

INFORMACJA PRASOWA

Katowice, 15 lutego 2007

STABILNA POPRAWA WYNIKÓW

Po czterech kwartałach 2006 r. skonsolidowany zysk netto Grupy ING Banku Śląskiego wyniósł 591,4 mln zł. To najwyższy wynik w historii Banku. W porównaniu z analogicznym okresem 2005 roku zysk netto wzrósł o 7,6%. Na koniec grudnia ub. r. wskaźnik zwrotu z kapitału (ROE) wyniósł 18,6%.

„IV kwartał ub.r. upłynął pod znakiem kontynuacji pozytywnych trendów w kluczowych obszarach działalności banku. Bardzo cieszy stale rosnące tempo sprzedaży naszych priorytetowych produktów. Rośnie liczba klientów, którzy decydują się robić z nami interesy. Bez wątplenia możemy uznać, że zdobywamy ich zaufanie.

Bardzo dobre wyniki w czwartym kwartale osiągnęła bankowość korporacyjna. Dynamicznie rosła akcja kredytowa, w tym również w obszarach tak dla nas strategicznie ważnych, jak asset based lending. Bardzo cieszą sukcesy zespołu Śląskiego Banku Hipotecznego i współpraca z ING Commercial Finance. Wiele obiecuję sobie po współpracy z ING Lease – w czwartym kwartale wykonano ciężką pracę przygotowującą nas do następnego roku. Jednocześnie dalej zwiększaliśmy wartość depozytów klientów korporacyjnych, szczególnie w zakresie mniejszych przedsiębiorstw. Wysiłki całego roku skutkowały poprawą wskaźników satysfakcji klientów. Świadczą o tym badania przeprowadzone pod koniec ubiegłego i na początku bieżącego roku, które wypadły bardzo dobrze.

W segmencie detalicznym osiągnęliśmy, tradycyjnie już, bardzo dobre wyniki w pozyskiwaniu oszczędności klientów. Zgodnie z naszymi zapowiedziami liczba klientów posiadających rachunki oszczędnościowe przekroczyła 1 mln. Przyspieszyliśmy również tempo sprzedaży kredytów hipotecznych, które jest dwuipółkrotnie wyższe niż w poprzednim roku. Bardzo dobrze rozwijała się bankowość prywatna i obsługa małych firm.

- powiedział Brunon Bartkiewicz, prezes ING Banku Śląskiego.

- Wzrost skali działania pozytywnie przełożył się na pozycję na rynku, a także na przychody banku oraz utrzymanie rentowności na wysokim poziomie. Silny wzrost skali działania wymaga oczywiście zwiększonych nakładów, ale po pominięciu pozycji nadzwyczajnych koszty utrzymywaliśmy w założonych rozmiarach – dodał prezes.

Wzrost Grupy ING Banku Śląskiego w kluczowych obszarach działalności w 2006 roku:

- wzrost wartości środków powierzonych nam przez klientów w zarządzanie o 29% do 28 636 mln zł z 22 236 mln zł w 2005 roku,
- wzrost wartości Otwartych Kont Oszczędnościowych w złotych o 21% do 15 450 mln zł z 12 775 mln zł w 2005 roku,
- wzrost wartości aktywów funduszy inwestycyjnych dystrybuowanych przez bank o 154% do 5 695 mln zł z 2 238 mln zł w 2005 roku,
- wzrost liczby Otwartych Kont Oszczędnościowych w złotych o 18% do 1 036 tys. z 881 tys. w 2005 roku,
- wzrost liczby klientów detalicznych o 134 tys. (7%), w tym m.in. przyrost liczby rachunków bieżących o blisko 50 tys., z czego 34 tys. stanowiły rachunki rozliczeniowe klientów indywidualnych,
- wzrost salda złotych kredytów hipotecznych udzielonych klientom detalicznym o 88% do 1 226 mln zł z 653 mln zł w 2005 roku (sprzedaż nowych kredytów osiągnęła poziom 870 mln zł w porównaniu z 347 mln zł w 2005 roku - wzrost o 150%)
- wzrost wartości kredytów dla małych firm o 27% do 587 mln zł z 463 mln zł w 2005 roku,

- wzrost akcji kredytowej dla klientów korporacyjnych o 35% do 10 768 mln zł z 7 995 mln zł na koniec 2005 roku,
- wzrost akcji kredytowej w segmencie klientów strategicznych o 48% do 5 781 mln zł z 3 904 mln zł w 2005 roku,
- wzrost akcji kredytowej w segmencie dużych firm o 16% do 2 935 mln zł z 2 525 mln zł w 2005 roku,
- wzrost akcji kredytowej w segmencie średnich firm o 31% do 2 052 mln zł z 1 566 mln zł w 2005 roku,
- wzrost depozytów klientów korporacyjnych o 22% do 13 984 mln zł z 11 476 mln zł w 2005 roku,
- wzrost dochodów ze sprzedaży produktów rynków finansowych wśród średnich i dużych firm o 30% do 56 mln zł z 43 mln zł w 2005 roku,
- wzrost aktywności w zakresie bankowości inwestycyjnej ING Securities – przeprowadzenie 7 ofert o łącznej wartości 1,5 mld zł.

Analiza wyników finansowych

Na koniec 2006 roku wartość aktywów Grupy ING Banku Śląskiego wyniosła 48 488 mln zł. W porównaniu z 2005 rokiem oznacza to wzrost o 15%.

Wynik na działalności bankowej uzyskany na koniec grudnia 2006 r. wyniósł 1 826,1 mln zł i był wyższy o 118,0 mln zł, tj. o 6,9% w porównaniu do wyniku osiągniętego w analogicznym okresie roku ubiegłego.

Dochody bankowości detalicznej uzyskane na koniec grudnia 2006 r. wyniosły 960,1 mln zł i były wyższe o 154,1 mln zł, tj. o 19,1% w stosunku do analogicznego okresu roku ubiegłego. Wynik na działalności depozytowo-kredytowej i rozliczeniowej ukształtował się na poziomie 912,8 mln zł, co oznacza wzrost o 139,8 mln zł, tj. o 18,1% w porównaniu do grudnia 2005 roku.

Jest to efekt dobrych wyników komercyjnych w obszarze bankowości detalicznej. W stosunku do roku poprzedniego odnotowano znaczący wzrost wolumenu depozytów klientów detalicznych (zwłaszcza Otwartego Konta Oszczędnościowego), wzrósł również wolumen kredytów detalicznych (głównie w obszarze kredytów hipotecznych). Dochody z tytułu udziałów w PTE¹ wzrosły o 11,5 mln zł w porównaniu do grudnia 2005 r., nieco wyższe (o 2,9 mln zł) były również dochody ze sprzedaży produktów Rynków Finansowych dla klientów segmentu detalicznego.

Dochody segmentu bankowości korporacyjnej uzyskane na koniec grudnia 2006 r. wyniosły 583,4,6 mln zł i były o 5,0 mln zł, tj. o 0,9% wyższe w stosunku do analogicznego okresu roku ubiegłego. W 2006 roku odnotowano wzrost dochodów pochodzących z transakcji na rynkach kapitałowych, spadły natomiast dochody ze sprzedaży produktów rynków finansowych dla tego segmentu. Dochody z działalności depozytowo-kredytowej i rozliczeniowej bankowości korporacyjnej były nieco niższe w porównaniu do grudnia 2005 roku, co wynikało z niekorzystnych tendencji w zakresie realizowanej marży. Kredyty klientów korporacyjnych wzrosły w stosunku do analogicznego okresu roku poprzedniego, wzrost wolumenu odnotowano również w obszarze depozytów tego segmentu. Presja rynkowa wpłynęła jednak na spadek realizowanej marży, co ujemnie wpłynęło na wielkość dochodów w obszarze bankowości korporacyjnej.

¹Dochody z wyceny pomniejszone o koszty finansowania.

Dochody w obszarze operacji własnych uzyskane na koniec grudnia 2006 r. wyniosły 282,6 mln zł i spadły o 41,1 mln zł, tj. o 12,7% w porównaniu do analogicznego okresu roku ubiegłego. Dochody generowane w obszarze rynków finansowych uzyskane na koniec grudnia 2006 r. wyniosły 135,4 mln zł i były wyższe o 19,9 mln zł, tj. o 17,3% w stosunku do porównywalnego okresu roku ubiegłego. Dochody z rynków finansowych traktowane łącznie ze sprzedażą produktów RF dla segmentu korporacyjnego i segmentu detalicznego na koniec grudnia 2006 r. wyniosły 253,4 mln zł wobec 244,8 mln zł w analogicznym okresie roku ubiegłego. Dochody generowane w obszarze ALCO² na koniec grudnia 2006 r. wyniosły 147,2 mln zł i były niższe o 61,1 mln zł, tj. o 29,3% od dochodów analogicznego okresu poprzedniego roku. Istotną przyczyną był spadek stóp, który spowodował obniżenie dochodów z lokowania funduszy własnych o 28,0 mln zł.

Koszty ogółem na koniec grudnia 2006 roku wyniosły 1 246,6 mln zł i były wyższe o 126,3 mln zł, tj. o 11,3% w porównaniu do analogicznego okresu roku poprzedniego.

Koszty osobowe na koniec grudnia 2006 r. wyniosły 579,3 mln i były wyższe o 53,9 mln zł, tj. o 10,3% od kosztów poniesionych w analogicznym okresie roku ubiegłego. Wzrost kosztów osobowych spowodowany jest indeksacją płac od II kwartału 2006 r. oraz wyższymi kosztami wynagrodzeń na skutek powiązania systemu motywacyjnego z wynikami Banku.

Koszty marketingu na koniec grudnia 2006 roku wyniosły 58,6 mln zł i były wyższe o 3,7 mln zł, tj. o 6,8% w stosunku do analogicznego okresu roku poprzedniego.

Amortyzacja po 12 miesiącach 2006 r. wyniosła 141,6 mln zł i była wyższa o 13,4 mln zł, tj. o 10,4% w porównaniu do analogicznego okresu roku ubiegłego. Wzrost ten spowodowany jest rozpoczęciem amortyzowania nakładów poniesionych na projekty realizowane w poprzednich latach (między innymi na wizualizację oddziałów) oraz wyższych kosztów amortyzacji sprzętu komputerowego w związku z jego wymianą. Ponadto w 2006 r. rozpoczęto amortyzowanie nowych systemów dla obsługi produktów kartowych i monitorowania spłat kredytów.

Pozostałe koszty na koniec grudnia 2006 r. wyniosły 454,6 mln zł i były wyższe o 65,0 mln zł, tj. o 16,7% w porównaniu do analogicznego okresu roku ubiegłego. W związku ze sprzedażą ING Services Sp. z o.o. w listopadzie 2005 r. oraz podpisaniem umowy outsourcingowej w zakresie obsługi strumienia gotówki nastąpiło przesunięcie z innych pozycji kosztowych do pozycji pozostałe koszty. W porównaniu do grudnia 2005 r. wzrosły również koszty usług doradztwa, co wynikało z prowadzenia projektów zmierzających do dalszego udoskonalenia procesów oraz optymalizacji struktur sprzedaży.

Wynik przed kosztami ryzyka na koniec grudnia 2006 r. ukształtował się na poziomie 579,5 mln zł wobec 587,9 mln zł w analogicznym okresie roku poprzedniego.

Koszty ryzyka na koniec grudnia 2006 r. były dodatnie i wyniosły 173,8 mln zł, z czego 164,1 mln zł dotyczy odpisów z tytułu utraty wartości kredytów i pożyczek oraz aktywów finansowych dostępnych do sprzedaży, 6,8 mln zł dotyczy odpisów na rezerwy na zobowiązania pozabilansowe, 8,1 mln zł dotyczy odpisów na utratę wartości rzeczowych aktywów trwałych i innych aktywów, -5,2 mln zł dotyczy kosztów windykacyjnych.

²Dochód ALCO (Komitet Zarządzania Aktywami i Pasywami) łącznie z wynikiem na działalności inwestycyjnej.

Wynik finansowy brutto uzyskany na koniec grudnia 2006 r. wyniósł 753,3 mln zł wobec 705,8 mln zł w porównywalnym okresie roku ubiegłego. Wynik finansowy netto przypadający na akcjonariuszy jednostki dominującej ukształtował się na poziomie 591,4 mln zł i był o 41,9 mln zł, tj. o 7,6% wyższy w stosunku do grudnia 2005 r.

Analiza wielkości komercyjnych

W roku 2006 ING Bank Śląski realizował przyjętą strategię rozwoju zarówno w zakresie założonych celów komercyjnych, jak i dalszej poprawy efektywności działania. Kontynuowano również prace zmierzające do zbudowania nowoczesnej instytucji, tworzącej trwałe relacje z Klientami. Polityka komercyjna Banku w 2006 r. koncentrowała się na budowaniu portfela depozytowego, świadczeniu usług rozliczeniowych oraz umocnieniu pozycji Banku na rynku złotych kredytów hipotecznych.

Wychodząc naprzeciw potrzebom klientów ING Bank Śląski sukcesywnie modyfikował i rozszerzał swoją ofertę produktową. W IV kwartale 2006 r. Bank dokonał znaczących modyfikacji w kredytowej ofercie inwestycyjnej dla klientów korporacyjnych, tzn. wprowadził nowe podejście do kredytów refinansowych i re-inwestycyjnych. W efekcie zmian w ofercie Banku dla tej grupy Klientów znalazł się *Uzupełniający kredyt inwestycyjny*. Produkt oferowany jest w trzech opcjach: 1) Uzupełniający kredyt inwestycyjny zabezpieczony hipoteką, 2) Uzupełniający kredyt inwestycyjny zabezpieczony środkiem trwałym oraz 3) Uzupełniający kredyt inwestycyjny zabezpieczony wekslem. Od listopada 2006 r. Klienci strategiczni i Klienci korporacyjni mogą również korzystać z nowej usługi – Systemu Wypłat Elektronicznych, która docelowo ma zastąpić czek gotówkowy. W październiku 2006 r. wprowadzona została nowa usługa związana z obszarem gotówkowym *inkaso samochodowe*. Usługa może być oferowana Klientom strategicznym i korporacyjnym, posiadającym rachunek bieżący w ING Banku Śląskim oraz podpisaną umowę o obsługę wpływów gotówkowych (cash collection). Do Klientów korporacyjnych skierowany jest także kolejny nowy produkt wprowadzony w IV kwartale 2006 r. – karta przeładowana MasterCard Business w EUR. Jest to pierwsza w Polsce karta typu prepaid rozliczana w EUR. Na początku października 2006 r. do klientów z segmentu małych firm z prestiżowych grup zawodowych (lekarzy i prawników) skierowana została oferta specjalna, w tym samym okresie Bank uruchomił również usługę *Cashback* (możliwość pobrania gotówki w sklepach i punktach usługowych przy okazji płacenia kartą VISA Elektron).

Zmiany w ofercie produktowej były aktywnie wspierane przez liczne kampanie reklamowe promujące kluczowe dla Banku produkty (kampania „*Maestro. Gotówka nowej generacji*” promująca kartę płatniczą Maestro, kampania „*Pokochaj każdą podróż z kartą Visa*” promująca kartę płatniczą Visa, kampania wspierająca karty kredytowe „*Rozdajemy pieniądze! Karta kredytowa+50 zł w prezencie*”, kampania kart płatniczych MasterCard „*Świąteczna promocja MasterCard*”, kampania promująca ofertę Bankowości Prywatnej, kampania promocyjna Konta z Lwem dla małych firm Zysk, kampania promocyjna Otwartego Konta Oszczędnościowego, kampania promocyjna Konta Student oraz kampania promująca kredyt hipoteczny).

Intensywne działania zmierzające do poprawy obsługi klientów, uproszczenia procedur oraz oferty produktowej przyniosły efekty w postaci nagród otrzymanych przez Bank. Efekty przyniosły również działania podejmowane przez ING Securities, który w 2006 roku wprowadził na warszawską giełdę największą liczbę spółek zagranicznych, przeprowadził pierwszą publiczną ofertę spółki z Europy Wschodniej oraz osiągnął największą łączną wartość Pierwszych Ofert Publicznych (IPO) wśród wszystkich domów maklerskich działających na terenie naszego kraju. Osiągnięcia te zostały nagrodzone przez Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie.

Od początku 2006 r. ING Bank Śląski kontynuował również działania zmierzające do dalszego udoskonalenia procesów, wzrostu efektywności działania oraz optymalizacji struktur sprzedaży. W obszarze tym kontynuowano przede wszystkim realizację dwóch ważnych projektów Detal 2006 oraz Korporacje 2006. Ich zasadniczym celem jest budowa nowoczesnej instytucji, która w warunkach rosnącej konkurencji jest w stanie stworzyć

trwałe relacje ze swoimi klientami. Wśród istotnych działań w zakresie doskonalenia procesów i poprawy efektywności wymienić należy głęboką restrukturyzację Śląskiego Banku Hipotecznego. Jej celem jest stworzenie z ŚBH S.A. Centrum Kompetencyjnego Finansowania Nieruchomości Komercyjnych w ramach grupy kapitałowej ING Banku Śląskiego S.A.

W ramach projektów zmierzających do poprawy dostępności oferowanych produktów i usług oraz rozwoju alternatywnych kanałów dystrybucji Bank w 2006 r. rozpoczął budowę sieci placówek partnerskich bazujących na modelu franczyzy. Od początku 2006 r. uruchomiono 7 tego typu placówek.

Intensywne działania podejmowane na rynku depozytowym przyniosły efekty w postaci dalszego wzrostu bazy depozytowej oraz umocnienia udziału w rynku depozytów gospodarstw domowych. W końcu grudnia 2006 roku ogólna wartość środków zgromadzonych przez Grupę ING Banku Śląskiego S.A. wyniosła 36 257,1 mln zł i była o 18,2% wyższa niż w grudniu 2005 roku.

Struktura depozytów Grupy ING Banku Śląskiego S.A. (mln zł)

	31.12.2006	30.09.2006	30.06.2006	31.03.2006	31.12.2005
Gospodarstwa domowe	21 472,3	20 246,3	20 520,4	19 837,7	19 151,0
Podmioty gospodarcze	10 375,2	9 447,3	8 553,8	8 286,4	8 513,1
Podmioty finansowe (inne niż banki)	2 881,5	2 076,0	1 722,0	1 854,0	1 624,5
Podmioty sektora instytucji rządowych i samorządowych	1 528,1	1 432,5	1 489,7	1 521,8	1 384,5
Ogółem	36 257,1	33 202,1	32 285,9	31 499,9	30 673,1

Główny składnik bazy depozytowej stanowiły środki pozyskane od gospodarstw domowych. Ich wartość na koniec grudnia 2006 r. wyniosła 21 472,4 mln zł i wzrosła o 2 321,4 mln zł, tj. o 12,1% w porównaniu do końca 2005 r. W okresie 12 miesięcy 2006 r. odnotowano dalszą aktywizację sprzedaży Otwartego Konta Oszczędnościowego. Wartość portfela tego produktu wzrosła z 12 775,3 mln zł na koniec 2005 r. do 15 450,3 mln zł na koniec grudnia 2006 r., w tym środki zdeponowane przez gospodarstwa domowe wyniosły 12 300,1 mln zł na koniec 2005 r. i 15 421,8 mln zł na koniec grudnia 2006 r.

Udział ING Banku Śląskiego w rynku depozytów i zobowiązań długookresowych ukształtował się na poziomie 8,58% (8,35% na koniec 2005 r.). Odnotowano wzrost udziału w rynku depozytów gospodarstw domowych z 8,52 % na koniec 2005 r. do 8,77% na koniec grudnia 2006 r. Udział w rynku podmiotów gospodarczych na koniec grudnia 2006 r. wyniósł 8,32% wobec 8,09% na koniec grudnia 2005 r.

Bank jest również dystrybutorem jednostek funduszy inwestycyjnych ING TFI. W okresie 12 miesięcy 2006 r., a w szczególności w drugim półroczu, odnotowano dynamiczny przyrost sprzedaży tego produktu. Na koniec grudnia 2006 r. saldo pozyskanych jednostek wzrosło do 5 695,2 mln zł wobec 2 237,8 mln zł na koniec grudnia 2005 r.

W okresie 12 miesięcy 2006 r. Bank kontynuował działania zmierzające do odbudowy portfela kredytowego. Efektem tych działań był wzrost wolumenu w niektórych segmentach i rodzajach kredytów. Łączna wartość kredytów i innych należności od klientów na koniec grudnia 2006 r. wyniosła 12 988,2 mln zł wobec 9 902,9 mln zł w grudniu 2005 r. Znaczący wzrost wolumenu (o 449,0 mln zł, tj. o 42,3%) odnotowano zwłaszcza w zakresie kredytów hipotecznych. Wartość portfela w tym obszarze na koniec grudnia 2006 r. wyniosła 1 511,4 mln zł, z czego 1 226,1 mln zł to kredyty złotowe, natomiast 285,3 mln zł to kredyty walutowe. Według stanu na 31.12.2005 r. kredyty hipoteczne wyniosły 1 062,4 mln zł (653,3 mln zł kredyty złotowe oraz 409,1 mln zł kredyty walutowe).

Struktura kredytów i innych należności od klientów Grupy ING Banku Śląskiego S.A. (mln zł)

	31.12.2006	30.09.2006	30.06.2006	31.03.2006	31.12.2005
Gospodarstwa domowe	3 617,9	3 511,7	3 419,4	3 229,5	3 238,7
Podmioty gospodarcze	7 066,9	6 663,8	6 402,9	6 231,5	5 926,1
Podmioty finansowe (inne niż banki)	2 010,4	1 614,5	1 434,1	1 283,2	829,2
Podmioty sektora instytucji rządowych i samorządowych	668,6	481,3	400,4	392,8	424,8
Inne należności	328,8	355,0	352,1	271,0	289,2
Odpis aktualizacyjny z tytułu utraty wartości	-704,4	-699,2	-765,6	-758,3	-805,1
Ogółem	12 988,2	11 927,1	11 243,3	10 649,7	9 902,9

Udział Banku w rynku należności kredytowych na koniec grudnia 2006 r. wyniósł 3,79% (3,73% na koniec grudnia 2005 r.). Udział w rynku kredytów przedsiębiorstw na koniec grudnia 2006 r. wyniósł 5,80% wobec 5,09% na koniec grudnia 2005 r. Udział w rynku kredytów gospodarstw domowych na koniec grudnia 2006 r. wyniósł 1,87% wobec 2,22% na koniec grudnia 2005 r.

Udział Grupy ING Banku Śląskiego w rynku należności kredytowych na koniec grudnia 2006 r. wyniósł 3,83% (3,78% na koniec grudnia 2005 r.).

ROR, karty, bankowość elektroniczna

Liczba prowadzonych przez Bank rachunków osobistych na koniec grudnia 2006 roku wyniosła 1 035,5 tys. wobec 1 002,1 tys. na dzień 31.12.2005 r.

ING Bank Śląski należy do grona największych emitentów kart bankowych na rynku polskim. Oferta Banku obejmuje karty debetowe, karty charge, karty kredytowe oraz karty

przedpłacone. Karty kredytowe należą do priorytetowych produktów w ofercie detalicznej. Liczba wydanych nowo oferowanych kart kredytowych³ wzrosła z 117 894 kart na koniec 2005 r. do 144 065 kart na koniec grudnia 2006 r. Łącznie z kartami VE Credit oraz VE Credit NN-P liczba wydanych kart kredytowych na koniec grudnia 2006 r. wyniosła 152 253.

Liczba klientów korzystających z systemów bankowości elektronicznej na koniec grudnia 2006 r. wyniosła 959 753. W stosunku do grudnia 2005 r. odnotowano dynamiczny wzrost klientów INGBankOnLine, kluczowego produktu w obszarze bankowości elektronicznej. W 2006 roku istotnie wzrosła również liczba klientów korzystających z usługi SMS. Spadek liczby klientów korzystających z usługi HaloŚląski w stosunku do grudnia 2005 r. wynika z zamykania nieaktywnych instalacji. W okresie 12 miesięcy 2006 r. obserwowany był również systematyczny spadek liczby klientów korzystających z systemu MultiCash, co wynika z rezygnacji z tego produktu na rzecz ING OnLine.

Dane dotyczące klientów bankowości elektronicznej kształtują się następująco:

System bankowości elektronicznej	31.12.2006	30.09.2006	30.06.2006	31.03.2006	31.12.2005
MultiCash	7 818	7 927	8 999	9 359	9 404
ING BankOnLine, ING OnLine	507 905	461 669	421 649	406 037	361 944
HaloŚląski	295 833	282 054	263 466	249 824	708 864
SMS	148 197	114 499	106 526	95 370	79 789

Miesięczna ilość transakcji realizowanych za pomocą systemów bankowości elektronicznej w grudniu 2006 r. osiągnęła poziom 4,8 milionów. W analogicznym okresie roku poprzedniego ilość transakcji realizowanych za pomocą systemów bankowości elektronicznej wyniosła 3,9 miliona.

Zatrudnienie

Zatrudnienie w Grupie Kapitałowej wynosiło odpowiednio:

31.12.2006 7 515 osób, co stanowiło 7 286,8 etatów,
 30.06.2006 7 547 osób, co stanowiło 7 339,1 etatów,
 31.12.2005 7 446 osób, co stanowiło 7 335,3 etatów.

Liczba oddziałów, bankomatów

Według stanu na dzień 31.12.2006 r. Bank prowadził działalność operacyjną poprzez sieć 330 oddziałów, wobec 331 oddziałów na koniec grudnia 2005 r. Ponadto w okresie 12 miesięcy 2006 r. otwarto 7 placówek partnerskich, bazujących na modelu franczyzy. Według stanu na koniec grudnia 2006 r. Bank posiadał sieć 568 bankomatów.

Ratingi

W IV kwartale 2006 r. oceny ratingowe ING Banku Śląskiego S.A. nie uległy zmianie. W dniu 22 stycznia 2007 roku agencja ratingowa Fitch Ratings Ltd. poinformowała Zarząd ING Banku Śląskiego S.A. o podniesieniu ratingu zobowiązań długoterminowych (IDR - Issuer Default Rating) z 'A+' do 'AA-' z perspektywą 'stabilną'. Ponadto agencja potwierdziła utrzymanie pozostałych ocen na niezmiennym poziomie:

³ Visa Classic, Visa Credit Gold, MasterCard Credit, Pomarańczowa Karta Kredytowa Visa.

- rating indywidualny 'C/D',
- rating zobowiązań krótkoterminowych 'F1',
- rating wsparcia '1'.

Zmiana jest konsekwencją podniesienia międzynarodowego ratingu polski dla zadłużenia w walucie zagranicznej do poziomu „A-” z „BBB+” oraz podwyższenia pułapu krajowego do poziomu „AA-” z „A+”.

Ponadto Bank posiada ocenę wiarygodności finansowej wystawioną przez **Moody's Investors Service Ltd.:**

Depozyty długoterminowe	A2
Depozyty krótkoterminowe	P-1
Siła finansowa Banku	D+
Perspektywa siły finansowej	Stabilna

Akcjonariat

Według stanu na dzień przekazania raportu za IV kwartał 2006 r. akcjonariuszami posiadającymi 5 i więcej procent głosów na Walnym Zgromadzeniu ING Banku Śląskiego Spółka Akcyjna były następujące podmioty:

Lp.	Podmiot	Liczba akcji i głosów	% ogólnej liczby akcji i głosów na WZA
1.	ING Bank N.V.	9.757.500	75,00
2.	Commercial Union Otwarty Fundusz Emerytalny BPH CU WBK	850.000	6,53

Biuro Prasowe ING Banku Śląskiego

Piotr Utrata, T:22 820 40 22, M: 601308378, E: piotr.ustrata@ingbank.pl

ING Bank Śląski jest jednym z największych banków w Polsce, który obsługuje zarówno klientów indywidualnych, jak i podmioty gospodarcze. Rozbudowana sieć 441 placówek i 573 bankomatów, szeroka oferta kart płatniczych oraz internetowy dostęp do kont osobistych i firmowych stanowi nowoczesną ofertę i platformę dla współpracy z pozostałymi podmiotami Grupy ING.

Grupa ING jest wywodzącą się z Holandii, globalną instytucją finansową świadczącą usługi z zakresu bankowości, ubezpieczeń i zarządzania aktywami dla klientów detalicznych i korporacyjnych w ponad 50 krajach. Zatrudnia ponad 114 tysięcy pracowników w wielu znakomitych firmach, które obsługują swoich klientów pod marką ING.