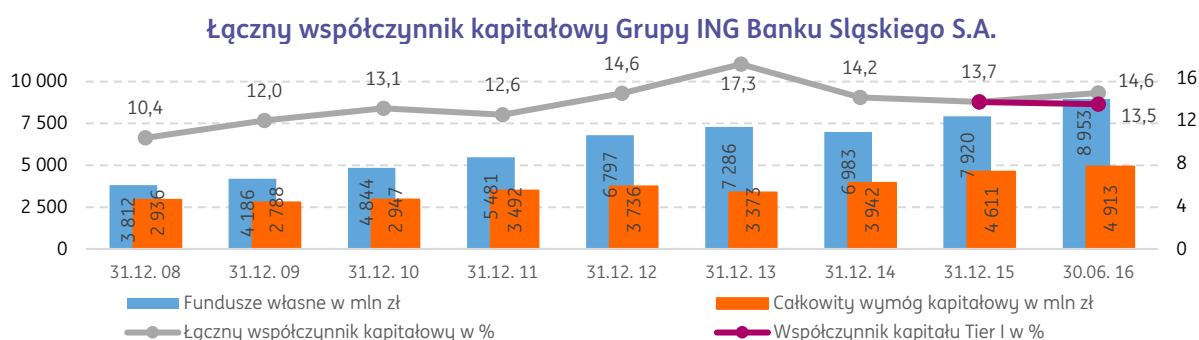
Średnie wykorzystanie limitów VaR dla ryzyka stopy procentowej księgi bankowej (pozycje Departamentu Skarbu) wynosiło mniej niż 62%.

W I półroczu 2016 roku zanotowano dwa przekroczenia limitu VaR w obszarze stopy procentowej książki handlowej. Przekroczenia były nieznaczne (ok 15% limitu) i zostały usunięte kolejnego dnia. Obydwa przekroczenia nastąpiły po wcześniejszej zgodzie Wiceprezesa Zarządu odpowiedzialnego za Pion Ryzyka (CRO).

W I półroczu 2016 roku nie nastąpiły żadne zmiany w zakresie limitów VaR.

3. Adekwatność kapitałowa

Łączny współczynnik kapitałowy na koniec I półrocza 2016 roku wyniósł 14,6%, a współczynnik kapitałów Tier I ukształtował się na poziomie 13,5%. Wartości te oznaczają bezpieczną pozycję Grupy w kontekście kapitałów oraz możliwość dalszego rozwoju w zakresie akcji kredytowej.



Począwszy od stycznia 2016 roku Bank uwzględnia w kalkulacji funduszy własnych 60% niezrealizowanych zysków oraz 100% niezrealizowanych strat z wyceny aktywów finansowych dostępnych do sprzedaży ujętych w kapitale z aktualizacji wyceny (zgodnie z art. 171a Prawa Bankowego). W roku 2015 w kalkulacji funduszy własnych Bank ujmował odpowiednio 40% niezrealizowanych zysków i 100% niezrealizowanych strat z wyceny.

Ponadto, w dniu 23 lutego 2016 roku ING Bank Śląski zawarł z ING Bank N.V. umowę pożyczki

podporządkowanej na kwotę 150,0 mln EUR. Decyzją Komisji Nadzoru Finansowego z dnia 19 kwietnia 2016 roku Bank uzyskał zgodę na zaliczenie kwoty pożyczki do kapitału Tier II, co przełożyło się pozytywnie na łączny współczynnik kapitałowy na koniec czerwca 2016 roku.

4. Zarządzanie ryzykiem operacyjnym oraz ryzykiem braku zgodności (compliance)

Zmiany, jakie zaszły w I połowie 2016 roku w zakresie zarządzania ryzykiem operacyjnym oraz braku zgodności zostały opisane w Śródrocznym skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym za I półrocze 2016 roku.

VII. Rozwój organizacji i infrastruktury grupy kapitałowej ING Banku Śląskiego S.A. w I półroczu 2016 roku

1. IT i Operacje

Działania w obszarze IT w ING Banku Śląskim S.A. koncentrują się na tworzeniu wartościowych rozwiązań biznesowych przy zachowaniu wysokiej jakości, dostępności oraz najwyższych standardów w zakresie bezpieczeństwa.

Do kluczowych zadań zrealizowanych w I półroczu 2016 roku należy zaliczyć:

- wymianę systemu do obsługi kart debetowych,
- zmianę podstawowego systemu bankowości internetowej dla klientów detalicznych z ING BankOnline na Moje ING,
- wdrożenie nowej bankowości mobilnej dla klientów detalicznych na systemy: Android, iOS, Windows,
- uruchomienie nowej bankowości internetowej dla klientów korporacyjnych i strategicznych (pilotażowo nowe rozwiązanie zostało udostępnione grupie ponad 200 firm),
- integrację z ING Securities z Bankiem oraz udostępnienie Modułu Maklerskiego w Moje ING,
- zwiększenie wydajności obsługi transakcji krajowych Elixir poprzez migrację ich obsługi do Systemu Płatności Krajowych,
- optymalizację infrastruktury IT poprzez wymianę storage dla systemu centralnego oraz dzięki zakończeniu migracji aplikacji do prywatnej chmury ING Banku Śląskiego S.A.

Również w obszarze Operacji wdrożono wiele zmian, których celem był nieustanny rozwój i usprawnianie procesów. W I półroczu 2016 roku kontynuowane były m.in. następujące projekty:

- Kontynuowano modernizację infrastruktury urządzeń gotówkowych.
- Wdrożono outsourcing dokumentacji oraz procesów operacyjnych.
- Rozwinięto aplikację zapewniającą dostęp do zewnętrznych baz danych (takich jak: BIK, CEiDG, PESEL i RDO), co pozwoliło na uproszczenie architektury, optymalizację kosztów obsługi oraz zmniejszenie pracochłonności.
- Wdrożono nową platformę płatności krajowych ELIXIR dzięki której skrócono czas obsługi transakcji przychodzących i przyspieszono czas obsługi transakcji wychodzących.
- W ramach projektu Visiona wymieniono aplikację do procesowania transakcji kartowych (debetowych i przedpłaconych).
- Przygotowano rozwiązanie systemowe do obsługi rozliczeń na Rynku Instrumentów Finansowych Towarowej Giełdy Energii S.A. (bank jako rozliczający uczestnik Izby Rozliczeniowej i Rozrachunkowej IRGiT S.A.).

2. Rozwój elektronicznych kanałów dystrybucji

Bankowość internetowa

W I półroczu 2016 roku ING Bank Śląski S.A. kontynuował rozwój bankowości internetowej m.in. w zakresie:

- oferty prescoringowej produktów kredytowych,
- dalszych zmian związanych z wprowadzaniem nowego systemu Moje ING,
- wdrożenia wniosku 500+,
- wdrożenia nowego procesu aktywacji i odblokowania bankowości internetowej,

- zmian podnoszących poziom bezpieczeństwa systemu.

Celem działań w zakresie bankowości internetowej i mobilnej było udostępnienie klientom nowych narzędzi ułatwiających zdalne korzystanie z usług banku i zwiększenie możliwości sprzedaży produktów banku w kanałach internetowych. Najważniejszymi związanyymi z tym innowacjami było udostępnienie w I półroczu 2016 roku klientom indywidualnym systemu Moje ING jako prymarnego systemu bankowości internetowej. Moje ING dla klientów indywidualnych stało się podstawowym systemem transakcyjnym ING Banku Śląskiego S.A., dzięki zmianie strony logowania, przenoszącej użytkowników bezpośrednio do nowej bankowości internetowej. W maju 2016 roku została uruchomiona szeroka kampania marketingowa promująca nowy system bankowości.

Do tej pory z Mojego ING skorzystało ponad 1,5 miliona klientów banku.

Obecnie trwają prace nad implementacją nowej wersji systemu Moje ING dla przedsiębiorców. W ramach programu rozwijany jest również Remote Advisory, w którym tworzone są rozwiązania usprawniające komunikację z klientem i umożliwiające efektywne zdalne doradztwo.

Bankowość mobilna

W czerwcu 2016 roku ING Bank Śląski S.A. udostępnił również nową aplikację mobilną dla klientów indywidualnych – Moje ING mobile. Nowa aplikacja mobilna banku na smartfony z systemem Android, iOS, Windows 10 Mobile umożliwia m.in.:

- korzystanie z wszystkich funkcji bankowości internetowej Moje ING w telefonie bez konieczności otwierania przeglądarki internetowej,
- szybkie sprawdzenie salda konta przed zalogowaniem,
- uproszczony w porównaniu z dotychczasową aplikacją ING BankMobile sposób logowania z wykorzystaniem 4-cyfrowego kodu PIN.

Wraz z końcem czerwca 2016 roku aplikacje ING BankMobile na smartfony oraz ING BankMobile HD na tablety zostały w sumie pobrane 1,48 mln razy oraz korzysta z nich 815 tys. klientów ING.

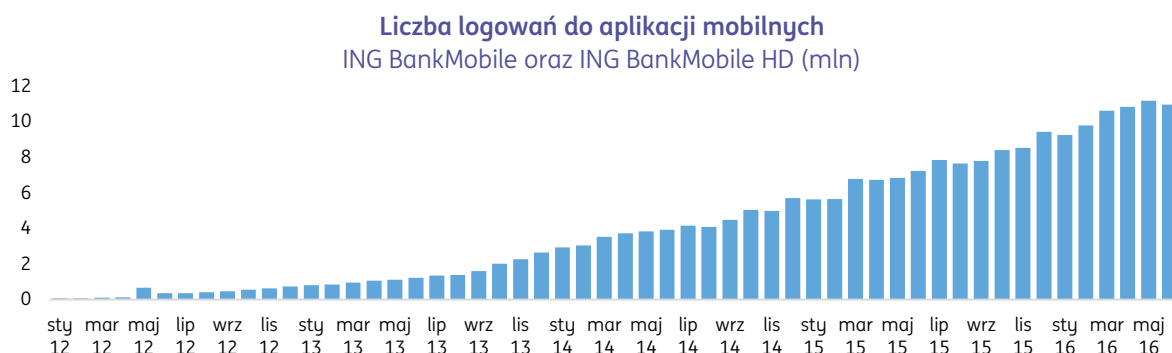
Liczba klientów¹⁴ systemów bankowości elektronicznej w ING Banku Śląskim S.A.

	30.06.16	31.12.15	31.12.14	31.12.13	31.12.12	31.12.11	31.12.10	31.12.09
ING BankOnLine, ING BusinessOnLine	3 321 663	3 178 500	2 846 079	2 575 708	2 350 269	2 115 325	1 879 525	1 559 504
HaloŚląski	2 237 283	2 083 323	1 819 028	1 605 063	1 433 433	1 285 261	1 072 099	786 008
ING BankMobile*	1 480 376	1 231 376	764 457	364 867	123 269			
ING Business	10 818	9 541	6 703	3 712				

* Liczba pobrań aplikacji

Aplikacje mobilne Banku – ING BankMobile oraz ING BankMobile HD – coraz częściej wykorzystywane są przez klientów do wykonywania codziennych transakcji. W samym czerwcu 2016 roku zanotowano 11 mln logowań (wobec 7,2 mln w czerwcu 2015 roku).

¹⁴ Liczba klientów nie jest tożsama z liczbą użytkowników, jeden klient może posiadać kilku użytkowników w danym systemie.



3. Sieć placówek bankowych

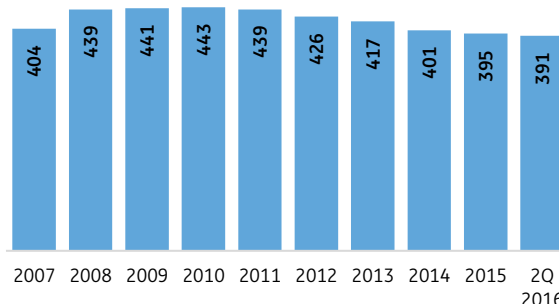
Na koniec I półrocza 2016 roku ING Bank Śląski S.A. posiadał 391 oddziałów detalicznych (w tym 108 oddziałów z nowoczesną obsługą gotówkową – gotówka jedynie w bankomatach, wpłatomatach oraz urządzeniach dualnych). Wszystkie nasze oddziały są wyposażone w strefy samoobsługowe, w których klienci mogą samodzielnie dokonywać zarówno wypłat, jak i wpłat gotówkowych. Bank w dalszym ciągu prowadzi proces modernizacji oddziałów detalicznych polegający na zmianie wyposażenia i wystroju oraz wprowadzaniu nowych rozwiązań funkcjonalnych.

Na koniec czerwca 2016 roku Bank posiadał 247 placówek w nowym standardzie. Ponadto kontynuowane są działania optymalizacyjne poprzez relokowanie i konsolidowanie oddziałów do najatrakcyjniejszych biznesowo lokalizacji w poszczególnych miastach i regionach.

Na koniec czerwca 2016 roku Bank posiadał również 65 punktów sprzedażowych zlokalizowanych w największych centrach handlowych w całej Polsce. Sieć punktów ING Express to odpowiedź na oczekiwania klientów, którzy poszukują banku dostępnego w każdym miejscu i w każdym czasie. Głównym celem tego kanału dystrybucji jest pozyskiwanie nowych, aktywnych klientów. Pracownicy punktów oferują klientom podstawowy pakiet usług – konto osobiste wraz z kartą płatniczą do rachunku, bankowość internetową i mobilną oraz rachunek oszczędnościowy. Jeśli klient jest zainteresowany pozostałymi produktami naszego banku jest obsługiwany przez doradcę DCC. Kontakt ze strony konsultanta następuje nawet do 15 minut od wizyty w punkcie. Od 12 lutego 2016 roku w punktach ING Express można również otworzyć konto firmowe dla jednoosobowej działalności gospodarczej.

Obsługę klientów korporacyjnych z segmentu średnich i dużych firm Bank prowadził za pośrednictwem 36 oddziałów korporacyjnych i 15 centrów bankowości korporacyjnej. Przy czym, prawie wszystkie z nich działały w tych samych lokalizacjach co oddziały detaliczne. Najwięksi klienci korporacyjni byli natomiast obsługiwani przez Departament Klientów Strategicznych z siedzibą w Warszawie i jego biuro regionalne w Katowicach.

Sieć placówek ING Banku Śląskiego S.A. (stan na 30 czerwca 2016 roku)



4. Zarządzanie kadrami

Stan zatrudnienia

Na dzień 30 czerwca 2016 roku Grupa Kapitałowa ING Banku Śląskiego S.A. zatrudniała 8 200 osób. W stosunku do grudnia ubiegłego roku liczba pracowników wzrosła o 11 osób (tj. o 0,1%). Zanotowany nieznaczny wzrost zatrudnienia w Grupie wiązał się przede wszystkim rozwojem korporacyjnej sieci sprzedaży Banku oraz rozwojem spółki ING Lease (Polska) sp. z o.o.

Na koniec czerwca 2016 roku ING Bank Śląski S.A. zatrudniał 7 828 osób, czyli o 100 osób (tj. o 1,3%) więcej w porównaniu z grudniem 2015 roku. W pierwszym półroczu 2016 roku miało również miejsce przejście spółki ING Securities S.A., co wiązało się z przekazaniem od 1 czerwca 2016 roku 100 pracowników do Banku w trybie artykułu 231 kodeksu pracy.

Zatrudnienie w Grupie Kapitałowej ING Banku Śląskiego S.A.

	30.06.2016		31.12.2015	
	w osobach	w %	w osobach	w %
Bankowość detaliczna	3 925	50,1	3 892	50,4
Bankowość korporacyjna i rynki finansowe	1 199	15,3	1 185	15,3
Operacje/IT/Usługi	1 914	24,5	1 887	24,4
Ryzyko/Organizacja/Finanse/Sprawy Kadrowe	790	10,1	764	9,9
Bank ogółem	7 828	100,0	7 728	100,0
ING Securities S.A.	-	0,0	100	21,7
ING ABL Polska S.A.	1	0,3	1	0,2
ING Lease (Polska) Sp. z o.o.	185	27,2	173	37,5
ING Commercial Finance Polska S.A.	101	27,2	99	21,5
Solver Sp. z o.o.	32	8,6	33	7,2
ING Usługi dla Biznesu S.A.	50	13,4	55	11,9
Nowe Usługi S.A.	3	0,8	-	0,0
Spółki zależne	372	100,0	461	100,0
Grupa ING Banku Śląskiego S.A.	8 200		8 189	

Polityka wynagrodzeń

W I połowie 2016 roku ING Bank Śląski S.A. utrzymał dotychczasową politykę wynagrodzeń, której



zadaniem jest efektywne wspieranie celów strategicznych. Założenia polityki to rynkowy poziom oraz transparentność i spójność oferowanych pracownikom wynagrodzeń.

Bank dokonał kolejnego rozliczenia premii pracowników objętych *Polityką zmiennych składników wynagrodzeń osób zajmujących stanowiska kierownicze mających istotny wpływ na profil ryzyka ING Banku Śląskiego S.A.* Zgodnie z zasadami Polityki, wynagrodzenie zmienne podlega odroczeniu i w co najmniej 50% wypłacane jest w akcjach fantomowych, uprawniających do otrzymania środków pieniężnych, których wysokość uzależniona jest od wartości akcji ING Banku Śląskiego S.A.

W pierwszym półroczu 2016 roku dokonano wypłaty części nieodroczonej premii za 2015 rok oraz części odroczonej premii za lata 2014, 2013 oraz 2012 osób zajmujących stanowiska kierownicze. Tym samym nastąpiło całkowite rozliczenie premii za rok 2012 dla osób zajmujących stanowiska kierownicze.

Polityka zmiennych składników wynagrodzeń osób zajmujących stanowiska kierownicze mających istotny wpływ na profil ryzyka ING Banku Śląskiego S.A. podlega regularnemu przeglądowi pod kątem zmian w prawie i wymogów regulacyjnych. W styczniu 2016 roku dostosowano treść Polityki do postanowień Ustawy z 5 sierpnia 2015 r. o nadzorze makroostrożnościowym nad systemem finansowym i zarządzaniu kryzysowym w systemie finansowym. Zmiana dotyczyła sposobu ustalenia kursu wymiany waluty stosowanego do przeliczenia równowartości wynagrodzenia w euro dla celów obowiązku przekazywania Komisji Nadzoru Finansowego danych o liczbie osób, których łączne wynagrodzenie w poprzednim roku wyniosło co najmniej równowartość 1 000 000 euro.

Podczas Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia, które miało miejsce 31 marca 2016 roku:

- uregulowana została kwestia wynagrodzeń członków Rady Nadzorczej Banku. Uchwałą nr 27 Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia została przyjęta Polityka wynagradzania członków Rady Nadzorczej ING Banku Śląskiego S.A., która doprecyzowała sposób wynagradzania, w szczególności w przypadku łączenia kilku funkcji w Radzie.
- przedstawiono raport z funkcjonowania polityki wynagradzania w ING Banku Śląskim S.A. w roku 2015 zgodnie z wytycznymi Zasad Ładu korporacyjnego dla instytucji nadzorowanych.

Rekrutacja i budowa wizerunku instytucji jako pożądanego pracodawcy (Employer Branding)

W I połowie 2016 roku ING Bank Śląski S.A. podejmował działania na rzecz budowy wizerunku pożądanego pracodawcy (employer branding) adresowane do profesjonalistów i studentów.

Kontynuowano działania dedykowane osobom wchodzącym na rynek pracy (studentom i absolwentom) m.in.:

- Udział w wiosennych edycjach targów pracy
- Program Ambadorski (dla studentów reprezentujących Bank na uczelniach), gdzie we współpracy ze studenckimi ambasadorami Banku zorganizowano merytoryczne warsztaty/szkolenia dla studentów oraz standy na uczelniach promujące pracodawcę. Już po raz 10 rozpoczęły się „Praktyki z Lwem” – program skierowany do studentów z różnych kierunków i specjalności wiążących swoją przyszłą karierę zawodową z bankowością. W ramach Programu przyjęto 51 uczestników w całym kraju.
- Program stażowy ChallengING IT – uruchomiono nowe ścieżki programu: programowania i tworzenia oprogramowania, w ramach których zatrudniono 11 uczestników. Uczestnicy pracują w systemie wg metodologii Agile.
- Corporate Readiness Certificate – współpraca z ING Services oraz IBM w ramach programu edukacyjnego IT na dwóch uczelniach na Śląsku. Spotkania z Lwem – eksperci z Pionu Operacji przeprowadzili 17 warsztatów dla studentów na 9 kluczowych dla nas uczelniach w całej Polsce. Ich celem było dzielenie się wiedzą i przybliżenie studentom różnorodności zagadnień

realizowanych w Banku. W spotkaniach wzięło udział ponad 860 studentów.

Rozbudowana oferta oraz jakość praktyk z obszaru zasobów ludzkich realizowanych w ING Banku Śląskim S.A. zostały docenione przez zewnętrzne instytucje badawcze i rankingowe.

W lutym 2016 roku ING Bank Śląski S.A. już po raz siódmy otrzymał certyfikat Top Employer Polska (2016). Nagroda przyznawana przez Top Employers Institute – niezależną międzynarodową organizację, potwierdza przynależność ING Banku Śląskiego S.A. do grupy wiodących pracodawców na świecie. Równolegle ING Bank Śląski otrzymał po raz drugi certyfikat Top Employers Europe.

Rozwój pracowników i szkolenia

W pierwszej połowie 2016 roku Bank realizował działania rozwojowe zgodnie z celami strategicznymi Banku i HR w obszarze przywództwa, innowacyjności a także przyciągania i zatrzymywania świetnych ludzi.

Działania organizowane były w czterech kluczowych obszarach:

- Wzmacnianie kultury organizacyjnej (w szczególności poprzez program rozwojowy dla wyższej kadry menedżerskiej, wieloaspektowy program dla nowo powołanych menedżerów oraz osób aspirujących do tej roli, działania w ramach wzmocnienia zbioru wartości i zachowań w ramach Pomarańczowego Kodu).
- Wzmacnianie kompetencji i zachowań pracowników (w szczególności poprzez realizację procesów szkoleniowych w obszarze produktów i jakości sprzedaży, a także bogatą ofertę działań rozwojowych obejmującą m.in. spotkania z inspiracyjnymi osobami, wymianę wiedzy, pracę z drugą osobą w ramach coachingu, mentoringu, konsultacje, staże rozwojowe).
- Wiedza specjalistyczna i ekspercka (w szczególności poprzez wysokospecjalistyczne szkolenia, krajowe i zagraniczne konferencje branżowe, adresowane głównie do specjalistów dziedzinowych, a także certyfikacje).
- Dedykowane programy rozwojowe dla wskazanych jednostek organizacyjnych lub zdefiniowanych grup odbiorców, stanowiących odpowiedź na strategiczne wyzwania m.in. w takich obszarach jak analiza procesu kredytowego, wymiana wiedzy czy zarządzanie sprzedażą detaliczną.

Działania rozwojowe dostarczane były zarówno wewnętrzne, jak i z wykorzystaniem oferty szkoleń, warsztatów i konferencji zewnętrznych. Bank wspiera także samodzielne podnoszenie kwalifikacji przez pracowników, realizowane w formie certyfikacji, studiów podyplomowych czy standardów Związku Banków Polskich. Rozwój pracowników był wspierany poprzez narzędzia on-line np. Nawigator Rozwoju.

VIII. Kierunki rozwoju działalności ING Banku Śląskiego S.A.

Strategia Banku pierwszego wyboru bazuje na trzech filarach:

- Klient w centrum – wszystkie działania organizacji koncentrują się na dostosowaniu produktów i modelu obsługi do potrzeb klientów z poszczególnych segmentów,
- Doskonałość operacyjna – utrzymanie pozycji najlepszego banku internetowego i mobilnego, doskonalenie procesów,
- Najlepszy pracodawca (Top Employer) – pozyskanie i zachowanie najlepszej kadry poprzez wspieranie rozwoju zawodowego pracowników i wykorzystywanie nowoczesnych narzędzi komunikacji.

Dążąc do wzrostu wartości firmy w długim okresie, Bank podejmuje działania zmierzające do wzmocnienia, a następnie utrzymania wiodącej pozycji w polskim sektorze bankowym poprzez harmonijny rozwój podstawowych sfer działalności biznesowej, tj. bankowości detalicznej i korporacyjnej. Kontynuowany jest rozwój wielokanałowego, zintegrowanego modelu sprzedaży i obsługi klienta, ze szczególnym naciskiem na rozwijanie systemów bankowości elektronicznej i mobilnej.

1. Bankowość detaliczna

W pierwszym półroczu 2016 roku ING Bank Śląski S.A. dążył do umocnienia swojej pozycji na konsolidującym się rynku oraz uzyskania statusu banku pierwszego wyboru. Podobnie jak w latach poprzednich, w centrum uwagi wciąż pozostawała poprawa poziomu obsługi klientów oraz zrównoważony wzrost wolumenów, zarówno po stronie oszczędności, jak i kredytów. Dodatkowo Bank zwracał większą uwagę na możliwości jakie dają cyfryzacja i innowacje w zaspokajaniu zmieniających się potrzeb klienta.

Kluczowe zasady, które aktywnie wspierają realizację celów strategicznych sprawdziły się i dlatego pozostają bez zmian: jasna i przejrzysta oferta produktowa o dobrym stosunku jakości do ceny, szeroka i innowacyjna wielokanałowa sieć dystrybucji (391 oddziałów, sieć pośredników, kanały zdalne: contact centre, bankowość elektroniczna i mobilna), wydajne i praktyczne procesy internetowe, silna rozpoznawalność marki oraz uzyskujący dobre wyniki zespół pracowników.

Główne cele na 2016 rok to:

- zwiększenie liczby pozyskiwanych klientów,
- umocnienie statusu głównego banku dla dotychczasowych klientów poprzez wykorzystanie wszystkich dostępnych kanałów dystrybucji w celu zapewnienia klientom takiej ścieżki obsługi, jaka w danej chwili jest dla nich najbardziej dogodna,
- dalsza poprawa poziomu obsługi klienta,
- uzyskanie zrównoważonego wzrostu we wszystkich kategoriach:
- utrzymanie silnej pozycji na rynku depozytów gospodarstw domowych przy większym nacisku na sprzedaż produktów inwestycyjnych i strukturyzowanych w warunkach niskich stóp procentowych,
- dalszy wzrost wolumenów kredytów niezabezpieczonych oraz kredytów hipotecznych.

W celu realizacji wyżej wymienionych priorytetów, ING Bank Śląski S.A. będzie zmierzał do pełnego wykorzystania potencjału wielokanałowego systemu dystrybucji i zapewnienia klientom najwyższego poziomu obsługi. Rozszerzenie funkcjonalności kanałów zdalnych, wdrożenie nowych rozwiązań płatniczych, zapewnienie klientom dogodnych procesów on-line oraz ukierunkowanie oddziałów na rolę doradczą przyczyni się do zwiększenia transakcyjności klientów.

Taka strategia powinna przełożyć się na lepsze wyniki sprzedażowe oraz na wzrost sald depozytów i kredytów. Zwiększenie wskaźnika cross-sellingu (sprzedaż produktów ubezpieczeniowych oraz inwestycyjnych) będzie dodatkowo skutkować wzrostem i dywersyfikacją dochodów. Natomiast poprawie efektywności kosztowej sprzyjać będzie rosnąca wydajność oddziałów, większe znaczenie zdalnych kanałów dystrybucji i obsługi, a także automatyzacja operacji.

2. Bankowość korporacyjna

W ciągu ostatnich lat obserwuje się coraz szybsze zmiany w otaczającej rzeczywistości, związane w dużej mierze z rozwojem i wykorzystaniem nowych technologii. Klienci zmieniają przyzwyczajenia zarówno w zakresie komunikacji, jak też przy załatwianiu codziennych spraw – prywatnych i biznesowych. Oczekują, że ich potrzeby będą realizowane w sposób szybki i intuicyjny, w dowolnym miejscu i czasie, z wykorzystaniem internetu i telefonu.

Przyzwyczajenia ze sfery prywatnej coraz częściej wpływają na sposób, w jaki z usług bankowych chcą korzystać klienci korporacyjni. W celu utrzymania przewagi konkurencyjnej na tym rynku, Bank wprowadza niezbędne modyfikacje do strategii. W szczególności kładzie coraz większy nacisk na zdalne kanały dystrybucji: bankowość internetową, mobilną oraz obsługę telefoniczną. Celem jest, aby zdecydowana większość dyspozycji klientów była składana za pośrednictwem tych kanałów. Bank będzie również dążyć do tego, aby znacząca część akwizycji klientów i sprzedaży produktów była dokonywana za pośrednictwem kanałów zdalnych.

Wiele wdrażanych obecnie inicjatyw ma na celu technologiczne i organizacyjne przygotowanie do tej zmiany. Opracowywane jest, między innymi, nowe podejście do segmentacji klientów, zostanie wdrożony model obsługi wykorzystujący mechanizmy zdalnej obsługi klienta. Sukcesywnie uruchamiane są kolejne funkcje we wdrożonym w 2014 roku systemie CRM wspierającym doradców w obsłudze dynamicznie rosnącego portfela klientów.

Coraz ważniejszym kanałem kontaktu z klientami jest bankowość internetowa. Celem Banku jest stworzenie z niej wszechstronnej platformy komunikacyjnej i udostępnienie za jej pośrednictwem jak największej liczby produktów i usług. Obecnie trwają intensywne prace projektowe nad przygotowaniem i wdrożeniem nowej wersji systemu dla klientów korporacyjnych ING Business, która będzie wykorzystywała najnowsze rozwiązania w zakresie użyteczności oraz będzie bardziej dopasowana do zmieniających się potrzeb i zachowań użytkowników oraz do urządzeń, z których korzystają dzięki zastosowaniu technologii RWD.

Bank będzie też rozszerzać swoją ofertę w obszarze obsługi płatności. W 2016 roku zaoferuje klientom usługi akceptacji kart płatniczych (tzw. acquiring). W ramach nowej usługi Bank będzie udostępniał terminale płatnicze, umożliwiając akceptację płatności kartowych i mobilnych (Blik, Visa, MasterCard) oraz sprzedaż usług dodatkowych, jak np. doładowań telefonów GSM. W kolejnych etapach Bank planuje rozszerzyć ofertę o akceptację płatności w internecie, program lojalnościowy i wiele innych. Oferta kierowana jest do klientów firmowych ze wszystkich segmentów, niezależnie od wielkości i formy działalności.

Bank zamierza również pogłębić współpracę ze spółkami zależnymi z obszaru finansowania zabezpieczonego aktywami (leasing i faktoring). Celem jest wypracowanie spójnego podejścia do oferowania produktów kredytowych, leasingowych i faktoringowych w sposób gwarantujący przejrzystą komunikację i optymalne dopasowanie oferty do potrzeb konkretnych klientów oraz zapewniającego jak najbardziej efektywne wykorzystanie posiadanych przez Grupę zasobów.

IX. Informacje dla inwestorów

1. Struktura akcjonariatu

ING Bank Śląski S.A. jest spółką zależną od ING Bank N.V., który według stanu na dzień 30 czerwca 2016 roku posiadał 75% udziału w kapitale zakładowym ING Banku Śląskiego S.A. oraz 75% udziału w ogólnej liczbie głosów na Walnym Zgromadzeniu. ING Bank N.V. należy do Grupy ING – globalnej instytucji finansowej, prowadzącej działalność na rynku bankowym, ubezpieczeniowym oraz w obszarze zarządzania aktywami.

Zgodnie ze statutem, kapitał zakładowy Banku dzieli się na 130 100 000 akcji o wartości nominalnej 1 zł każda.

W ciągu I półrocza 2016 roku wartość kapitału zakładowego ING Banku Śląskiego S.A., jak i udział głównego akcjonariusza w kapitale nie uległy zmianie.

Struktura akcjonariatu ING Banku Śląskiego S.A.

Nazwa akcjonariusza	Liczba akcji i głosów na WZ	Udział w kapitale zakładowym i ogólnej liczbie głosów na WZ	Nazwa akcjonariusza	Liczba akcji i głosów na WZ	Udział w kapitale zakładowym i ogólnej liczbie głosów na WZ
	30 czerwca 2016 roku			31 grudnia 2015 roku	
ING Bank N.V.	97 575 000	75,00%	ING Bank N.V.	97 575 000	75,00%
Aviva Otwarty Fundusz Emerytalny Aviva BZ WBK ¹⁵	7 870 000	6,05%	Aviva Otwarty Fundusz Emerytalny Aviva BZ WBK ¹⁶	7 601 000	5,84%
Pozostali	24 655 000	18,95%	Pozostali	24 924 000	19,16%
Razem	130 100 000	100,00%		130 100 000	100,00%

Akcje Banku są akcjami zwykłymi na okaziciela. Z akcjami Banku nie są związane żadne specjalne uprawnienia kontrolne. Statut Banku nie wprowadza także jakichkolwiek ograniczeń odnośnie przenoszenia prawa własności akcji wyemitowanych przez Bank, wykonywania prawa głosu, jak również nie zawiera postanowień, zgodnie z którymi prawa kapitałowe związane z papierami wartościowymi są oddzielone od posiadania papierów wartościowych.

Statut nie przyznaje Zarządowi żadnych szczególnych uprawnień w zakresie emisji lub wykupu akcji.

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 akcji posiadanych przez dotychczasowych akcjonariuszy.

2. Cena akcji ING Banku Śląskiego S.A.

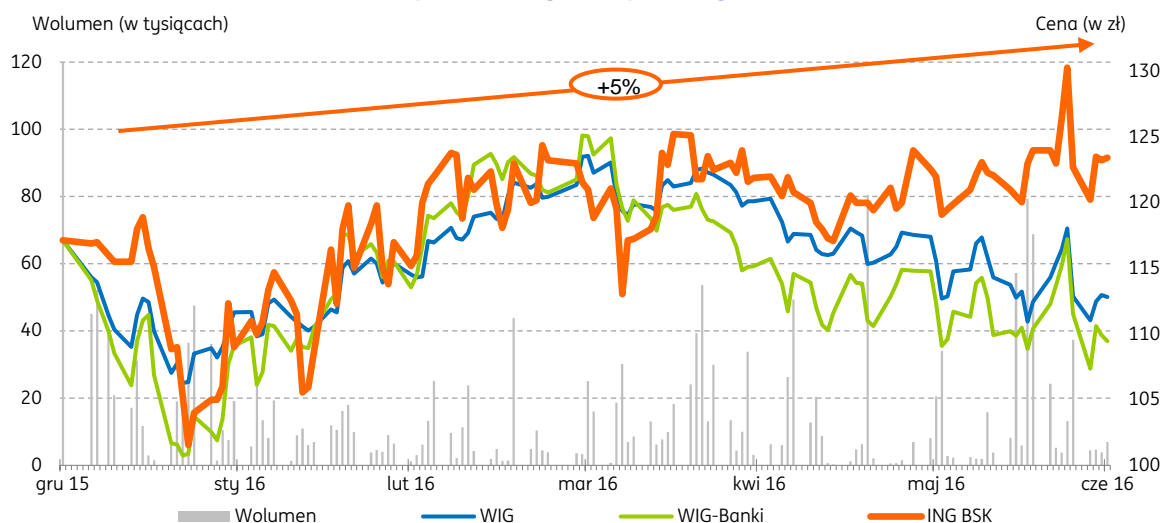
W I półroczu 2016 roku kurs akcji ING Banku Śląskiego S.A. w momencie zamknięcia sesji na GPW wahał się w przedziale od 101,55 zł (zanotowany dnia 21 stycznia) do 130,30 zł (na sesji w dniu 23 czerwca). W dniu 30 czerwca 2016 roku cena akcji ING Banku Śląskiego S.A. była o 5,4% wyższa niż w ostatnim dniu notowań 2015 roku (dla porównania subindeks WIG-Banki spadł w tym czasie o 6,6%).

¹⁵ Na podstawie listy akcjonariuszy zarejestrowanych na Zwyczajnym Walnym Zgromadzeniu ING Banku Śląskiego S.A. w dniu 31 marca 2016 roku.

¹⁶ Na podstawie listy akcjonariuszy zarejestrowanych na Zwyczajnym Walnym Zgromadzeniu ING Banku Śląskiego S.A. w dniu 31 marca 2015 roku.

Na koniec czerwca 2016 roku wartość rynkowa Banku ukształtowała się na poziomie 16,1 mld zł, podczas gdy jego wartość księgowa wynosiła 10,8 mld zł.

Notowania cen akcji ING Banku Śląskiego S.A. w I półroczu 2016 roku na tle wybranych indeksów GPW doprowadzonych do porównywalności



3. Ratingi

ING Bank Śląski S.A. współpracuje z agencjami ratingowymi Fitch Ratings oraz Moody's Investors Service.

Agencja Fitch Ratings Ltd. nadaje ING Bankowi Śląskiemu S.A. rating pełny na podstawie umowy pomiędzy Bankiem a Agencją. W komunikacie z dnia 20 kwietnia 2016 roku Agencja podwyższyła długoterminowy rating ING Banku Śląskiego S.A. (Long-Term IDR) do poziomu A z poziomu A-. Perspektywa ratingu jest stabilna. Zmiana ratingu była następstwem analogicznego działania ratingowego wobec głównego akcjonariusza Banku – ING Bank N.V. Dodatkowo Agencja podtrzymała ocenę wsparcia na poziomie 1.

Ocena ratingowa Banku nadana przez agencję Fitch na dzień publikacji Sprawozdania przedstawiała się następująco:

Fitch Ratings Ltd.	
Rating podmiotu (Long-term IDR)	A
Perspektywa utrzymania oceny	Stabilna
Rating krótkoterminowy (Short-term IDR)	F1
Viability rating	bbb+
Ocena wsparcia	1

Rating podmiotu („Long-term IDR”) oraz rating krótkoterminowy („Short-term IDR”) określają zdolność podmiotu do terminowego regulowania zobowiązań finansowych. Rating długoterminowy („Long-term IDR”) na poziomie A odzwierciedla wysoką zdolność Banku do terminowego wywiązywania się z długoterminowych zobowiązań finansowych. Krótkoterminowy rating („Short-term IDR”) na poziomie F1 oznacza najwyższą ocenę zdolności do terminowego regulowania krótkookresowych zobowiązań finansowych (do 13 miesięcy). W przypadku obu ratingów agencja Fitch uwzględniła wysokie prawdopodobieństwo uzyskania potencjalnego wsparcia ze strony dominującego akcjonariusza Banku – ING Bank N.V. (ING Bank Śląski S.A. posiada najwyższy rating wsparcia – na poziomie 1). Viability rating na poziomie bbb+ oznacza, że indywidualna wiarygodność kredytowa Banku, tj. nieuwzględniająca jakiegokolwiek wsparcia (rozumiana jako zdolność do terminowego

regulowania zobowiązań) jest na wysokim poziomie. W ocenie Agencji, Bank charakteryzuje się silną pozycją kapitałową oraz płynnościową.

Agencja Moody's Investors Service Ltd. nadaje natomiast ING Bankowi Śląskiemu S.A. rating na podstawie ogólnodostępnych, publicznych informacji. W I połowie 2016 roku agencja Moody's nie dokonała zmian ratingów ING Banku Śląskiego S.A. w porównaniu do końca roku 2015. Ostatnia aktualizacja ratingów nastąpiła w lipcu 2016 roku.

Na dzień publikacji Sprawozdania Bank posiadał następujące oceny wiarygodności finansowej wystawione przez Agencję:

Moody's Investors Service Ltd.	
Długookresowy rating depozytów (<i>LT rating</i>)	A3
Krótkookresowy rating depozytów (<i>ST rating</i>)	P-2
Ocena indywidualna (<i>BCA</i>)	baa3
Skorygowana ocena indywidualna (<i>Adjusted BCA</i>)	baa2
Perspektywa ratingu (<i>Outlook</i>)	Stabilna
Ocena ryzyka kontrahenta (<i>CR Assessment</i>) długoterminowa/krótkoterminowa	A2 / P-1

4. Relacje inwestorskie

ING Bank Śląski S.A. dąży do najwyższych standardów w zakresie komunikacji z rynkiem kapitałowym. Przykłada szczególną wagę do rzetelności informacji, transparentności oraz do równego traktowania wszystkich interesariuszy oraz przestrzega wszystkich zapisów prawa w zakresie obowiązków informacyjnych spółek notowanych na giełdzie. Istotne informacje finansowo-biznesowe w postaci raportów finansowych, raportów bieżących, prezentacji inwestorskich oraz edytowalnych plików z kluczowymi danymi dotyczącymi spółki są udostępniane szerokiemu rynkowi kapitałowemu. Komunikacją z inwestorami oraz analitykami akcji zajmuje się dedykowana jednostka – Biuro Relacji Inwestorskich.

W I półroczu 2016 roku przedstawiciele Zarządu oraz Biura odbyli wiele spotkań z inwestorami, a także uczestniczyli w kluczowych konferencjach inwestorskich dotyczących sektora bankowego.

W celu przedstawienia kwartalnych wyników finansowych oraz biznesowych, w I półroczu 2016 roku zorganizowano w siedzibie Banku 2 konferencje wynikowe prezentujące wyniki za IV kwartał 2015 roku oraz I kwartał 2016 roku. Każdorazowo w takiej konferencji uczestniczy około 30 przedstawicieli domów maklerskich oraz inwestorów.

W I półroczu 2016 roku Bank kontynuował rozwój kanałów komunikacji z interesariuszami, w tym podstawowego narzędzia, jakim jest strona internetowa: <http://www.ingbank.pl/relacje-inwestorskie>. Znajdują się tam istotne informacje, dotyczące m.in. notowań akcji ING BSK na GPW, akcjonariatu spółki, Walnych Zgromadzeń czy ratingów. Na stronie internetowej publikowane są również raporty bieżące, okresowe i roczne, prezentacje wynikowe, arkusze .xls z kluczowymi informacjami finansowymi i biznesowymi oraz zapisy nagrań z telekonferencji. Dzięki zastosowaniu technologii RWD, strona internetowa jest dostosowana również do urządzeń mobilnych – tabletów i smartfonów.

ING Bank Śląski S.A. należy do grona spółek będących przedmiotem obserwacji i analiz rynkowych. Na koniec czerwca 2016 roku, analitycy reprezentujący 15 krajowych i zagranicznych instytucji finansowych publikowali raporty i rekomendacje dla akcji Banku.

5. Wypłata dywidendy

Zgodnie z decyzją Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia z dnia 31 marca 2016 roku w dniu 5 maja 2016 roku Bank wypłacił dywidendę za 2015 rok w łącznej wysokości 559,4 mln zł, tj. 4,30 zł brutto na jedną akcję. Dniem nabycia prawa do dywidendy był 20 kwietnia 2016 roku.

6. Zmiany w organach statutowych ING Banku Śląskiego S.A.

Rada Nadzorcza

W dniu 4 marca 2016 roku Pani Małgorzata Kołakowska złożyła rezygnację z funkcji Prezes Zarządu Banku, z dniem 31 marca 2016 roku. Powodem złożenia rezygnacji było objęcie przez nią, z dniem 1 kwietnia 2016 r. stanowiska Global Head of Network, Wholesale Banking w Grupie ING. Również w dniu 4 marca 2016 roku Pan Brunon Bartkiewicz, Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej złożył rezygnację z funkcji Członka Rady, ze skutkiem natychmiastowym, w związku z ubieganiem się o stanowisko Prezesa Zarządu Banku.

W dniu 24 marca 2016 roku Pan Diederik van Wassenaeer złożył rezygnację z funkcji członka Rady Nadzorczej, ze skutkiem na dzień 31 marca 2016 roku.

Walne Zgromadzenie w dniu 31 marca 2016 roku powołało w skład Rady Nadzorczej Panią Małgorzatę Kołakowską (z dniem 1 kwietnia 2016 roku) oraz Pana Christophera Steane'a (z dniem 31 marca 2016 roku). Ponadto podczas posiedzenia w dniu 31 marca 2016 roku Rada Nadzorcza wybrała Pana Rolanda Boekhouta na Wiceprzewodniczącego Rady.

Na dzień 30 czerwca 2016 roku Rada Nadzorcza ING Banku Śląskiego S.A. działała w następującym składzie:

- | | |
|----------------------------|-------------------------------------|
| • p. Antoni Reczek | Przewodniczący, Członek Niezależny, |
| • p. Roland Boekhout | Wiceprzewodniczący, |
| • p. Aleksander Galos | Sekretarz, Członek Niezależny, |
| • p. Ad Kas | Członek, |
| • p. Małgorzata Kołakowska | Członek, |
| • p. Aleksander Kutela | Członek, Członek Niezależny, |
| • p. Christopher Steane | Członek. |

Zarząd Banku

W dniu 4 marca 2016 roku Pan Ignacio Juliá Vilar złożył rezygnację z funkcji Wiceprezesa Zarządu Banku, z dniem 30 kwietnia 2016 roku, w związku z planowanym objęciem funkcji Chief Innovation Officer oraz Head of Retail Segment w Grupie ING, z dniem 1 maja 2016 roku.

W związku z rezygnacją Pani Małgorzaty Kołakowskiej z funkcji Prezes Zarządu Banku, Rada Nadzorcza w dniu 4 marca 2016 roku powołała Pana Brunona Bartkiewicza na stanowisko Prezesa Zarządu Banku, pod warunkiem uzyskania wymaganej zgody Komisji Nadzoru Finansowego. W dniu 19 kwietnia 2016 roku Komisja Nadzoru Finansowego wyraziła zgodę na powołanie Pana Brunona Bartkiewicza na stanowisko Prezesa Zarządu Banku.

W wyniku powyższych zmian skład Zarządu Banku oraz podział odpowiedzialności Członków Zarządu na 30 czerwca 2016 roku przedstawiał się następująco:

Zakres odpowiedzialności członków Zarządu Banku (stan na 30 czerwca 2016 roku)

• p. Brunon Bartkiewicz	Prezes Zarządu Banku , któremu podlega część jednostek bezpośrednio nadzorowanych przez Zarząd Banku (takich jak: Biuro Zarządu Banku, Biuro Prasowe, Departament Audytu Wewnętrznego, Departament Prawny, Departament Compliance, Departament Przeciwdziałania Oszustwom, stanowisko Administratora Bezpieczeństwa Informacji, jednostki HR)
• p. Mirosław Boda	Wiceprezes Zarządu Banku nadzorujący Pion Finansów oraz Departament Skarbu
• p. Michał Bolesławski	Wiceprezes Zarządu Banku nadzorujący Pion Korporacyjnej Sieci Sprzedaży i Pion Bankowości Detalicznej
• p. Joanna Erdman	Wiceprezes Zarządu Banku , której podlega Pion Biuro Maklerskie, Pion Klientów Strategicznych oraz Pion Rynków Finansowych
• p. Justyna Kesler	Wiceprezes Zarządu Banku , której podlega: Pion Operacji, Pion Usług i Pion IT, Departament Zarządzania Projektami, Departament Bezpieczeństwa IT, Departament ING Hub Services oraz stanowisko Pełnomocnika Zarządu ds. Systemu Zarządzania Środowiskowego
• p. Patrick Roesink	Wiceprezes Zarządu Banku nadzorujący Pion Ryzyka, Departament Inspekcji Ryzyka Kredytowego oraz Departament Walidacji Modeli

Na posiedzeniu w dniu 27 czerwca 2016 roku Rada Nadzorcza powołała Pana Marcina Giżyckiego na stanowisko Wiceprezesa Zarządu Banku, z dniem 1 sierpnia 2016 roku, któremu podlegać będzie Pion Bankowości Detalicznej oraz Pion Biuro Maklerskie.

Zakres odpowiedzialności Członków Zarządu Banku (stan od 1 sierpnia 2016 roku)

• p. Brunon Bartkiewicz	Prezes Zarządu Banku , któremu podlega część jednostek bezpośrednio nadzorowanych przez Zarząd Banku (takich jak: Biuro Zarządu Banku, Biuro Prasowe, Departament Audytu Wewnętrznego, Departament Prawny, Departament Compliance, Departament Przeciwdziałania Oszustwom, stanowisko Administratora Bezpieczeństwa Informacji, jednostki HR)
• p. Mirosław Boda	Wiceprezes Zarządu Banku nadzorujący Pion Finansów oraz Departament Skarbu
• p. Michał Bolesławski	Wiceprezes Zarządu Banku nadzorujący Pion Korporacyjnej Sieci Sprzedaży
• p. Joanna Erdman	Wiceprezes Zarządu Banku , której podlega Pion Klientów Strategicznych oraz Pion Rynków Finansowych
• p. Marcin Giżycki	Wiceprezes Zarządu Banku nadzorujący Pion Bankowości Detalicznej oraz Pion Biuro Maklerskie
• p. Justyna Kesler	Wiceprezes Zarządu Banku , której podlega: Pion Operacji, Pion Usług i Pion IT, Departament Zarządzania Projektami, Departament Bezpieczeństwa IT, Departament ING Hub Services oraz stanowisko Pełnomocnika Zarządu ds. Systemu Zarządzania Środowiskowego
• p. Patrick Roesink	Wiceprezes Zarządu Banku , nadzorujący Pion Ryzyka, Departament Inspekcji Ryzyka Kredytowego oraz Departament Walidacji Modeli

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

Świadczenia należne członkom Zarządu ING Banku Śląskiego S.A. za I półrocze 2016 roku (w mln zł)

Okres	Wynagrodzenia	Inne korzyści*	Razem
I półrocze 2016 roku	4,4	1,2	5,6
I półrocze 2015 roku	4,4	1,0	5,4

*/ Inne korzyści obejmują m.in. ubezpieczenia, wpłaty na fundusz inwestycyjny, opiekę medyczną oraz inne świadczenia przyznane przez Radę Nadzorczą Banku.

Świadczenia za rok 2016 dla członków Zarządu ING Banku Śląskiego S.A. wynikające z Programu Zmiennych Składników Wynagrodzeń nie zostały jeszcze przyznane.

Zgodnie z obowiązującym w Banku systemem wynagrodzeń, członkom Zarządu Banku może przysługiwać bonus za rok 2016, którego wypłata będzie miała miejsce w latach 2017-2021. W związku z tym została utworzona rezerwa na wypłatę gotówkową bonusu za rok 2016 dla członków Zarządu, która wynosiła 3,2 mln zł na dzień 30 czerwca 2016 roku. Ostateczną decyzję odnośnie wysokości tego bonusu podejmie Rada Nadzorcza Banku.

Świadczenia wypłacone członkom Zarządu ING Banku Śląskiego S.A. w I półroczu 2016 roku (w mln zł)

Okres	Wynagrodzenia	Nagrody*	Inne korzyści**	Razem
I półrocze 2016 roku	4,4	6,2	1,2	11,8
I półrocze 2015 roku	4,4	6,7	1,9	13,0

* Nagrody za I półrocze 2016 roku obejmują takie składniki jak:

- Premia wynikająca z Programu Zmiennych Składników Wynagrodzeń: za rok 2015 gotówka nieodroczone, za rok 2014 I tranza gotówka odroczone, za rok 2013 II tranza gotówka odroczone oraz za rok 2012 III tranza gotówka odroczone,
- Akcje Fantomowe wynikające z Programu Zmiennych Składników Wynagrodzeń: za rok 2014 przetrzymane, za rok 2013 I tranza odroczone oraz za rok 2012 II tranza odroczone,
- Nagrody za I półrocze 2015 roku obejmują z kolei takie składniki jak:
- Premia wynikająca z Programu Zmiennych Składników Wynagrodzeń: za rok 2014 gotówka nieodroczone, za rok 2013 I tranza gotówka odroczone oraz za rok 2012 II tranza gotówka odroczone,
- Akcje Fantomowe wynikające z Programu Zmiennych Składników Wynagrodzeń: za rok 2013 przetrzymane oraz za rok 2012 I tranza odroczone,
- Premia odroczone za rok 2011.

** Inne korzyści obejmują m.in. ubezpieczenia, wpłaty na fundusz inwestycyjny, opiekę medyczną i inne świadczenia przyznane przez Radę Nadzorczą Banku.

W I półroczu 2016 roku łączna kwota wynagrodzeń należnych i wypłaconych przez ING Bank Śląski S.A. członkom Rady Nadzorczej wyniosła 0,3 mln zł.

Wynagrodzenie członków Rady Nadzorczej ING Banku Śląskiego S.A. w I półroczu 2016 roku (w mln zł)

Okres	Wynagrodzenia i nagrody	Inne korzyści	Razem
I półrocze 2016 roku	0,3	0,0	0,3
I półrocze 2015 roku	0,3	0,0	0,3

Na dzień 30 czerwca 2016 roku członkowie Zarządu i Rady Nadzorczej Banku nie posiadali akcji ING Banku Śląskiego S.A.

8. Wybór biegłego rewidenta

W dniu 27 listopada 2015 roku Rada Nadzorcza Banku dokonała wyboru firmy KPMG Audyt spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Sp.k. z siedzibą w Warszawie, jako podmiotu uprawnionego do przeprowadzenia badania sprawozdań finansowych ING Banku Śląskiego S.A. oraz Grupy Kapitałowej Banku na lata 2016-2017.

KPMG Audyt Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Sp.k. została wpisana na listę podmiotów uprawnionych do badania sprawozdań finansowych prowadzoną przez Krajową Radę Biegłych Rewidentów.

X. Oświadczenia Zarządu ING Banku Śląskiego S.A.

1. Prawdziwość i rzetelność prezentowanych sprawozdań

Wedle najlepszej wiedzy Zarządu Banku dane finansowe za I półrocze 2016 roku oraz dane porównywalne zaprezentowane w śródrocznym skróconym 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 sprawozdanie Zarządu zawiera prawdziwy obraz rozwoju, osiągnięć oraz sytuacji (wraz z opisem podstawowych rodzajów ryzyka) Grupy Kapitałowej Banku w I półroczu 2016 roku.

2. Stosowanie zasad ładu korporacyjnego

Zasady Ładu Korporacyjnego stosowane w Grupie Kapitałowej ING Banku Śląskiego S.A. zostały opisane w Sprawozdaniu Zarządu z działalności za 2015 rok.

3. Wybór podmiotu uprawnionego do badania sprawozdań finansowych

Podmiot uprawniony do badania sprawozdań finansowych, dokonujący przeglądu skróconego 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.

4. Dodatkowe informacje

Zawarte umowy

Zarząd Banku oświadcza, że na dzień 30 czerwca 2016 roku ING Bank Śląski S.A. nie posiadał:

- znaczących umów pożyczek, poręczeń i gwarancji dotyczących działalności operacyjnej,
- zobowiązań w stosunku do banku centralnego.

Na dzień 30 czerwca 2016 roku Bank posiadał zobowiązania umowne wynikające z wyemitowanych obligacji własnych w wysokości 866,3 mln zł.

Postępowania egzekucyjne

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

Wartość postępowań dotyczących zobowiązań lub wierzytelności toczących się w I półroczu 2016 roku nie przekroczyła 10% kapitałów własnych Banku.

W ocenie Banku żadne z pojedynczych postępowań toczących się w I półroczu 2016 roku przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej, jak również wszystkie postępowania łącznie nie stwarzają zagrożenia dla płynności finansowej Banku.

Niniejsze Sprawozdanie Zarządu z działalności Grupy Kapitałowej ING Banku Śląskiego S.A. w I półroczu 2016 roku liczy 62 kolejno ponumerowane strony.

Podpisy członków Zarządu ING Banku Śląskiego S.A.:

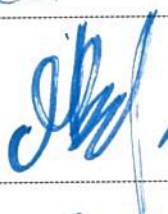
Brunon Bartkiewicz
Prezes Zarządu Banku



Mirosław Boda
Wiceprezes Zarządu Banku



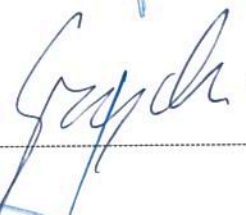
Michał Bolesławski
Wiceprezes Zarządu Banku



Joanna Erdman
Wiceprezes Zarządu Banku



Marcin Giżycki
Wiceprezes Zarządu Banku



Justyna Kesler
Wiceprezes Zarządu Banku



Patrick Roesink
Wiceprezes Zarządu Banku



2 sierpnia 2016 roku