



Grupa Kapitałowa ING Banku Śląskiego S.A.

Sprawozdanie Zarządu z działalności
w I półroczu 2017 roku

Spis treści

Śródroczne Sprawozdanie Zarządu z działalności Grupy Kapitałowej ING Banku Śląskiego SA w I półroczu 2017

Podsumowanie wyników Grupy Kapitałowej ING Banku Śląskiego S.A. w I półroczu 2017 roku 2

I. Uwarunkowania makroekonomiczne rozwoju polskiego sektora bankowego w I półroczu 2017 roku 3

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 2017 roku 12

II. Główne osiągnięcia grupy kapitałowej ING Banku Śląskiego S.A. w I półroczu 2017 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 17

III. Działalność ING Banku Śląskiego S.A. w I półroczu 2017 roku 19

1. Bankowość detaliczna 19

2. Bankowość korporacyjna 28

3. Ryunki pieniężne i kapitałowe 33

IV. Działalność kluczowych spółek należących do grupy kapitałowej ING Banku Śląskiego S.A. 35

1. Struktura Grupy Kapitałowej ING Banku Śląskiego S.A. 35

2. ING Lease (Polska) Sp. z o.o. 36

3. ING Commercial Finance Polska S.A. 36

4. ING Usługi dla Biznesu S.A. 36

5. Nowe Usługi S.A. 37

6. Solver Sp. z o.o. 37

V. Sytuacja finansowa grupy kapitałowej ING Banku Śląskiego S.A. w I półroczu 2017 roku 38

1. Zysk brutto i netto 38

2. Wynik z tytułu odsetek 39

3. Przychody pozaodsetkowe 40

4. Koszty działania 40

5. Odpisy na utratę wartości i rezerwy 41

6. Podatek od niektórych instytucji finansowych 42

7. Podatek dochodowy 42

8. Udział poszczególnych segmentów działalności w tworzeniu wyniku finansowego 42

9. Skonsolidowane sprawozdanie z sytuacji finansowej 43

VI. Zarządzanie głównymi rodzajami ryzyka 46

1. Zarządzanie ryzykiem kredytowym 46

2. Zarządzanie ryzykiem rynkowym 51

3. Zarządzanie ryzykiem stopy procentowej i ryzykiem walutowym 53

4. Zarządzanie ryzykiem płynności 54

5. Zarządzanie ryzykiem operacyjnym 55

6. Zarządzanie ryzykiem braku zgodności (compliance) 57

7. Adekwatność kapitałowa 58

VII. Rozwój organizacji i infrastruktury grupy kapitałowej ING Banku Śląskiego S.A. w I półroczu 2016 roku 59

1. IT i Operacje 59

2. Rozwój elektronicznych kanałów dystrybucji 61

3. Sieć placówek bankowych 62

4. Zarządzanie kadrami 63

VIII. Kierunki rozwoju działalności ING Banku Śląskiego S.A. 68

1. Bankowość detaliczna 68

2. Bankowość korporacyjna 69

IX. Informacje dla inwestorów 71

1. Struktura akcjonariatu 71

2. Cena akcji ING Banku Śląskiego S.A. 72

3. Ratingi 72

4. Relacje inwestorskie 73

5. Polityka dywidendowa i wypłata dywidendy 74

6. Zmiany w organach statutowych ING Banku Śląskiego S.A. 75

7. Wynagrodzenia członków Zarządu i Rady Nadzorczej ING Banku Śląskiego S.A. 76

8. Wybór biegłego rewidenta 77

X. Oświadczenia Zarządu ING Banku Śląskiego S.A. 78

1. Prawdziwość i rzetelność prezentowanych sprawozdań 78

2. Stosowanie zasad ładu korporacyjnego 78

3. Wybór podmiotu uprawnionego do badania sprawozdań finansowych 78

4. Dodatkowe informacje 78

Podsumowanie wyników Grupy Kapitałowej ING Banku Śląskiego S.A. w I półroczu 2017 roku

Wzrost liczby klientów	<p>W czerwcu 2017 roku Bank obsługiwał 4,4 mln klientów, w tym:</p> <ul style="list-style-type: none">● 4 053 tys. klientów indywidualnych (przyrost o 107 tys. od końca 2016 roku),● 341 tys. przedsiębiorców (przyrost o 14 tys. w ciągu 6 miesięcy 2017 roku),● 52 tys. klientów korporacyjnych (o 3,7 tys. więcej niż w grudniu 2016 roku).
Optymalny i stabilny bilans	<p>Na koniec I półrocza 2017 roku Grupa odnotowała:</p> <ul style="list-style-type: none">● 12,0% przyrostu r/r wolumenu kredytów i innych należności klientów, w tym:<ul style="list-style-type: none">○ 16,5% wzrostu r/r należności gospodarstw domowych (przyrost udziału rynkowego o 60p.b. r/r do 5,3%), w tym:<ul style="list-style-type: none">▪ 24,4% wzrostu r/r kredytów gotówkowych,▪ 14,6% przyrostu r/r kredytów hipotecznych;○ 8,9% przyrostu r/r należności klientów instytucjonalnych (poprawa udziału rynkowego o 26p.b. 10,7%).● 4,5% wzrost r/r salda depozytów i innych zobowiązań wobec klientów, w tym 28% r/r przyrostu oszczędności na rachunkach bieżących:<ul style="list-style-type: none">○ saldo zobowiązań wobec gospodarstw domowych przyrosło o 3,3% r/r (udział rynkowy wyniósł 9,0%),○ saldo zobowiązań wobec klientów instytucjonalnych wzrosło o 7,1% r/r (wzrost udziału rynkowego o 43p.b. r/r do 8,5%).● Wzrost wskaźnika kredyty / depozyty o 5,7 p.p. r/r do 85,3%.
Wysoka efektywność działania	<p>W I półroczu 2017 roku Grupa osiągnęła:</p> <ul style="list-style-type: none">● Zysk netto na poziomie 660,6 mln zł, spadek o niecały 1% r/r, pomimo znaczących pozytywnych jednorazowych zdarzeń w I połowie 2016 roku;● Wzrost marży odsetkowej o 34p.b. do 2,84%;● Poprawę wskaźnika koszty / przychody o 2,0p.p. do 46,2%;● Zwrot z kapitałów własnych w wysokości 11,5%, poprawa o 0,1p.p. /r/r.

I. Uwarunkowania makroekonomiczne rozwoju polskiego sektora bankowego w I półroczu 2017 roku

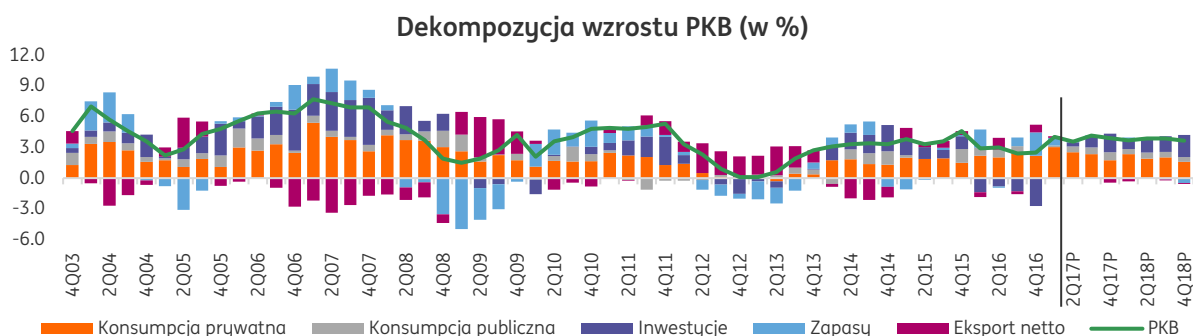
1. Podstawowe trendy w polskiej gospodarce

Produkt Krajowy Brutto

W I kwartale 2017 roku dynamika wzrostu PKB osiągnęła wysoki poziom +4% r/r po przejściowym spowolnieniu w roku 2016 (+2,8% r/r), wywołanym przestojem w realizacji inwestycji publicznych współfinansowanych środkami UE. Wzrost w I kwartale 2017 roku wprawdzie dalej napędzany był głównie przez konsumpcję prywatną (której dynamika osiągnęła poziom +4,7% r/r), ale dynamika inwestycji poprawiła się z -9,8% r/r w IV kwartale 2016 roku do -0,4% r/r.

W kolejnych kwartałach dynamika PKB Polski najprawdopodobniej utrzyma się w pobliżu +4% r/r, a struktura wzrostu będzie znacznie bardziej zbilansowana. W ocenie ekonomistów ING Banku Śląskiego S.A. w całym 2017 roku dynamika PKB wyniesie średnio 3,9% r/r. Postęp w kontraktowaniu projektów ze środków unijnych (około 160 mld zł do końca I połowy 2017 roku) pozwala oczekiwać istotnego odbicia inwestycji publicznych w III i IV kwartale 2017 roku. Równocześnie prywatne podmioty gospodarcze z niektórych sektorów, np. energetycznego, deklarują wzrost planów inwestycyjnych. W efekcie dynamika inwestycji najprawdopodobniej przekroczy poziom +6,5% r/r w II półroczu 2017 roku.

Jednocześnie ekonomiści ING oczekują stopniowego spowolnienia dynamiki konsumpcji (poniżej +4% r/r w II połowie 2017 roku) m.in. w związku z niższą dynamiką wynagrodzeń w ujęciu realnym oraz wygasaniem efektów programu 500+. Wciąż wysoka dynamika konsumpcji oraz odbicie inwestycji prawdopodobnie spowodują także pogorszenie bilansu handlowego – w efekcie eksport netto wpłynie negatywnie na łączną dynamikę wzrostu.



Źródło: 4Q03-1Q17 - GUS, 2Q17-4Q18 - prognoza ING

Rynek pracy i poziom wynagrodzeń

Stopa bezrobocia w I połowie 2017 roku kontynuowała spadek, osiągając wg szacunku MPRiPS poziom 7,2% w czerwcu. Równocześnie na rynku pracy coraz bardziej widoczne są problemy związane z niedoborem pracowników, który częściowo łagodzi napływ ukraińskich migrantów. Wysokiemu zatrudnieniu jak dotychczas towarzyszy umiarkowana presja płacowa – w I połowie 2017 roku dynamika wynagrodzeń kształtowała się średnio na poziomie +4,6% r/r.

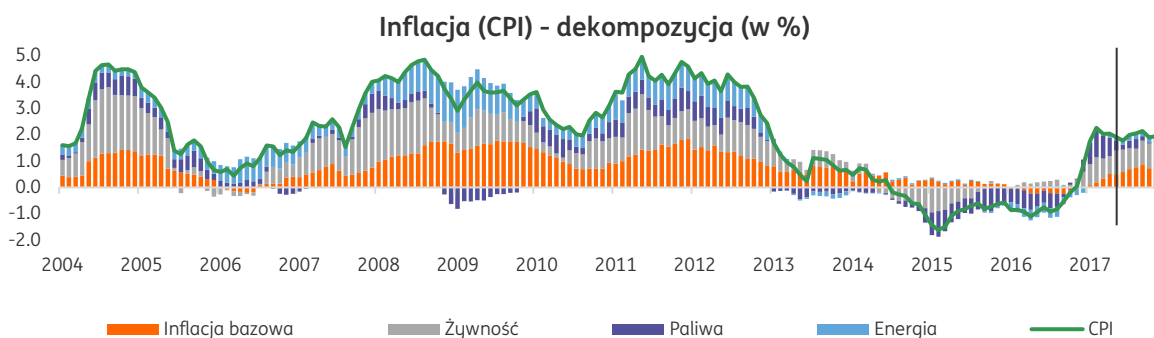
Ekonomiści ING Banku Śląskiego S.A. w II połowie 2017 roku spodziewają się dalszego nasilenia się presji płacowej w krajowej gospodarce. Wskutek obniżenia wieku emerytalnego w samym IV kwartale odejdzie na emeryturę o 200 tys. osób więcej niż przeciętnie w ostatnich latach, co pogłębi dotychczasowe problemy niedoboru pracowników. W efekcie ekonomiści ING szacują, że nominalna dynamika wynagrodzeń osiągnie wysoki poziom +6,5% r/r wraz z początkiem 2018 roku.

Inflacja

Po przeszło dwuletnim okresie deflacji, inflacja CPI w I połowie 2017 roku powróciła w granice celu NBP (2,5%+/-1% r/r). Odbicie związane było m.in. z efektami statystycznymi na cenach energii i paliw oraz

wyższymi cenami żywności. Inflacja bazowa była jednak w tym okresie stosunkowo słaba.

W ocenie ekonomistów Banku inflacja CPI w Polsce w II połowie 2017 roku oscylować będzie przedziale 1,5-2,0% r/r, po czym spadnie poniżej dolnej granicy celu NBP w miesiącach zimowych (listopad-grudzień). Dodatkowo w okresie tym istotnie zmienią się czynniki kreujące presję inflacyjną w porównaniu do I połowy roku. Pozytywna kontrybucja cen paliw wygaśnie, podobnie niższy wpływ będą miały ceny żywności. Równocześnie zrekompensovane zostanie to wyższą dynamiką inflacji bazowej.



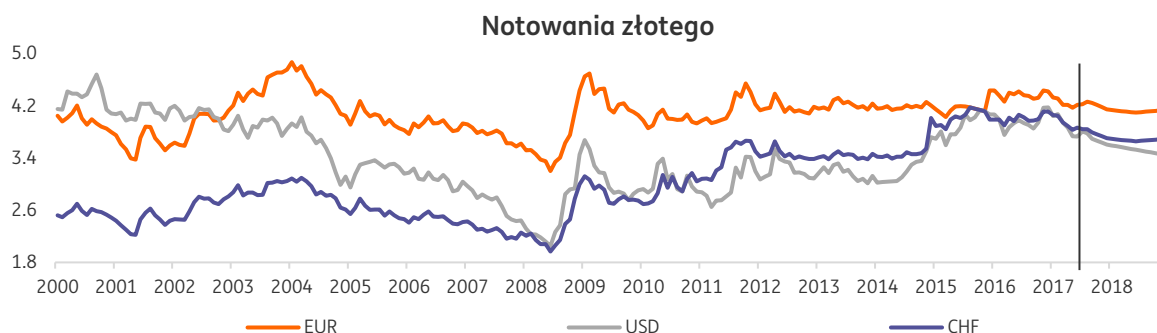
Źródło: Lata 2000-2016 - GUS, lata 2017, 2018 - prognoza ING

Wpływ sytuacji na globalnych rynkach finansowych na polską gospodarkę

W I połowie 2017 roku krajowe aktywa umocniły się po przeceniu z 2016 roku. Złoty umocnił się na tle walut głównych gospodarek, a rentowności krajowych obligacji obniżyły się, także w relacji do krzywej niemieckiej. Wyraźna poprawa ściągalsności podatków istotnie ograniczyła obawy przed niekontrolowanym wzrostem deficytu budżetowego (wywołanego wyższymi wydatkami socjalnymi). Jednocześnie zrezygowano z planów obowiązkowego (i prawdopodobnie jednorazowego) przewalutowania walutowych kredytów hipotecznych, co mogłoby skutkować skokowym osłabieniem krajowej waluty. Spadek ryzyka dla polskiej gospodarki znalazł odzwierciedlenie m.in. w ocenie agencji ratingowej Moody's, która podniosła perspektywę oceny krajowej gospodarki z negatywnej do stabilnej (co oznacza, że agencja nie przewiduje obniżenia ratingu w najbliższym czasie).

Wycenom krajowych aktywów pomogła również sytuacja międzynarodowa. Przede wszystkim spadło ryzyko wzrostu protekcjonizmu w handlu światowym, połączonego z istotnym zaostreniem polityki Rezerwy Federalnej. Retoryka nowej administracji USA wskazała, że ryzyko wojen handlowych (szkodliwych szczególnie dla gospodarek rozwijających się) jest ograniczone. Jednocześnie istotna poprawa koniunktury w gospodarkach strefy euro wsparła perspektywę wzrostu pozostałych państw UE oraz popyt na ich aktywa finansowe.

Zdaniem ekonomistów ING Banku Śląskiego S.A. w II połowie 2017 roku i w 2018 roku największym zagrożeniem dla wycen krajowych aktywów jest spodziewane zaostrenie polityki głównych banków centralnych, szczególnie Europejskiego Banku Centralnego oraz Rezerwy Federalnej. Będzie ono skutkowało istotnym wzrostem podaży netto obligacji skarbowych USA oraz państw strefy euro, wywierając presję na wzrost ich dochodowości, w konsekwencji najprawdopodobniej także prowadząc do osłabienia wyceny (czyli wyższych rentowności) krajowych papierów skarbowych. W ocenie ekonomistów ING Banku Śląskiego S.A. wpływ takiego scenariusza na złotego będzie jednak ograniczony. Fundamenty makroekonomiczne stojące za PLN są stosunkowo mocne (np. wysoki wzrost PKB, a w dalszej kolejności rosnące oczekiwania na podwyżki stóp procentowych przez Radę Polityki Pieniężnej), a sama waluta według szacunków ekonomistów ING Banku Śląskiego S.A. nie jest przewartościowana.

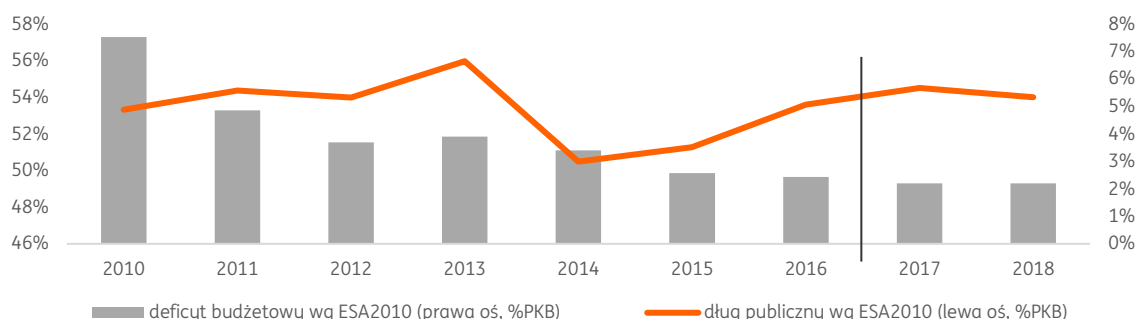


Źródło: NBP, prognoza ING

Finanse publiczne

W I połowie 2017 roku sytuacja finansów publicznych była bardzo pozytywna. Na początku roku dochody podatkowe znacząco wzrosły, ze względu na czynniki o charakterze jednorazowym: (1) przyspieszenie zwrotów VAT w grudniu 2016, (2) wprowadzenie odwróconego VAT w budownictwie oraz (3) ograniczenie kwartalnych rozliczeń VAT na rzecz częstotliwości miesięcznej. Na skutek tych zmian, w I kwartale 2017 dochody podatkowe były aż o +24% wyższe niż w analogicznym okresie 2016 roku. W II kwartale dynamika dochodów podatkowych wyraźnie spadła, ale wciąż utrzymała się na wysokich, dodatnich poziomach. Świadczy to o utrzymywaniu się pozytywnych skutków uszczelnienia systemu podatkowego. W maju 2017 roku dochody podatkowe były o +10% wyższe niż w tym samym miesiącu rok wcześniej. Wydatki budżetowe były zaś niższe o 3-3,5% od założonych w ustawie budżetowej i tylko nieznacznie (o 1-1,5%) wyższe niż w I połowie 2016 roku. W efekcie deficyt budżetowy na koniec maja nie przekroczył 300 mln zł, co umożliwiło rządowi ograniczenie podaży obligacji skarbowych (w III kwartale 2017 ma ona wynieść 3-10 mld zł).

Dług publiczny i deficyt budżetowy wg metodologii UE (ESA2010)



Źródło: GUS, prognoza ING

W II połowie 2017 roku ekonomiści ING Banku Śląskiego S.A. spodziewają się stopniowego osłabiania dynamiki dochodów podatkowych, głównie ze względu na wygasanie efektów jednorazowych z początku roku. Prawdopodobny jest również wzrost wydatków budżetowych ze względu na finalizowanie części planów inwestycyjnych rządu oraz na obniżenie wieku emerytalnego (wejście w życie w październiku), co wiąże się z koniecznością wypłaty większej liczby emerytur. Ekonomiści ING Banku Śląskiego S.A. oczekują, że w całym 2017 roku deficyt budżetowy wyniesie 34 mld zł, tj. 2,2% PKB zgodnie z metodologią unijną. To o wiele mniej niż w ustawie budżetowej, która zakładała deficyt w wysokości 59 mld zł, albo 2,9% PKB. Pozwoli to obniżyć dług publiczny do 54% PKB (z 54,4% na koniec 2016 roku). Nie sprawdziły się dotychczas wcześniejsze obawy (m.in. agencji ratingowych) o stabilność finansów publicznych w Polsce w średnim terminie.

2. Polityka pieniężna

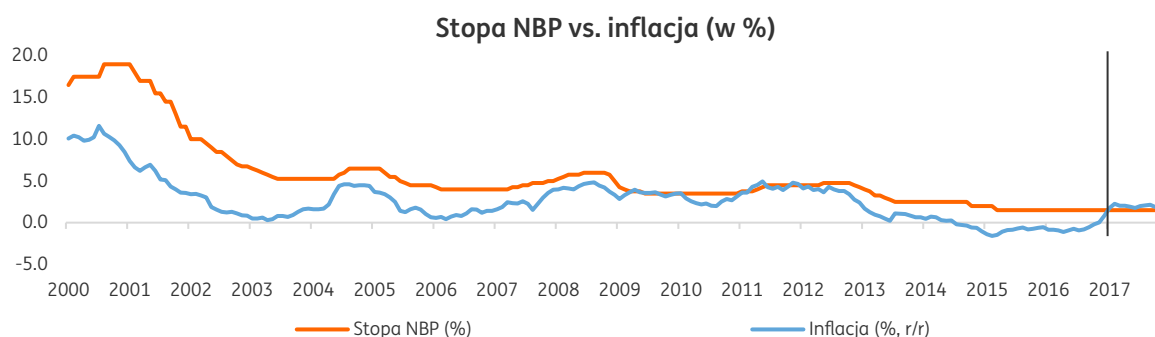
W I połowie 2017 roku Rada Polityki Pieniężnej zdecydowała się utrzymać stopy procentowe na

niezmienionym poziomie:

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

W ocenie RPP wysoki wzrost aktywności gospodarczej oraz pojawiające się problemy niedoboru pracowników nie generują ryzyka niekontrolowanego wzrostu inflacji. Członkowie komitetu sygnalizują, że najbardziej optymalną strategią pozostanie stabilizacja stóp procentowych w nadchodzących kwartałach, a prezes NBP Adam Glapiński sugeruje brak konieczności podwyższania stóp nawet w 2018 roku.

W ocenie ekonomistów ING Banku Śląskiego S.A. RPP rozpocznie cykl zacieśniania polityki pieniężnej w II połowie 2018 roku. Argumentami za podwyższeniem stóp procentowych będą m.in istotny wzrost inflacji bazowej na skutek presji płacowej, wysoka aktywność gospodarcza oraz perspektywa utrzymywania się negatywnej realnej stopy procentowej.



Źródło: GUS, NBP, prognoza ING

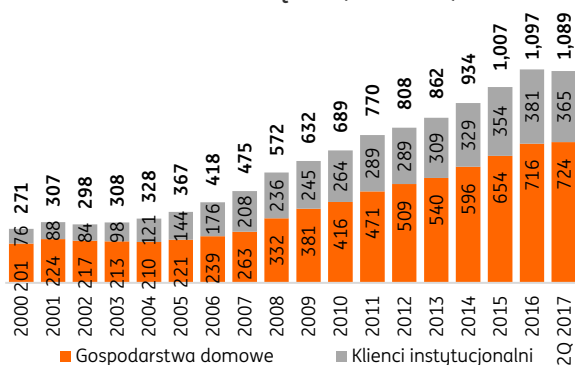
3. Sektor bankowy¹

Na koniec czerwca 2017 roku podstawowe kategorie pieniężne kształtowały się następująco:

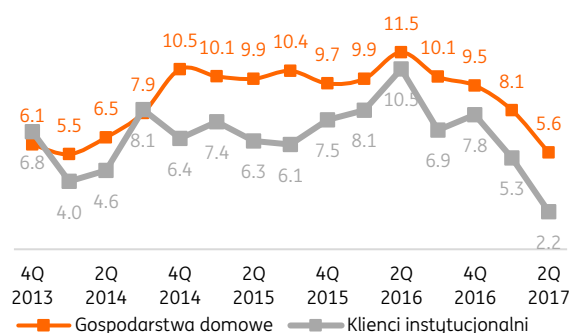
- Zobowiązania wobec gospodarstw domowych w porównaniu do końca czerwca 2016 roku przyrosły o 38,7 mld zł i osiągnęły wartość 724,4 mld zł, tj. były o 5,6% wyższe niż przed rokiem.
- Zobowiązania wobec klientów instytucjonalnych ukształtowały się na poziomie 364,8 mld zł, czyli były o 2,2% wyższe niż przed rokiem. Wzrost wolumenu – o 7,8 mld zł – został osiągnięty przede wszystkim dzięki przyrostowi zobowiązań wobec przedsiębiorstw (o 1,3%, tj. o 3,2 mld zł) oraz wobec instytucji samorządowych i funduszy ubezpieczeń społecznych (o 8,8% tj. o 2,9 mld zł). Zobowiązania wobec niemonetarnych instytucji finansowych były na koniec czerwca 2017 roku niższe o 0,3 mld zł (-0,6%) niż przed rokiem. Zobowiązania wobec niekomercyjnych instytucji działających na rzecz gospodarstw domowych wzrosły w omawianym okresie o 9,6%, czyli o 2,1 mld zł.

¹ Opisywane wielkości dotyczą należności i zobowiązań banków od / wobec pozostałych sektorów krajowych. Źródło: NBP, plik NALEZ_ZOBOW_BANKI.xlsm – czerwiec 2017 roku

Stan zobowiązań (w mld zł)

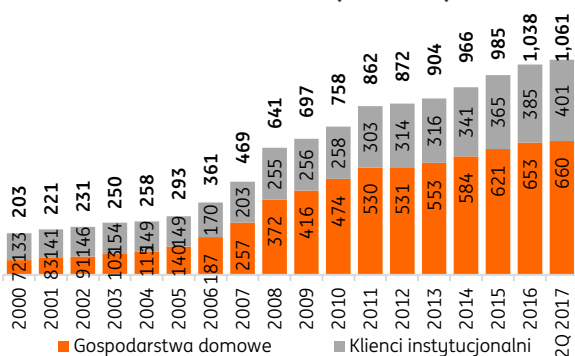


Wzrost stanu zobowiązań (%; rok do roku)

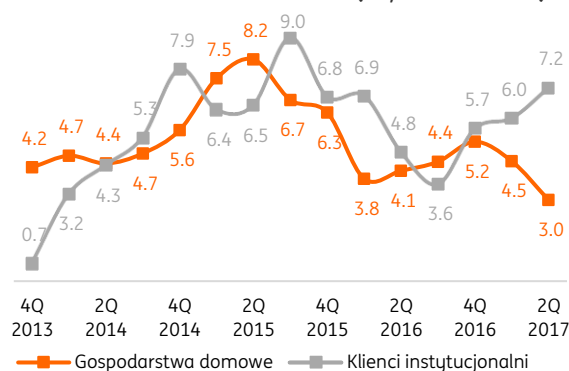


- Należności od gospodarstw domowych osiągnęły w czerwcu 2017 roku poziom 659,9 mld zł i były o 3,0% wyższe niż przed rokiem. Kredyty mieszkaniowe, stanowiące główną część zaangażowania kredytowego banków w stosunku do gospodarstw domowych, zwiększyły się o 1,1% do 391,6 mld zł (w tym kredyty mieszkaniowe denominowane w PLN wzrosły o 10,5% do 245,1 mld zł). Ze wstępnych danych Związku Banków Polskich wynika, że w I połowie 2017 roku banki udzieliły kredytów hipotecznych w łącznej wysokości ok. 22,2 mld zł (20,7 mld zł w analogicznym okresie roku poprzedniego), z czego 98,6% stanowiły kredyty złotowe. Stosunkowo wysoką dynamiką charakteryzował się wzrost wolumenu pozostałych kredytów detalicznych. Ich stan osiągnął w czerwcu 2017 roku poziom 268,3 mld zł, tj. o 14,9 mld zł (+5,9%) wyższy niż na koniec czerwca 2016 roku.
- Należności od klientów instytucjonalnych wzrosły w porównaniu do czerwca 2016 roku o 26,8 mld zł (+7,2%) do poziomu 400,8 mld zł. Składały się na to następujące elementy:
 - należności od przedsiębiorstw przyrosły o 16,3 mld zł (+5,5%),
 - należności od niemonetarnych instytucji finansowych wzrosły w stosunku do czerwca 2016 roku o +28,3% r/r (12,2 mld zł),
 - należności od instytucji samorządowych i funduszy ubezpieczeń społecznych spadły o -6,9% r/r (-2,1 mld zł),
 - należności od instytucji niekomercyjnych działających na rzecz gospodarstw domowych wzrosły o +7,3% r/r (+0,5 mld zł).

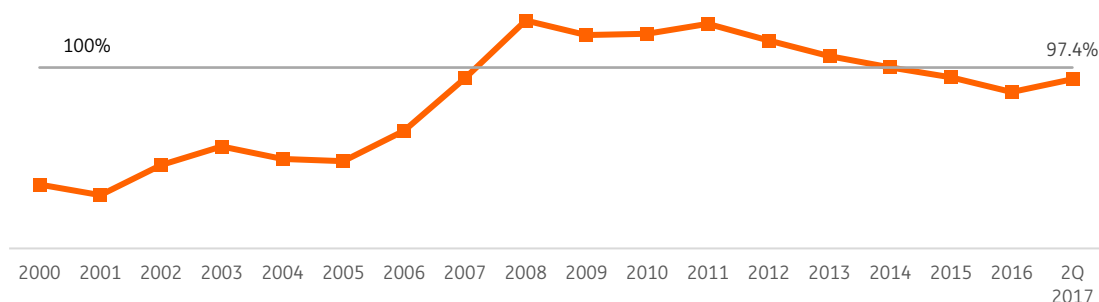
Stan należności (w mld zł)



Wzrost stanu należności (%; rok do roku)



Wskaźnik L/D dla sektora bankowego



Podstawowym czynnikiem rzutującym na wynik finansowy sektora bankowego w ciągu pierwszych pięciu miesięcy 2017 roku był wzrost kosztów działania (+4,3% r/r). Z początkiem 2017 roku zmieniły się zasady wnoszenia składek do Bankowego Funduszu Gwarancyjnego przez banki. Składka z tytułu gwarancji depozytów jest wnoszona kwartalnie, czyli równomiernie obciąża wyniki banków w ujęciu kwartalnym w całym roku – tak jak w 2016 roku. Składka z tytułu przymusowej restrukturyzacji jest należna za cały rok z góry – przeciwnie do poprzedniego roku, kiedy była wnoszona kwartalnie, co zaburza porównywalność danych r/r. Na wzrost kosztów działania miał też wpływ podatek bankowy, który obowiązywał przez wszystkie pięć miesięcy w 2017 roku (w 2016 roku obciążył wyniki tylko czterech miesięcy od lutego). Zauważalny jest również wzrost wynagrodzeń dla pracowników (+3,1% r/r) oraz spadek kosztów amortyzacji (-15,6% r/r). Drugim istotnym czynnikiem jest znaczący spadek pozostałych przychodów o -28,5% r/r.

Z drugiej strony, na wynik finansowy sektora pozytywnie oddziaływała poprawa wyniku z tytułu odsetek (+11,1% r/r). Z jednej strony było to zasługą wyższych przychodów odsetkowych (+6,6% r/r), a z drugiej niższych kosztów odsetkowych (-3,5% r/r). Na poprawę wyniku sektora miała również wpływ dodatnia dynamika wyniku z tytułu opłat i prowizji (+9,5% r/r).

W efekcie wzrostu kosztów i słabszej dynamiki przychodów (+4,1% r/r), nastąpiło niewielkie pogorszenie wartości wskaźnika C/I o 20 p.b. (z 59,5% do 59,7%).

Odpisy z tytułu trwałej utraty wartości kredytów i pożyczek wzrosły w omawianym okresie o +5,5% w porównaniu do pierwszych pięciu miesięcy 2016 roku. Koszty ryzyka wyniosły 65 p.b., czyli były na tym samym poziomie w stosunku do analogicznego okresu 2016 roku.

Zysk brutto sektora wzrósł w stosunku do 5 miesięcy 2016 roku o 2,4% do poziomu 7,1 mld zł. Ze względu na fakt, że podatek bankowy oraz od początku 2017 roku składka na rzecz BFG z tytułu gwarancji depozytów nie stanowią kosztu uzyskania przychodu, zysk netto zanotował spadek o -2,2% r/r.

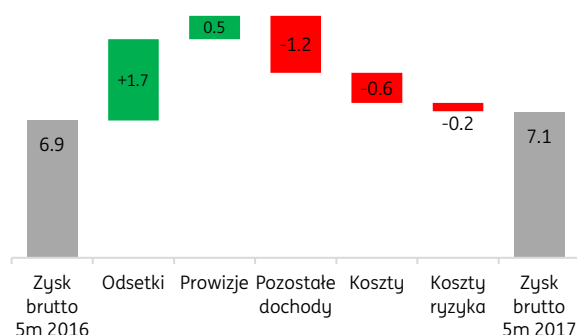
Podstawowe miary efektywności sektora bankowego kształtowały się następująco:

- zwrot z aktywów (ROA) wyniósł 0,7% w porównaniu do 0,8% przed rokiem,
- zwrot z kapitału (ROE) zmniejszył się z 7,2% do 6,6%.

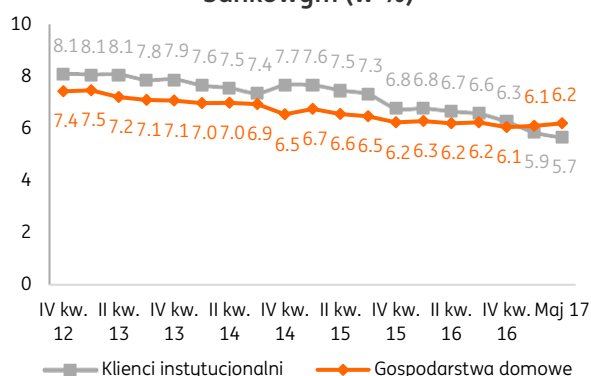
Udział należności z utratą wartości w całości należności od sektora niefinansowego wynosił w maju 2017 roku 6,0% (6,4% w maju 2016 roku). Poprawa jakości portfela dotyczyła przede wszystkim należności od klientów instytucjonalnych. Udział kredytów z rozpoznaną utratą wartości od tej grupy klientów zmniejszył się z 6,7% w maju 2016 roku do 5,7% w maju 2017 roku.

W omawianym okresie udział należności od gospodarstw domowych z rozpoznaną utratą wartości utrzymał się na poziomie 6,2%. Udział nieregularnych kredytów mieszkaniowych również był stabilny na poziomie 2,9%, podczas gdy udział nieregularnych pozostałych kredytów detalicznych spadł z 11,3% do 11,0%.

Zysk brutto² sektora bankowego w okresie
01-05.2017 roku (w mld zł)



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



Do głównych zmian w wymogach nadzorczych wprowadzonych w I połowie 2017 roku przez Komisję Nadzoru Finansowego należy zaliczyć:

- Wdrożenie do 1 stycznia 2017 roku wydanej w 2016 roku Rekomendacji C dotyczącej zarządzania ryzykiem koncentracji.
- Wydanie Rekomendacji H dotyczącej systemu kontroli wewnętrznej w bankach z terminem wdrożenia do końca 2017 roku.

4. Rynek finansowania zabezpieczonego aktywami

Leasing

I półrocze 2017 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 2016 roku o 11,6% i osiągnęła wartość 31,8 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 na koniec czerwca 2017 roku 109,1 mld zł (dla porównania wolumen kredytów inwestycyjnych udzielonych przez banki wynosił według stanu na koniec czerwca 2017 roku 120,7 mld zł).

Największy segment rynku (z udziałem 44,3%) stanowiły samochody o masie całkowitej do 3,5 tony. Wartość środków tej kategorii sfinansowanych przez firmy leasingowe wyniosła w I połowie 2017 roku 14,1 mld zł (+17,4% r/r). Łączna wartość samochodów osobowych sfinansowanych przez firmy leasingowe zwiększyła się w porównaniu do I połowy 2016 roku o 20,3%, a pojazdów dostawczych o masie całkowitej do 3,5 tony o 4,4%.

Ujemną dynamikę obrotów zanotował drugi co do wielkości segment rynku (udział 27,3%), czyli finansowanie transportu ciężkiego. Obroty w tym segmencie wyniosły 8,7 mld zł (-2,4% r/r). Za spadkiem tej kategorii stała niższa sprzedaż w zakresie autobusów (-11,9% r/r), samolotów, statków i kolei (-11,1% r/r), częściowo zniwelowane przez wzrost sprzedaży pojazdów ciężarowych o masie powyżej 3,5 tony (+5,3% r/r).

Odmienna sytuacja panowała w segmencie maszyn i urządzeń (w tym IT), który zanotował wyraźny wzrost o 19,8% (do poziomu 8,5 mld zł) w porównaniu do I połowy 2016 roku. Każda z grup tego segmentu wzrosła w stosunku do pierwszych sześciu miesięcy 2016 roku. Wzrosty te można powiązać z rozpoczęciem absorpcji środków unijnych z Perspektywy Unijnej 2014-2020 oraz dobrą koniunkturą w sektorze przemysłowym. Głównym motorem napędowym wzrostu tego segmentu były maszyny do produkcji tworzyw sztucznych i obróbki metali (+31,1% r/r), maszyny rolnicze (+29,8% r/r) i inne

²Zysk brutto z działalności kontynuowanej

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

maszyny i urządzenia (+11,9% r/r).

I połowa 2017 roku przyniosła nieznaczny wzrost finansowania nieruchomości – o 1,2% r/r do poziomu 381 mln zł. Wyraźny wzrost wystąpił w zakresie leasingu obiektów biurowych (+267,4% r/r) oraz obiektów handlowych i usługowych (+130,7% r/r). Spadek obejmował hotele i obiekty rekreacyjne (-38,7% r/r), budynki przemysłowe (-10,9% r/r) oraz inne nieruchomości (-86,6% r/r).

Faktoring

Obroty firm faktoringowych zrzeszonych w Polskim Związku Faktorów (PZF) wzrosły w I połowie 2017 roku o +13,6% r/r i osiągnęły wartość 83,6 mld zł (73,6 mld zł w I połowie 2016 roku). Największym wzrostem zainteresowania cieszyły się usługi faktoringu pełnego, krajowego (+23% r/r) oraz faktoringu pełnego, eksportowego (+18% r/r).

Do wzrostu obrotów przyczyniła się większa liczba klientów, która powiększyła się do ponad 8,1 tys. (7,2 tys. na koniec I półrocza 2016 roku). Faktoring był najpopularniejszy (pod względem wartości obrotów) w sektorze produkcyjnym oraz dystrybucyjnym polskiej gospodarki.

5. Rynek kapitałowy

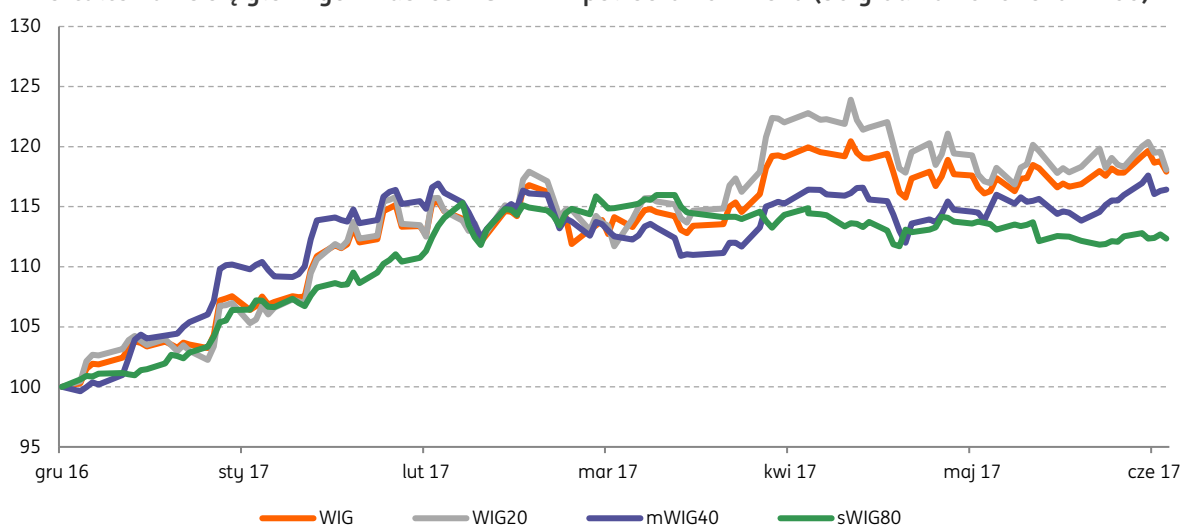
Giełda Papierów Wartościowych

I połowa 2017 roku była korzystna dla inwestujących na warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych. Koniunkturę na giełdzie kształtowały zarówno czynniki wewnętrzne (m. in. silne dane dotyczące polskiej gospodarki), jak i sprzyjająca sytuacja na rynkach światowych.

Główne indeksy zakończyły I półrocze 2017 roku na poziomie wyższym niż na koniec 2016 roku. Indeks szerokiego rynku – WIG zyskał w porównaniu do 30 grudnia 2016 roku +17,9%. Jeszcze lepszy był wynik indeksów grupujących spółki o największej kapitalizacji – WIG20 i WIG30, które wzrosły odpowiednio o +18,1% i +18,7%. Również indeksy mniejszych spółek – sWIG80 i mWIG40 zakończyły I półrocze 2017 roku na plusie. Zyskały one odpowiednio +12,7% i +16,4%. Słabsze wyniki zanotował indeks rynku NewConnect – NCIIndex wzrósł w porównaniu z końcem 2016 roku o +6,7%.

Wśród indeksów sektorowych najwyższy wzrost w I połowie 2017 roku zanotował WIG-paliwa (+25,8%), a w dalszej kolejności uplasowały się WIG-budownictwo (+21,5%) oraz WIG-energia (+19,1%). Spadek odnotował tylko jeden indeks sektorowy, czyli WIG-telekomunikacja (-2,3%). Indeks WIG-banki zanotował +15,9% wzrostu względem końca 2016 roku.

Kształtowanie się głównych indeksów GPW w I półroczu 2017 roku (30 grudnia 2016 roku = 100)



Na koniec czerwca 2016 roku na Rynku Głównym GPW były notowane 483 spółki, w tym 51 zagraniczne. Kapitalizacja spółek krajowych wyniosła 645,0 mld zł, czyli była o +15,8% wyższa w porównaniu z grudniem 2016 roku. Łączna kapitalizacja spółek krajowych i zagranicznych wyniosła

1 115,7 mld zł, co oznaczało wzrost o +18,0% w stosunku do grudnia 2016 roku. W minionym półroczu miało miejsce 6 debiutów, natomiast 10 spółek zostało wycofanych z obrotu giełdowego.

Na koniec czerwca 2017 roku na rynku alternatywnym NewConnect było notowanych 404 spółek, a ich łączna kapitalizacja wynosiła 10,3 mld zł. W I półroczu 2016 roku na rynku alternatywnym zadebiutowało 5 spółek.

I półrocze 2017 charakteryzowało się wyraźnym wzrostem obrotów na Głównym Rynku. Wartość obrotów sesyjnych zwiększyła się o +46,5% w stosunku do analogicznego okresu roku poprzedniego i wyniosła ponad 124,9 mld zł. Wartość całkowitych obrotów (łącznie z transakcjami pakietowymi) wzrosła o +56,9% do poziomu 140,8 mld zł. Wzrosły również łączne obroty na alternatywnym rynku akcji NewConnect, które osiągnęły poziom 0,9 mld zł - o +24,5% więcej niż w I połowie poprzedniego roku.

Wartość emisji notowanych na rynku Catalyst obligacji nieskarbowych wynosiła 83,3 mld zł wobec 81,8 mld zł na koniec 2016 roku. Spadła jednak wartość obrotów tymi instrumentami - w I połowie 2017 roku wyniosły one 0,8 mld zł, czyli były o -41,0% niższe niż rok wcześniej (głównie za sprawą niższej wartości transakcji pakietowych).

Wolumen obrotu kontraktami na indeksy w I połowie 2017 roku wzrósł o +3,5% w stosunku do wartości zanotowanej w ciągu pierwszych sześciu miesięcy poprzedniego roku.

Fundusze inwestycyjne

Na koniec czerwca 2017 roku aktywa funduszy inwestycyjnych wyniosły 272,2 mld zł, czyli o 13,3 mld zł (+5,1%) więcej niż na koniec 2016 roku. Wzrost w zdecydowanej większości wynikał z przyrostu środków zgromadzonych w funduszach dostępnych dla szerokiego grona klientów, czyli niededykowanych (+12,5 mld zł do poziomu 148,1 mld zł). Fundusze dedykowane, czyli te oferowane określonej grupie inwestorów, często tworzone na prywatne potrzeby zamożnych osób fizycznych lub przedsiębiorstw, wzrosły w mniejszym stopniu (+0,8 mld zł do poziomu 124,2 mld zł).

Sytuacja na rynku funduszy niededykowanych była korzystna. Kształtowała ją sprzyjająca koniunktura na polskim i zagranicznych rynkach finansowych. Spowodowało to, że w I półroczu 2017 roku w ujęciu nominalnym najmocniej rosły fundusze akcji. Środki w nich zgromadzone wzrosły o 3,9 mld zł do 28,1 mld zł. Wzrost zanotowały również fundusze mieszane (o 2,3 mld zł do poziomu 26,7 mld zł) i absolutnej stopy zwrotu (o 1,4 mld zł do poziomu 11,5 mld zł).

W warunkach niskich stóp procentowych atrakcyjną alternatywę dla depozytów bankowych stanowiły fundusze gotówkowe, pieniężne i obligacyjne. Aktywa funduszy gotówkowych i pieniężnych zwiększyły się w I półroczu 2017 roku o 2,5 mld zł do poziomu 36,2 mld zł. Nieco mniejszy wzrost zanotowały fundusze obligacyjne (o 1,9 mld zł do poziomu 38,4 mld zł).

Struktura aktywów funduszy niededykowanych nie zmieniła się znacząco w I półroczu 2017 roku względem końca 2016 roku. Nadal największą częścią rynku były fundusze obligacyjne (25,9%), a następnie fundusze gotówkowe i pieniężne (24,4%). W dalszej kolejności były fundusze akcji (19,0%), mieszane (18,0%) i absolutnej stopy zwrotu (14,2%). Środki zgromadzone w ramach funduszy surowców, nieruchomości, sekurytyzacji i FIZAN stanowiły łącznie 4,9% aktywów funduszy niededykowanych.

Otwarte Fundusze Emerytalne

Dobra koniunktura na rynkach finansowych miała pozytywny wpływ na wartość środków zgromadzonych w funduszach emerytalnych. W czerwcu 2017 roku aktywa OFE wynosiły 174,7 mld zł, czyli o 21,2 mld zł (+13,8%) więcej niż na koniec 2016 roku. Według stanu na koniec czerwca 2017 roku 85,6% tych aktywów stanowiły akcje emitentów krajowych i zagranicznych.

6. Czynniki makroekonomiczne, które będą mieć wpływ na działalność ING Banku Śląskiego S.A. w II półroczu 2017 roku

Główne banki centralnej gospodarek G20 rozpoczynają proces zacieśniania polityki pieniężnej. Europejski Bank Centralny zasignalizował odejście od dalszego obniżania stóp procentowych, a w horyzoncie nadchodzących miesięcy najprawdopodobniej ogłosi informacje dotyczące wygaszania programu skupu aktywów. W ocenie ekonomistów ING Banku Śląskiego S.A. w I połowie 2018 roku miesięczny wolumen skupowanych aktywów zostanie obniżony z 60 mld EUR do 20-40 mld EUR miesięcznie (co oznacza efektywnie obniżenie rocznego tempa skupu z 5% PKB strefy euro do 2-3%). W USA Rezerwa Federalna kontynuować będzie cykl podwyżek stóp procentowych – obecne projekcje członków FOMC sugerują zacieśnienie rzędu 100 p.b. do końca 2018 roku. Dodatkowo w II połowie 2017 roku najprawdopodobniej uruchomiony zostanie mechanizm redukcji bilansu. Według szacunków ekonomistów ING oznacza to brak reinwestycji amerykańskich obligacji przez Fed o łącznej kwocie 197 mld USD w 2018 roku (odpowiadającej 1% amerykańskiego PKB). Obydwa wydarzenia powodować będą wzrost dochodowości zarówno na rynkach bazowych, wschodzących, jak i w Polsce.

Dodatkowych źródeł niepewności dostarczają wysokie wyceny głównych indeksów giełdowych oraz sytuacja na rynkach nieruchomości (w szczególności komercyjnych). Prezes Fed Janet Yellen publicznie ostrzegła, że wyceny aktywów finansowych w USA znajdują się na zbyt wysokich poziomach, podobnie raporty Europejskiej Rady ds. Ryzyka Systemowego (ESRB) przestrzegają przed zbyt dużym przewartościowaniem cen nieruchomości występującym m.in. w krajach skandynawskich.

Finalnie nie bez znaczenia pozostaje sytuacja sektora przedsiębiorstw w Chinach – prowadzona przez chińskie władze restrukturyzacja przedsiębiorstw państwowych oraz próby redukcji ich zadłużenia zwiększają obawy odnośnie tempa wzrostu gospodarczego w nadchodzących latach.

Głównym ryzykiem dla krajowej gospodarki jest sytuacja na rynku pracy – w 2018 roku po raz pierwszy z rynku odpłynę więcej pracowników niż na niego wejdzie. Napływ obcokrajowców (szczególnie z Ukrainy) znacząco zmniejsza jednak potencjalne zawiązanie z tym zaburzenia.

Dostępne dane nie wskazują, aby wzrost ryzyka politycznego, czy podatkowego miał istotnie negatywny wpływ na napływ inwestycji bezpośrednich do Polski. Procesy inwestycyjne są jednak długotrwałe. Stąd w ocenie ekonomistów ING Banku Śląskiego S.A. spadek napływu inwestycji bezpośrednich do kraju pozostaje ryzykiem dla krajowej gospodarki. W ocenie analityków ING pogorszenie postrzegania Polski przez inwestorów zagranicznych może też skutkować większą zmiennością kursu złotego w razie ponownego pogorszenia sytuacji na międzynarodowych rynkach finansowych.

Czynnikami niepewności dla sektora bankowego pozostaje krajowe otoczenie regulacyjne. W II połowie 2017 roku wejdzie w życie szereg nowych regulacji dotyczących kredytów hipotecznych w walutach obcych (szczególnie we frankach szwajcarskich). Będą one prowadzić do znacznego podniesienia wymogów kapitałowych dla banków obciążonych wspomnianymi kredytami (poprzez procedurę BION oraz zwiększenie wag ryzyka i ustalenie minimalnego parametru LGD dla kredytów w walutach obcych). Dodatkowo, w parlamencie trwają prace nad ustawą o zwrocie części spreadów pobieranych przez banki przy przeliczaniu walut na potrzeby udzielanych przez siebie kredytów. Wciąż nie są jednak znane skutki takiego rozwiązania (szacunki kosztów dla sektora bankowego wynoszą 6-9 mld zł). Co więcej, w debacie publicznej pojawiła się niedawno propozycja powołania nowego, zasilanego przez banki, subfunduszu przy Funduszu Wsparcia Kredytobiorców. Środki byłyby przeznaczone na przewalutowanie kredytów hipotecznych osób znajdujących się w trudnej sytuacji finansowej. Ostateczny kształt tych rozwiązań oraz ich konsekwencje dla sektora bankowego stoją wciąż pod znakiem zapytania.

Gospodarka Polski w latach 2009-2018										
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017P	2018P
Przyrost PKB (%)	2,6	3,7	5,0	1,6	1,4	3,3	3,9	2,8	3,9	3,8
Dług sektora general government wg metodologii UE (% PKB)	49,4	53,1	54,1	53,7	55,7	50,2	51,1	54,4	54,8	54,2
Podaż pieniądza M3 (w mld zł)	720	784	882	921	979	1 059	1 155	1 266	1 365	1 476
Przyrost produkcji sprzedanej przemysłu (%)	-3,6	11,0	7,2	1,4	2,3	3,4	4,9	3,0	6,0	4,2
Inflacja (CPI) średnia w roku (%)	3,4	2,6	4,3	3,7	0,9	0,0	-0,9	-0,6	1,8	2,1
Stopa bezrobocia (%)	12,1	12,4	12,5	13,4	13,4	11,4	9,7	8,3	6,6	5,5
Kurs PLN/USD (koniec roku)	2,85	2,96	3,42	3,10	3,01	3,51	3,90	4,18	3,61	3,45
Kurs PLN/EUR (koniec roku)	4,10	3,98	4,46	4,07	4,15	4,26	4,26	4,42	4,15	4,14
WIBOR 3M (koniec roku)	4,3	3,9	5,0	4,1	2,7	2,1	1,7	1,7	1,7	2,0

II. Główne osiągnięcia grupy kapitałowej ING Banku Śląskiego S.A. w I półroczu 2017 roku

1. Wzrost liczby klientów

W I półroczu 2017 roku liczba klientów ING Banku Śląskiego S.A. wzrosła o 125 tys. (2,9%) do poziomu 4 446 tys. Baza klientów Banku dzieliła się na następujące segmenty działalności:

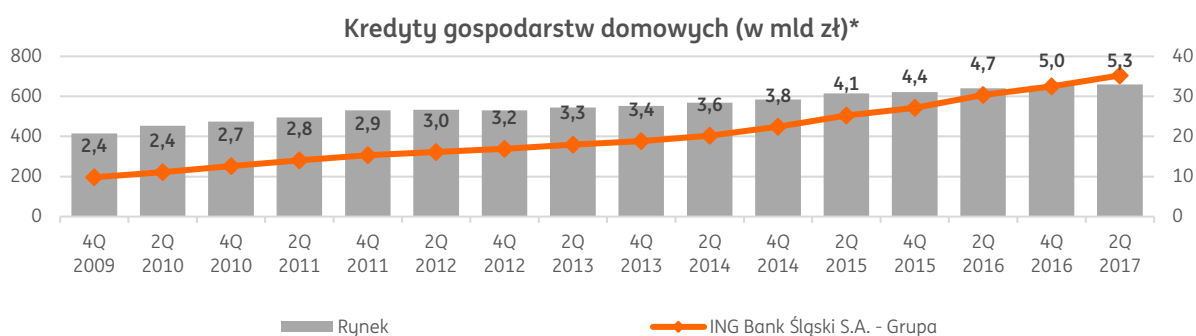
- 4 393 tys. klientów detalicznych, w tym:
 - 4 052 tys. klientów indywidualnych (przyrost w ciągu I półrocza 2017 roku o 107 tys.),
 - 341 tys. przedsiębiorców (przyrost w ciągu I półrocza 2017 roku o 14 tys.),
- 52 tys. klientów korporacyjnych (średnich i dużych firm oraz grup kapitałowych; przyrost w ciągu I półrocza 2017 roku o 3,8 tys.).

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.

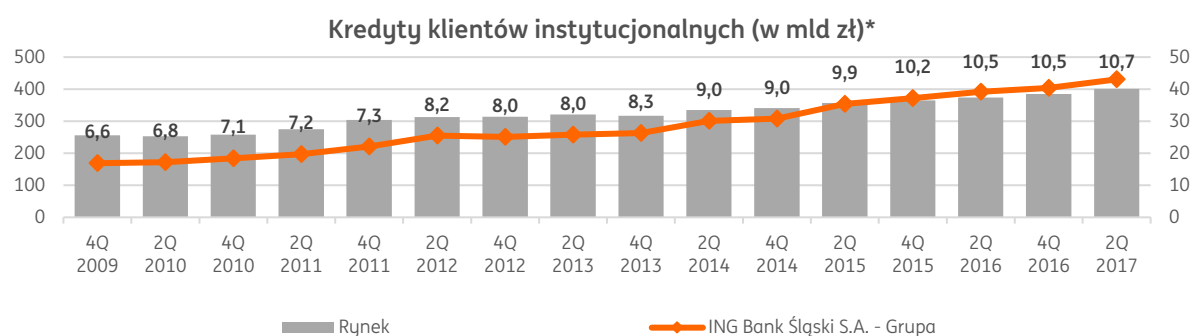
2. Poprawa pozycji na rynku kredytowym

Na koniec czerwca 2017 roku wartość kredytów i innych należności netto udzielonych klientom⁴ wynosiła 83,3 mld zł. W ciągu I połowy 2017 roku wzrosła o prawie 6,7% (5,2 mld zł), natomiast w stosunku rocznym o blisko 12,0% (8,9 mld zł).

Szacuje się, że Grupa Kapitałowa dysponowała 7,4% udziałem w łącznej wartości kredytów udzielonych klientom w ramach sektora bankowego⁵ (czyli o 0,4 p.p. wyższym niż na koniec 2016 roku).



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



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

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

⁵ Dane NBP, plik NALEZ_ZOBOW_BANKI.xlsm – czerwiec 2017 roku

Zmiany w saldach poszczególnych kategorii należności kredytowych przedstawia poniższa tabela:

Kredyty i inne należności netto udzielone klientom Grupy Kapitałowej ING Banku Śląskiego S.A. (w mln zł)							
	30.06.2017	31.12.2016	30.06.2016	Zmiana w I półroczu 2017		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:	35 576,7	32 865,4	30 550,6	2 711,3	8,2%	5 026,1	16,5%
Kredyty i pożyczki	34 577,6	31 931,4	29 770,8	2 646,2	8,3%	4 806,8	16,1%
Należności leasingowe	954,2	854,9	731,0	99,3	11,6%	223,2	30,5%
Należności faktoringowe	44,9	79,1	48,8	-34,2	-43,2%	-3,9	-8,0%
Należności kredytowe klientów instytucjonalnych ⁶ , w tym:	47 736,5	45 204,1	43 849,0	2 532,4	5,6%	3 887,5	8,9%
Kredyty i pożyczki	35 655,9	33 475,8	32 562,8	2 180,1	6,5%	3 093,1	9,5%
- Podmioty gospodarcze	31 611,5	29 452,9	28 266,4	2 158,6	7,3%	3 345,1	11,8%
- Podmioty finansowe (inne niż banki)	2 075,7	1 878,1	1 865,5	197,6	10,5%	210,2	11,3%
- Podmioty sektora instytucji rządowych i samorządowych	1 968,7	2 144,8	2 430,9	-176,1	-8,2%	-462,2	-19,0%
Dłużne papiery wartościowe ⁷	2 289,2	2 512,8	2 526,0	-223,6	-8,9%	-236,8	-9,4%
Należności leasingowe	5 143,4	4 855,2	4 713,1	288,2	5,9%	430,3	9,1%
Należności faktoringowe	4 578,2	4 271,7	3 978,7	306,5	7,2%	599,5	15,1%
Pozostałe należności	69,8	88,6	68,4	-18,8	-21,2%	1,4	2,0%
Razem należności kredytowe netto	83 313,2	78 069,5	74 399,6	5 243,7	6,7%	8 913,6	12,0%
- Euroobligacje	3 589,1	3 910,0	3 909,0	-320,9	-8,2%	-319,9	-8,2%
Razem kredyty i inne należności udzielone klientom netto	86 902,3	81 979,5	78 308,6	4 922,8	6,0%	8 593,7	11,0%

3. Wzmocnienie pozycji na rynku depozytów

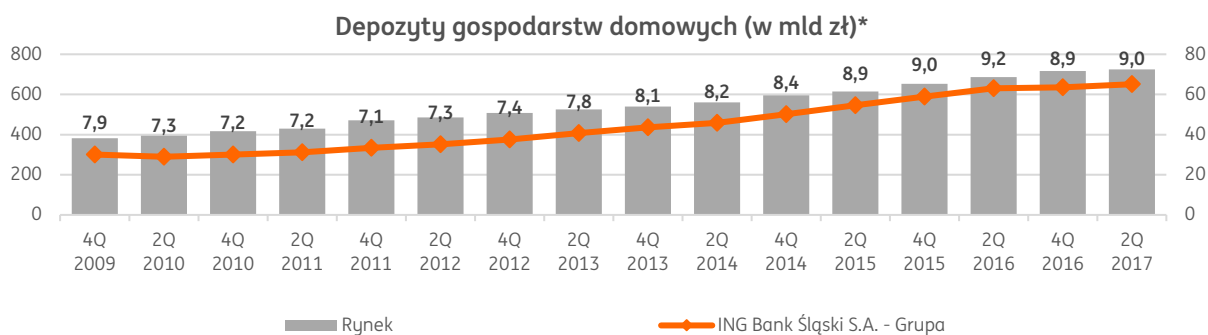
Na koniec I połowy 2017 roku wartość środków zdeponowanych przez klientów na rachunkach Banku wyniosła 97,7 mld zł. W trakcie pierwszych sześciu miesięcy 2017 roku suma ta wzrosła o 2,0% (1,9 mld zł), natomiast w ujęciu rocznym o prawie 4,5% (4,2 mld zł).

Na koniec I półrocza 2017 roku Bank posiadał 8,8% ogólnej wartości depozytów zdeponowanych w sektorze⁸, co oznacza, że był czwartym co do wielkości bankiem depozytowym w Polsce.

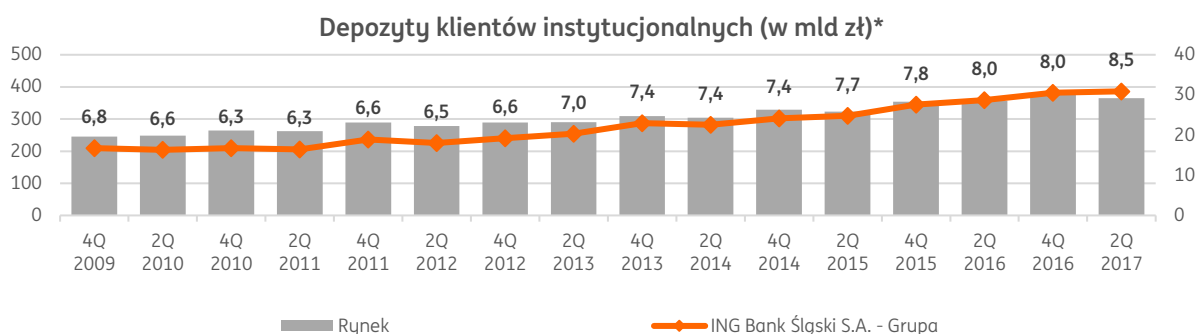
⁶ Z wyłączeniem należności od klientów z tytułu transakcji z przyrzeczeniem odkupu.

⁷ Z wyłączeniem euroobligacji.

⁸ NBP, plik NALEZ_ZOBOW_BANKI.xlsm – czerwiec 2017 roku



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



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

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

	30.06.2017	31.12.2016	30.06.2016	Zmiana w I półroczu 2017		Zmiana rok do roku	
	w mln zł	w mln zł	w mln zł	w mln zł	w %	w mln zł	w %
Zobowiązania wobec gospodarstw domowych, w tym:	65 147,4	63 615,6	63 074,2	1 531,8	2,4%	2 073,2	3,3%
Depozyty	65 081,1	63 548,0	63 008,8	1 533,1	2,4%	2 072,3	3,3%
Pozostałe zobowiązania	66,3	67,6	65,4	-1,3	-1,9%	0,9	1,4%
Zobowiązania wobec klientów instytucjonalnych ⁹ , w tym:	32 568,0	32 209,8	30 409,1	358,2	1,1%	2 158,9	7,1%
Depozyty	30 900,0	30 565,4	28 719,3	334,6	1,1%	2 180,7	7,6%
- Podmioty gospodarcze	25 099,7	25 395,4	23 805,9	-295,7	-1,2%	1 293,8	5,4%
- Podmioty finansowe (inne niż banki)	4 044,7	3 429,2	2 661,1	615,5	17,9%	1 383,6	52,0%
- Podmioty sektora instytucji rządowych i samorządowych	1 755,6	1 740,8	2 252,3	14,8	0,9%	-496,7	-22,1%
Pozostałe zobowiązania	1 668,0	1 644,4	1 689,8	23,6	1,4%	-21,8	-1,3%
Razem zobowiązania wobec klientów	97 715,4	95 825,4	93 483,3	1 890,0	2,0%	4 232,1	4,5%

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

4. Nagrody i wyróżnienia

I półroczu 2017 roku przyniosło dla ING Banku Śląskiego S.A. liczne nagrody i wyróżnienia, m.in.:

Za atrakcyjność oferty produktowej i jakość obsługi klientów:

- Tytuł „Gwiazdy Bankowości”, przyznany za całokształt działalności w 2016 roku oraz I miejsce w kategorii Innowacyjność, a także II miejsce w kategoriach Tempo Rozwoju oraz Dochodowość i Efektywność w rankingu przygotowanym przez Dziennik Gazeta Prawna oraz PWC.
- I miejsce w kategorii Spółka Roku z indeksu mWIG40 przyznana w ramach nagród „Byki i Niedźwiedzie” wręczanych przez Gazetę Giełdy Parkiet.
- ING Bank Śląski jako jedyny bank w pierwszej dziesiątce głównego rankingu Giełdowa Spółka Roku organizowanym przez Puls Biznesu.
- II miejsce w rankingu „Najlepszy Bank 2017” w kategorii Duże banki komercyjne, w konkursie organizowanym przez Gazetę Bankową.
- II miejsce w rankingu "50 największych banków w Polsce" miesięcznika BANK, w kategorii Banki finansujące nieruchomości.
- Tytuł Lidera rynku transakcji warunkowych Treasury BondSpot Poland w 2016 roku przyznany przez Treasury BondSpot Poland.
- II miejsce w kategorii „Największy wolumen i największa wartość transakcji OTC rozliczonych w KDPW_CCP w 2016 roku”.
- I miejsce w rankingu rachunków maklerskich, przygotowanym przez dziennik Puls Biznesu.
- II miejsce w rankingu rachunków maklerskich przygotowanym przez portal Bankier.pl.
- II miejsce w rankingu rachunków dla firmy przygotowanym przez portal najlepszekonto.pl.
- III miejsce w rankingu rachunków dla firm, przygotowanym przez portal TotalMoney.pl.
- „Gwiazda Jakości Obsługi 2017”, w kategorii Banki oraz „Gwiazda Dekady 2007 - 2017” w X edycji Polskiego Programu Jakości Obsługi.
- I miejsce w I edycji Rankingu Satysfakcji Klientów Detalicznych Banków przygotowanym przez ARC Rynek i Opinia dla Rzeczpospolitej.
- III miejsce w rankingu „Instytucja Roku 2016” w kategorii Najlepsza jakość obsługi w placówce na podstawie badania ekspertów portalu moжебankowanie.pl.
- Nagroda w konkursie "Liderów Świata Bankowości i Ubezpieczeń" w kategorii Najbardziej Przyjazny Bank za projekt Po Prostu.
- II miejsce w rankingu „Przyjazność otwarcia konta przez Internet” przeprowadzonym przez redakcję portalu moжебankowanie.pl.
- ING Bank Śląski jako pierwszy bank w Polsce otrzymał certyfikat prostego języka, wydany przez Pracownię Prostej Polszczyzny Uniwersytetu Wrocławskiego.

Za działania marketingowe:

- „Złoty Bankier” za najlepszy spot reklamowy oraz najlepszy bank w mediach społecznościowych.
- I miejsce w konkursie „Lamparty”, wyróżniającym najlepsze kreacje marek bankowych.
- 5 nagród, w tym Złoty Miecz KTR w kategorii Digital & Mobile oraz Nagroda specjalna Best of Facebook, dla kampanii internetowej ING Banku Śląskiego promująca serwis Aleo w konkursie na najlepsze i najciekawsze prace budujące krajobraz komunikacji i marketingu w Polsce.

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

- „Złoty Bankier” w kategorii Bank wrażliwy społecznie.
- „Srebrny Listek CSR”, przyznany przez tygodnik POLITYKA.
- III miejsce w kategorii platynowej w Rankingu Odpowiedzialnych Firm 2017.
- Międzynarodowy znak „Top Employers”, przyznany po raz ósmy przez Top Employers Institute.
- I miejsce w badaniu Antal „Najbardziej pożądanymi pracodawcami w opinii specjalistów i menedżerów” w kategorii Bankowość.
- ING Bank Śląski wśród najlepszych pracodawców według Rankingu Pracodawca Roku przeprowadzonym przez AIESEC Polska.
- III miejsce w badaniu relacji inwestorskich w spółkach z WIG30, przygotowanym przez Gazetę Giełdy Parkiet oraz Izbę Domów Maklerskich.
- „Szpalty Roku 2017” – 7 nagród dla publikacji i projektów ING Banku Śląskiego w czterech kategoriach: Content marketing – finanse i ubezpieczenia; Magazyn dla pracowników, nakład powyżej 1 000 egzemplarzy; Portal dla pracowników oraz Strategia content marketing dla pracowników.

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

- Tytuł „Bankowiec Roku”, przyznany przez miesięcznik Forbes Brunonowi Bartkiewiczowi, Prezesowi ING Banku Śląskiego.
- Tytuł „Wizjoner Rynku Bankowego 2016 roku”, przyznany podczas konferencji Horyzonty Bankowości Brunonowi Bartkiewiczowi, Prezesowi ING Banku Śląskiego.
- Nagroda im. R. Kaszubskiego przyznana Romanowi Tyszkowskiemu za wybitne osiągnięcia na polu rozwoju bankowości oraz za wizję i odwagę w kreowaniu architektury IT.

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 2017 roku

1. Bankowość detaliczna

Celem ING Banku Śląskiego S.A. jest utrzymanie silnej pozycji na rynku bankowości detalicznej. Kluczową rolę w tym zakresie odgrywa szeroka i jasna oferta produktowa o dobrym stosunku jakości do ceny oraz doskonalenie komunikacji marketingowej i operacyjnej z klientami, a także rozbudowana i innowacyjna wielokanałowa sieć dystrybucji. Ponadto istotną rolę w tym zakresie odgrywają: stałe upraszczanie i automatyzacja procesów oraz zwiększanie znaczenia Internetu i kanałów zdalnych.

Główne działania podjęte w I półroczu 2017 roku w zakresie realizacji celów strategicznych skupiały się na:

- pełnym wykorzystaniu możliwości dystrybucyjnych,
- rozszerzeniu funkcjonalności kanałów zdalnych,
- wdrożeniu nowych rozwiązań płatniczych,
- zapewnieniu klientom dogodnych procesów on-line i mobilnych,
- ukierunkowaniu oddziałów na rolę doradczą, w tym wdrożenie zdalnej asysty.

Strategia przełożyła się na lepsze wyniki sprzedażowe oraz na zrównoważony wzrost sald depozytów i kredytów. Zwiększenie wskaźnika uproduktowienia (x-buy) skutkowało wzrostem i dywersyfikacją dochodów. Ponadto poprawie uległa również efektywność kosztowa wsparta przez rosnącą wydajność oddziałów, większe znaczenie zdalnych kanałów dystrybucji i obsługi, a także automatyzację operacji.

Zmiany w ofercie produktów i zasadach obsługi klientów

Oszczędności, inwestycje

Główne działania podjęte w I półroczu 2017 roku w zakresie oferty oszczędności i inwestycji koncentrowały się na:

- kontynuacji działań o charakterze retencyjnym oraz stabilizującym portfel (wolumen) depozytów detalicznych, z uwzględnieniem portfela depozytów o charakterze długoterminowym,
- kontynuowanie oferowania okresowych, promocyjnych warunków dla nowych środków w ramach oferty specjalnej Bonus na start oraz OKO Bonus,
- kontynuowaniu wspierania sprzedaży produktów inwestycyjnych, mającej na celu wzrost liczby klientów z produktem inwestycyjnym w segmencie klienta indywidualnego – tym samym zapewnienie wzrostu liczby klientów posiadających aktywną relację (Primary Banking),
- utrzymaniu zrównoważonego wzrostu oszczędności zdeponowanych przez klientów banku z jednoczesnym silnym wzrostem funduszy inwestycyjnych,
- działaniach zmierzających do digitalizacji transakcji, mających na celu zmniejszenie liczby transakcji gotówkowych realizowanych w kasach banku,
- promowaniu regularnego oszczędzania i inwestowania m.in. poprzez zachęcanie klientów do zakładania Dyspozycji Regularnego Inwestowania (DRI),
- promowaniu Trenera Finansowego – narzędzia wspierającego klientów w zarządzaniu finansami – digitalizacja inwestycji,
- kontynuowaniu strategii edukacji wokół idei „od oszczędzania do inwestowania”,
- promowaniu oszczędzania na emeryturę.

W I półroczu 2017 roku kontynuowaliśmy działania promocyjne, zapoczątkowane w 2016 roku, związane z ofertą specjalną 100 zł za regularne inwestowanie. Promocja, analogicznie do poprzedniej edycji, skierowana była do nowych klientów inwestycyjnych. Głównym jej celem było zachęcenie nowych klientów do systematycznego inwestowania z wykorzystaniem bankowości elektronicznej Moje ING.

Kontynuowaliśmy działania związane z digitalizacją inwestycji. Zachęcaliśmy klientów do korzystania z narzędzi dostępnych w Moim ING. W kwietniu rozpoczęła się kampania medialna - Trener Finansowy pojawił się w filmach reklamowych, na bilbordach oraz w prasie. Dodatkowo do 31 maja udostępniliśmy klientom możliwość otrzymania kodu rabatowego po skorzystaniu z Trenera.

Przeprowadziliśmy również promocję dla ING BSK Funduszy indeksowych „Lokata 3% z funduszem indeksowym” polegającą na możliwości otrzymania wyższego oprocentowania na lokacie po spełnieniu warunków promocji. Głównym celem oferty specjalnej było zwrócenie uwagi klientów na fundusze indeksowe, umożliwiające inwestycję w fundusze akcyjne odzwierciedlające zmiany indeksu bazowego (WIG20, S&P 500 lub MSCI EMU). Klient wybiera jedynie rynek na jakim chce inwestować, a jego środki zostają automatycznie ulokowane w największe i najbardziej płynne spółki z danego regionu.

W marcu wdrożyliśmy rozwiązanie emerytalne IKE ING oparte na funduszach inwestycyjnych, zarządzanych przez NN Investment Partners TFI S.A. W ramach nowego produktu nasi klienci zyskali dostęp do łącznie 23 funduszy. Dla klientów, którzy nie wiedzą jaki fundusz wybrać przygotowaliśmy rozwiązanie bazujące na funduszach cyklu życia w ramach NN Perspektywa SFIO, natomiast dla osób, które znajdują się już na inwestowaniu, do wyboru jest aż 17 funduszy o różnych strategiach. Są tu zarówno fundusze bezpieczne, jak i bardziej ryzykowne, inwestujące w Polsce oraz na całym świecie.

Działalność maklerska

Uproszczenie oferty konta maklerskiego

W marcu wprowadziliśmy nową Tabelę Opłat i Prowizji Maklerskich. Tym samym, jako pierwsze Biuro Maklerskie na rynku wprowadziliśmy przejrzyste zasady obniżania prowizji od zleceń internetowych (w Koncie Aktywnym).

Najbardziej aktywni klienci mogą obniżyć stawkę prowizji nawet do 0,14% od obrotu akcjami oraz do 5 zł za kontrakt terminowy. Tym samym zrezygnowaliśmy z negocjowania stawek prowizyjnych i oferujemy klientom progi prowizyjne, które są uzależnione od wartości obrotu w poprzednim miesiącu.

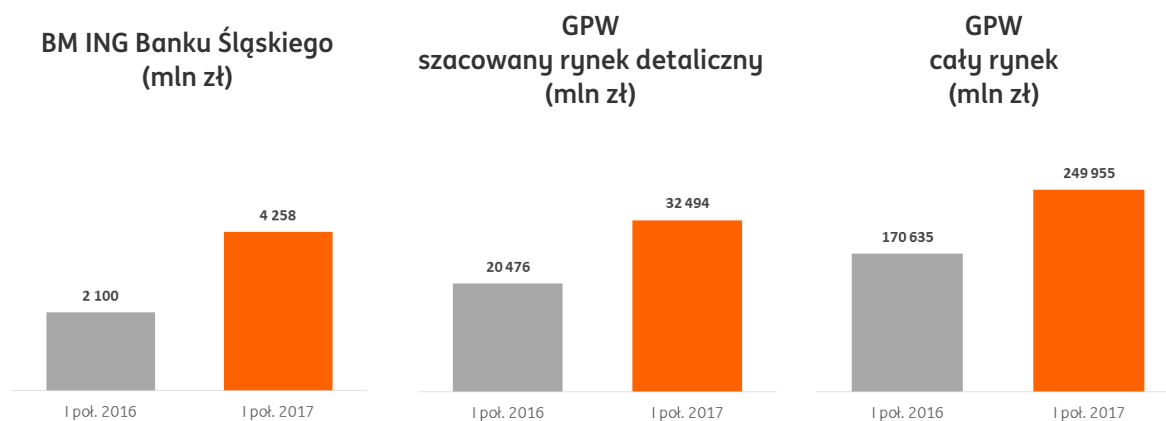
Pozyskiwanie nowych klientów

Na koniec czerwca prowadziliśmy prawie 63 tys. rachunków maklerskich. Od początku roku otworzyliśmy ponad 4,3 tys. rachunków maklerskich, z czego aż 78% elektronicznie - przez Moje ING.

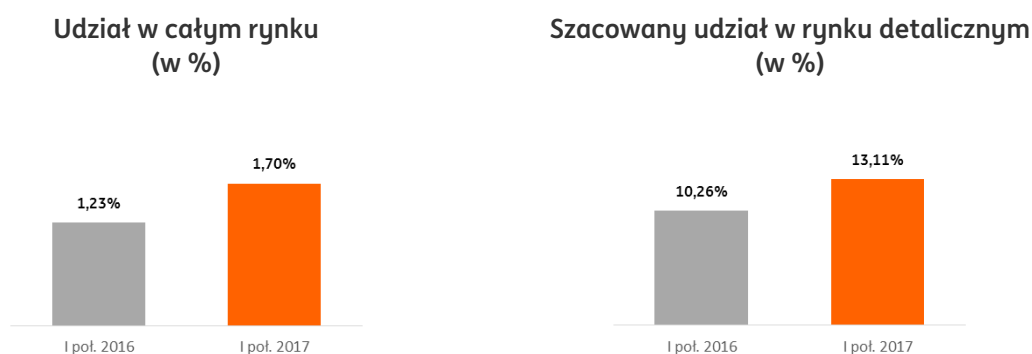
Z miesiąca na miesiąc przybywa nam aktywnych inwestorów. Liczba klientów aktywnie inwestujących na giełdzie wzrosła o +94% r/r. Systematycznie rośnie nasz udział w liczbie rachunków maklerskich ogółem. Na koniec czerwca 2017 roku wyniósł 4,49%, gdzie dla porównania na koniec I połowy 2016 roku wynosił 4,03%.

Pozycja na rynku obrotu akcjami

Obroty akcjami zrealizowane przez klientów Biura Maklerskiego ING Banku Śląskiego wzrosły w I połowie 2017 roku do prawie 4,3 mld zł (+103% r/r). Obroty na całym rynku wzrosły w tym czasie do prawie 250 mld zł (+46% r/r), z czego ponad 32 mld zł (+59% r/r) zrealizowali inwestorzy detaliczni. Udział naszego Biura Maklerskiego w obrotach akcjami całego rynku wyniósł w I połowie 2017 roku 1,7%, a w segmencie inwestorów detalicznych 13,1%.



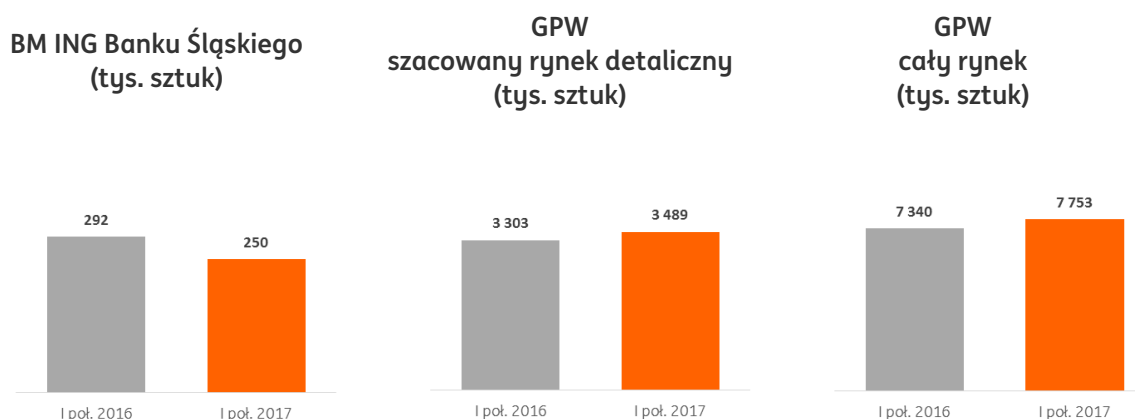
Źródło: obliczenia własne na podstawie danych GPW dotyczących udziału członków Giełdy w obrotach.



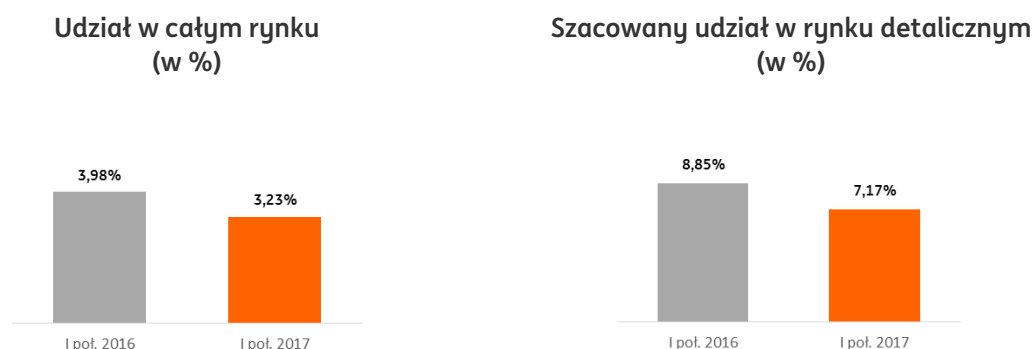
Źródło: obliczenia własne na podstawie danych GPW dotyczących udziału członków Giełdy w obrotach.

Pozycja na rynku obrotu kontraktami terminowymi

Obroty kontraktami terminowymi zrealizowane przez klientów Biura Maklerskiego ING Banku Śląskiego spadły w I połowie 2017 roku do 250 tys. sztuk (-14,4% r/r). Obroty na całym rynku wzrosły w tym czasie do ponad 7,7 mln sztuk (+5,6% r/r), z czego ponad 3,4 mln sztuk (+5,6% r/r) zrealizowali inwestorzy detaliczni. Udział naszego Biura Maklerskiego w kontraktami terminowymi całego rynku wyniósł w I połowie 2017 roku 3,2%, a w segmencie inwestorów detalicznych 7,2%.



Źródło: obliczenia własne na podstawie danych GPW dotyczących udziału członków Giełdy w obrotach.



Źródło: obliczenia własne na podstawie danych GPW dotyczących udziału członków Giełdy w obrotach.

Produkty kredytowe

Kredyty niezabezpieczone dla klientów indywidualnych

W I połowie 2017 roku Bank silnie rozwijał ofertę i procesy kredytowe, co było elementem realizacji strategii zakładającej stały i zbilansowany wzrost zaangażowania po stronie produktów kredytowych.

Czynnikami wspierającym były m.in. kampanie promocyjne:

- „Pożyczka z bonusem” – w której zachęcaliśmy klientów do realizacji swoich planów z pożyczką w kwocie powyżej 25 tys. zł; jako nagrodę, klient mógł otrzymać 100 zł,
- „Pożycz taniej w Moim ING” – w ramach której zachęcaliśmy do wnioskowania o pożyczkę w Moim ING; jako nagrodę, klient mógł uzyskać częściowy zwrot prowizji za udzielenie pożyczki,
- „Taniej z kodem przez Internet” – w ramach której zachęcaliśmy do wnioskowania o pożyczkę w Moim ING; dzięki wykorzystaniu kodu promocyjnego klient mógł uzyskać zwrot odsetek od pierwszej raty pożyczki.

W styczniu Bank kontynuował kampanię nowej, osobistej bankowości – Moje ING. W nowej odsłonie kampanii została zaprezentowana kolejna funkcjonalność systemu – Pożyczka na klik w Moim ING, która umożliwia szybki dostęp do dodatkowych pieniędzy, nawet poprzez smartfon.

W maju Bank wprowadził możliwość uwzględnienia dochodu z tytułu świadczenia 500+ jako dochodu dodatkowego dla wniosków o pożyczkę pieniężną z okresem kredytowania do 36 miesięcznych rat.

W systemie bankowości internetowej Moje ING dla klientów indywidualnych rozwijano procesy sprzedaży kredytów (karta kredytowa, limit zadłużenia, pożyczka gotówkowa). Wprowadzono pole kod promocyjny, które jest wykorzystywane w prowadzonych przez bank akcjach promocyjnych. Od początku 2017 roku 62% umów pożyczki zostało zawartych za pośrednictwem Internetu.

Produkty hipoteczne

Bank obserwował rynek i dostosowywał swoją ofertę kredytów hipotecznych do oczekiwań klientów. Wprowadzał kolejne edycje oferty specjalnej „Mieszkaj bez kompromisów”, skierowanej do osób młodych poszukujących finansowania na zakup nieruchomości mieszkaniowej, a także dodatkowe ograniczone w czasie oferty specjalne z atrakcyjnymi warunkami cenowymi „Noworoczna wyprzedaż” oraz „Wiosenna Wyprzedaż”.

Bank realizował działania zmierzające do poprawy istniejących funkcjonalności w systemie kredytowym, dzięki czemu proces jest sprawniejszy i umożliwia szybszą obsługę klientów. Przełożyło się to na zwiększenie ilości decyzji automatycznych dla nieruchomości, uproszczenie mechanizmów do wycenienia wartości nieruchomości i przyspieszenie procesu kredytowego.

Bank dostosowywał się do wymogów nowej Ustawy o kredycie hipotecznym oraz nadzorze nad pośrednikami kredytu hipotecznego i agentami. Ustawa reguluje zasady udzielania kredytów oraz działania pośredników i doradców. Zmiany dotyczą dostosowania procesu kredytowego, komunikacji z klientami oraz szkoleń i certyfikacji pracowników zajmujących się sprzedażą kredytów hipotecznych.

W kwietniu bank złożył wniosek do Komisji Nadzoru Finansowego o zezwolenie na utworzenie banku hipotecznego. W ten sposób bank chce umacniać pozycję na rynku i w dalszym ciągu rozwijać się w obszarze produktów hipotecznych.

Bank konsekwentnie realizuje strategię sprzedażową. Od kilku lat jest w gronie głównych kredytodawców w Polsce, którzy oferują produkty hipoteczne – zajmuje trzecią pozycję pod względem wielkości portfela kredytów hipotecznych w złotych, a także jest w ścisłej czołówce pod kątem liczby nowo udzielonych kredytów.

Produkty dla przedsiębiorców

W obszarze oferty kredytowej dla Przedsiębiorców bank prowadził liczne działania promocyjne. W marcu został uruchomiony proces wnioskowania o pożyczkę dla nowych klientów przez stronę internetową banku (eWniosek).

Od czerwca bank poszerzył ofertę dla Przedsiębiorców o kredyt związany z dotacjami unijnymi oraz udostępnił klientom starającym się o dotację promesę kredytową ważną przez 12 miesięcy.

W lutym rozpoczęliśmy współpracę ze start-up'em InviPay w zakresie oferowania usługi mikrofaktoringu dla klientów ING Banku. Nowa usługa rozwiązuje problem zatorów płatniczych, które są dużym problemem dla małych firm. Klienci, w przeciwieństwie do tradycyjnego faktoringu, mogą skorzystać z rozliczenia pojedynczych faktur w dowolnym dla siebie momencie bez konieczności deklarowania wartości ani ilości przekazywanych faktur. Na hasło „ING” klienci otrzymują od InviPay specjalne warunki cenowe. W czerwcu udostępniliśmy klientom nową usługę – wsparcie w pozyskaniu środków unijnych na realizację inwestycji we współpracy z firmą EBDF.

Produkty ubezpieczeniowe

W obszarze produktów ubezpieczeniowych wprowadzona została nowa oferta ubezpieczeń stand alone dla klientów indywidualnych (ubezpieczenia niepowiązane z produktami bankowymi):

- ubezpieczenie komunikacyjne we współpracy z PZU – dostępne od kwietnia 2017,
- ubezpieczenie nieruchomości we współpracy z PZU – dostępne od kwietnia 2017,
- ubezpieczenie turystyczne we współpracy z Aviva – dostępne od kwietnia 2017,
- ubezpieczenie zdrowotne we współpracy z Nationale-Nederlanden – dostępne od maja 2017.

Nowe ubezpieczenia oferowane są online – w Moim ING oraz na stronie internetowej banku ingbank.pl. Z uwagi na wprowadzenie nowej oferty ubezpieczeń stand alone, 30 marca 2017 Bank zakończył współpracę z dotychczasowym dostawcą ubezpieczeń stand alone: komunikacyjnych, nieruchomości i turystycznych – AXA TUIR S.A. W I półroczu 2017 roku wprowadzone zostały także nowe procesy sprzedażowe w systemie bankowości online Moje ING dla ubezpieczenia do konta oraz ubezpieczenia do karty debetowej.

W związku z realizacją współpracy z Aviva, Nationale-Nederlanden i PZU, w I półroczu 2017 roku przeprowadzony został także kompleksowy program szkoleniowo-egzaminacyjny OFWCA z zakresu ubezpieczeń życiowych i majątkowych, w ramach którego cała sieć dystrybucji Banku przeszła 4 egzaminy OFWCA mające na celu uzupełnienie uprawnień agencyjnych obecnie posiadanych przez doradców.

Głównym kierunkiem działań w obszarze ubezpieczeń są obecnie prace związane z wprowadzeniem nowej oferty ubezpieczeń do produktów bankowych we współpracy z Aviva oraz Nationale-Nederlanden – nowe produkty pojawią się w ofercie banku w II połowie 2017 roku oraz na początku 2018 roku. Równolegle w obszarze ubezpieczeń prowadzone są również prace nad dalszym rozwojem procesów sprzedaży ubezpieczeń w kanałach digital.

Rachunki i płatności

W I półroczu 2017 roku ING Bank Śląski S.A. prowadził działania promocyjne dla nowych i obecnych Klientów Indywidualnych. Kontynuowana była akcja promocyjna z 2016 roku dla klientów, którzy otworzyli konto osobiste przez Internet, w której po dokonaniu transakcji kartą lub BLIKIEM na

odpowiednią kwotę, można otrzymać dodatkowe środki. W kwietniu 2017 roku rozpoczęła się promocja „Poleć konto znajomemu”, która polega na zachęcaniu obecnych klientów naszego Banku do aktywnego korzystania ze swojego rachunku i rekomendowania konta osobistego znajomym. W promocji obecni Klienci rekomendują założenie konta osobistego w Banku. Od 16 kwietnia do końca maja 2017 roku Bank promował konto osobiste w ramach ogólnopolskiej kampanii mediowej. Kampania prowadzona była w stacjach ogólnopolskich i lokalnych, Internecie oraz w oddziałach banku i na billboardach w największych polskich miastach.

ING Bank Śląski S.A. promował również płatności mobilne. W I połowie 2017 roku kontynuowano akcje komunikacyjne i edukacyjne wspierające zwiększanie transakcyjności usługi BLIK oraz pracowano nad optymalizacją dostępnych już usług. W marcu 2017 roku ING Bank Śląski poszerzył swoją ofertę w obszarze płatności BLIK – wdrożono płatności za pomocą jednego kliknięcia. Klient po zapamiętaniu konkretnego sklepu przy kolejnych płatnościach nie musi wprowadzać 6-znakowego kodu BLIK – wystarczy, że potwierdzi operację w aplikacji mobilnej. W maju 2017 roku wprowadzono udogodnienia w przelewach na telefon BLIK – wdrożono przelew na telefon z poziomu skrótu przed zalogowaniem do aplikacji mobilnej i możliwość pobierania numeru do przelewu z książki telefonicznej w telefonie. W czerwcu 2017 roku udostępniono klientom możliwość wpłat w urządzeniach ING Banku Śląskiego za pomocą funkcjonalności BLIK oraz wdrożono usługę BLIK dla Otwartego Konta Oszczędnościowego (OKO), co umożliwi wypłaty z bankomatów oraz wpłaty z/na to konto. ING Bank Śląski S.A. uczestniczył również w promocjach systemu płatności mobilnych BLIK takich jak m.in. gratis bilet do Multikina, dodatkowy kupon rabatowy na Allegro.

W marcu 2017 roku miała miejsce zmiana Tabeli Opłat i Prowizji. Zmianie uległy między innymi zasady wpłat, wypłat i przelewów wykonywanych w oddziale banku przez klientów indywidualnych oraz obniżenie do 3% prowizji za wypłatę gotówki z bankomatów za granicą dla klientów indywidualnych i przedsiębiorców.

W marcu 2017 roku ING Bank Śląski S.A. udostępnił nowoczesne płatności mobilne za pomocą karty płatniczej zainstalowanej w telefonie klienta – Mastercard® w telefonie, którą klient może zapłacić wszędzie tam, gdzie akceptowane są płatności zbliżeniowe. Od 24 kwietnia do 25 czerwca trwała również promocja karty Mastercard® w telefonie, w której za aktywację karty oraz jedną płatność klienci mogli otrzymać voucher do sklepu internetowego empik.com.

W maju 2017 roku ING Bank Śląski S.A. w systemie bankowości internetowej i mobilnej Moje ING udostępnił klientom możliwość:

- zamówienia karty debetowej do konta przez osobę małoletnią w wieku 13-18 lat za zgodą przedstawiciela ustawowego; osoba małoletnia może samodzielnie zamówić karty do konta w złotych, w tym kartę Mastercard® w telefonie oraz kartę do konta w Euro,
- przechowywania prywatnych dokumentów takich jak np. skan paszportu, dowodu osobistego, czy też ubezpieczenia w folderze „Moje dokumenty”; dzięki tej usłudze klienci zyskują stały dostęp do swoich dokumentów oraz możliwość łatwego zarządzania tymi dokumentami z poziomu systemu Moje ING,
- wymiany walut (PLN, EUR, GBP i USD) po kursie ustalonym indywidualnie w Kantorze dostępnym dla pełnoletnich klientów indywidualnych i ich pełnomocników oraz właścicieli jednoosobowej działalności gospodarczej; usługa jest bezpłatna i nie wymaga wniosku. Aby móc wymieniać waluty trzeba posiadać rachunki oszczędnościowo-rozliczeniowe w przypadku klientów indywidualnych i rozliczeniowe (z wyłączeniem Otwartego Konta Oszczędnościowego dla firm) w przypadku przedsiębiorców.

W czerwcu 2017 roku ING Bank Śląski S.A. udostępnił, posiadaczom kart VISA zbliżeniowa, funkcję wielowalutową. Dzięki niej klient może korzystać z posiadanych kont walutowych przy użyciu jednej karty. Wybrane konto w EUR, GBP lub USD w dowolnym momencie może podłączyć lub odłączyć do/od karty za pośrednictwem bankowości internetowej, mobilnej lub w oddziale banku. W ten sposób klient zyskuje możliwość wykonywania transakcji bezpośrednio w EUR, GBP lub USD bez kosztów prowizji za przewalutowanie (pod warunkiem zapewnienia wystarczającej kwoty w żądanej walucie na podłączonym koncie walutowym). Aby klient mógł skorzystać z nowej funkcji nie musi zamawiać

odrębnej karty – funkcja jest dostępna dla każdej użytkowanej karty Visa zbliżeniowa. Klient sam decyduje, jaki rodzaj karty jest dla niego najbardziej odpowiedni. Od 7 czerwca do 23 lipca 2017 roku Bank promował kartę wielowalutową w ogólnopolskiej kampanii mediowej, podkreślając tematykę płatności zagranicznych w czasie wyjazdów wakacyjnych. Prowadzono również angażujące działania na Facebooku.

Od 5 czerwca do 30 września 2017 roku ING Bank Śląski S.A. oferuje również swoim klientom (w ramach oferty specjalnej) „Pakiet wypłat gotówki za granicą”. Dzięki jednorazowej opłacie 15 zł klient może wypłacać z bankomatów na całym świecie – bez kosztów wynikających z Tabeli Opłat i Prowizji. Pakiet jest „aktywny” przez 30 dni, licząc od następnego dnia po jego zakupie przez użytkownika.

Sieć urzędzeń do samoobsługi gotówkowej

W marcu 2017 roku ING Bank Śląski S.A. dostosował recyclery do obsługi nowego banknotu 500-złotowego. Banknot przyjmujemy do urządzenia w formie wpłaty.

W czerwcu 2017 roku udostępniliśmy dla Klientów we wszystkich recyclerach zlokalizowanych w Oddziałach ING usługę wpłaty BLIK. Usługa umożliwia wpłatę gotówki bezpośrednio na konto osobiste lub oszczędnościowe bez użycia karty.

Oferta dla przedsiębiorców

W 2017 roku bank nadal rozwijał system Moje ING o nowe rozwiązania zorientowane na zwiększenie satysfakcji przedsiębiorców. Poniżej niektóre z nich, dotychczas niedostępne w systemach bankowości internetowej i mobilnej.

W I półroczu 2017 roku bank udostępnił klientom możliwość:

- realizacji wielu transakcji w ramach jednej dyspozycji (paczki przelewów),
- zdalnego założenia konta osobistego przez przedsiębiorcę,
- wystawienia nowej zgody do realizacji płatności w ramach polecenia zapłaty,
- zmiany typu konta,
- realizacji szybkiego przelewu bez logowania pomiędzy własnymi kontami,
- złożenia wniosku o terminal płatniczy.

Od maja 2017 roku Bank udostępnił pełnomocnikom ogólnym w jednoosobowych działalnościach gospodarczych aplikację Moje ING oraz Moje ING Mobile. Od czerwca 2017 roku bank zmienił zasady naliczania i zwalniania z opłat za użytkowanie karty do konta dla Przedsiębiorców. Zmiana obejmuje karty Mastercard Business (Standard), Mastercard Business (Premium) oraz Mastercard w telefonie. Wspólny limit polega na tym, że jeżeli dany klient ma więcej niż jedną kartę Mastercard do danego konta, to bank sumuje wartość transakcji bezgotówkowych – zwalnających z opłaty za kartę – z wszystkich tych kart. Od czerwca 2017 roku bank udostępnił klientom posiadającym aplikację Moje ING Mobile możliwość dokonywania wpłat we wpłatomatach ING za pomocą kodów BLIK. Ponadto, bank rozpoczął półroczny pilotaż zmienionego procesu zdalnej sprzedaży kont dla Przedsiębiorcy przez Przedstawicieli Bankowych. Sprzedaż odbywa się podczas jednego spotkania z Przedstawicielem Bankowym i polega na otwarciu konta osobistego bez karty, aktywacji systemu Mojego ING i samodzielnym założeniu konta dla firmy przez klienta w Moje ING.

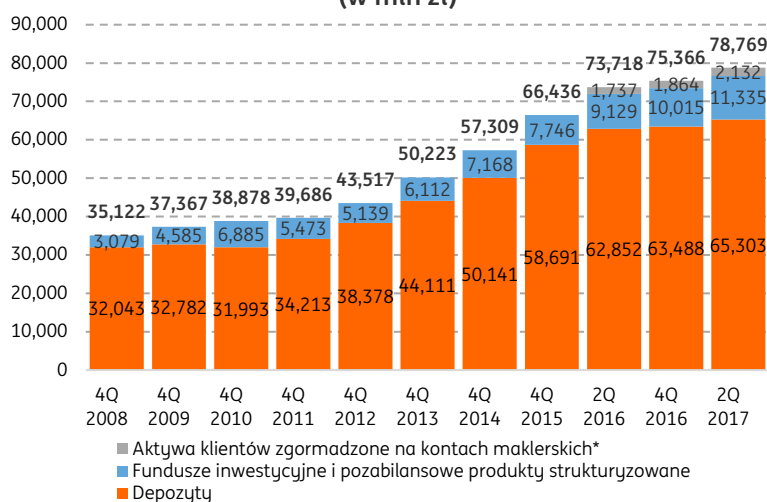
ING jako jeden z pierwszych banków wdrożył usługę profil zaufany w swoim systemie bankowym Moje ING. Dzięki tej usłudze klienci banku mogą założyć firmę bez wizyty w urzędach. Wykorzystując tę przewagę konkurencyjną w I kwartale zrealizowaliśmy kampanię internetową konta Direct dla Firmy i wsparliśmy ją promocją sprzedaży.

Działalność depozytowa¹⁰

Na dzień 30 czerwca 2017 roku łączna wartość środków powierzonych ING Bankowi Śląskiemu S.A. przez klientów detalicznych wynosiła 78,8 mld zł, tj. przyrosła o ponad 3,4 mld zł (+4,5%) w ciągu I połowy 2017 roku, oraz o ponad 5,1 mld zł (+6,9%) rok do roku.

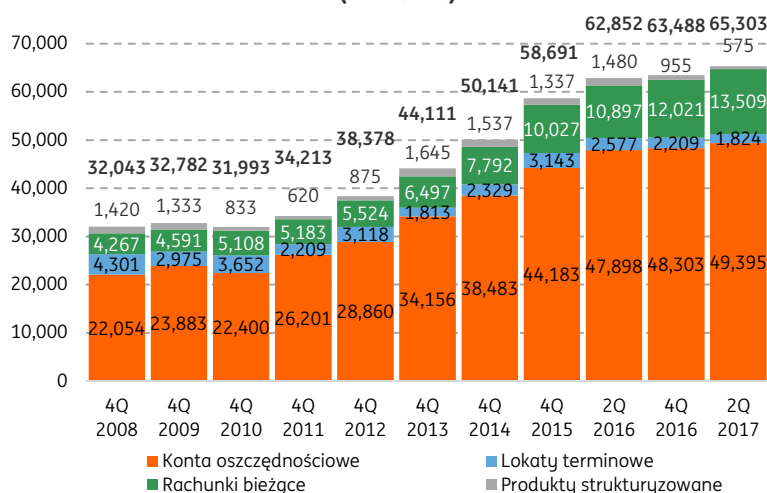
Szybszy wzrost bazy depozytowej od wolumenów w sektorze przełożył się na wzrost udziału w rynku depozytów gospodarstw domowych w I połowie 2017 roku. Na koniec czerwca wynosił on 9,0%, podczas gdy na koniec grudnia 2016 roku ukształtował się na poziomie wcześniej 8,9%.

Środki powierzone klientom detalicznym¹¹
(w mln zł)



Zmiana I półrocze 2017		Zmiana rok do roku	
mln PLN	%	mln PLN	%
3 403	4,5%	5 051	6,9%
268	14,4%	395	22,7%
1 320	13,2%	2 206	24,2%
1 815	2,9%	2 450	3,9%

Depozyty klientów detalicznych - struktura produktowa
(w mln zł)



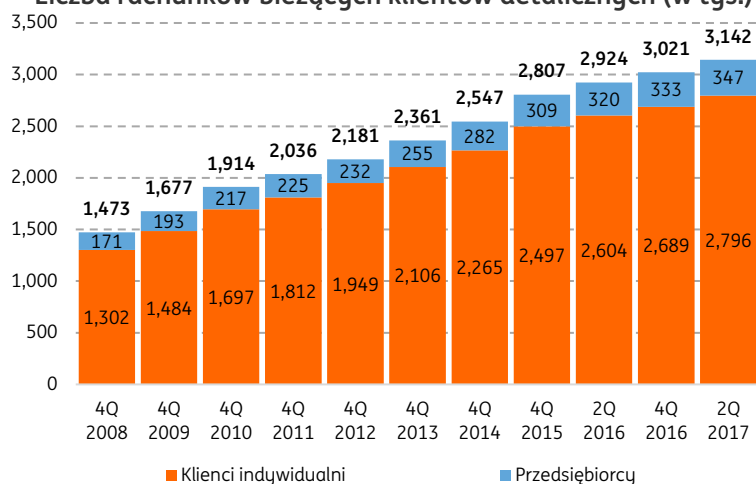
Zmiana I półrocze 2017		Zmiana rok do roku	
mln PLN	%	mln PLN	%
1 815	2,9%	2 450	3,9%
-380	-39,8%	-905	-61,1%
1 488	12,4%	2 612	24,0%
-385	-17,4%	-754	-29,2%
1 092	2,3%	1 497	3,1%

W ciągu I półrocza 2017 roku znacznie zwiększył się w Banku zakres obsługi rozliczeniowej klientów detalicznych. Na koniec czerwca 2017 roku ING Bank Śląski S.A. prowadził 3 142 tys. rachunków oszczędnościowo-rozliczeniowych klientów detalicznych, w przeważającej części (81%) są to konta Direct.

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

¹¹ Aktywa klientów zgromadzone na kontach maklerskich prezentowane są począwszy od 2016 roku, kiedy działalność maklerska została włączona w struktury banku.

Liczba rachunków bieżących klientów detalicznych (w tys.)

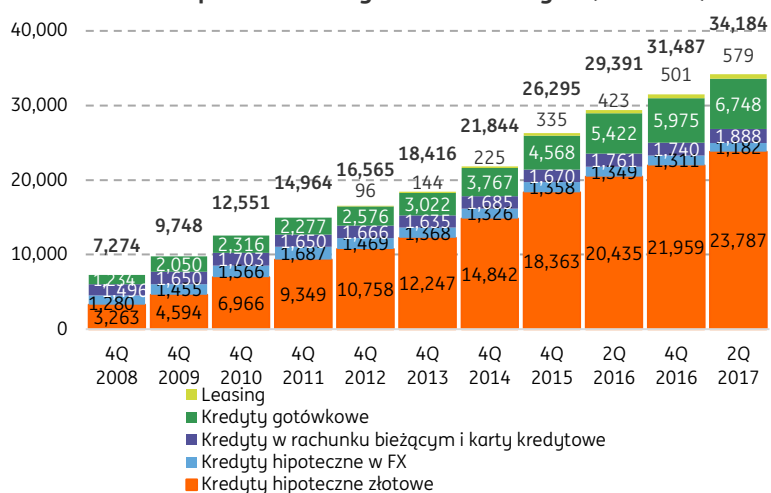


Zmiana I półrocze 2016		Zmiana rok do roku	
tys.	%	tys.	%
121	4,0%	218	7,5%
14	4,1%	26	8,2%
107	4,0%	192	7,4%

Działalność kredytowa¹²

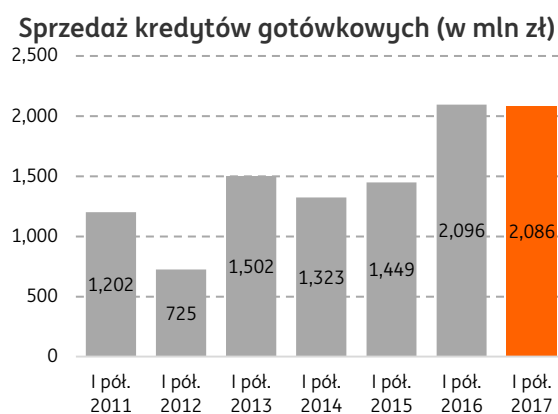
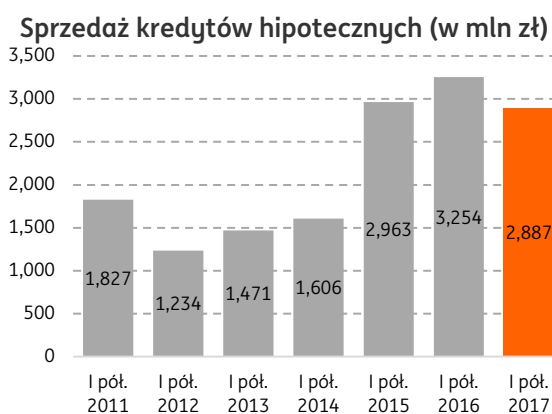
Na koniec czerwca 2017 roku należności kredytowe od klientów detalicznych wyniosły 34,2 mld zł. W ciągu I półrocza 2017 roku zaangażowanie kredytowe Banku w stosunku do tej grupy klientów wzrosło o około 2,7 mld zł, tj. o +8,6%. Bank zwiększył swój udział w rynku należności kredytowych od gospodarstw domowych do poziomu 5,3% (wobec 5,0% w grudniu 2016 roku).

Wartość portfela kredytów detalicznych (w mln zł)



Zmiana I półrocze 2017		Zmiana rok do roku	
mln PLN	%	mln PLN	%
2 697	8,6%	4 792	16,3%
78	15,5%	156	36,9%
773	12,9%	1 326	24,4%
148	8,5%	127	7,2%
-130	-9,9%	-168	-12,4%
1 828	8,3%	3 351	16,4%

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



W I półroczu 2017 roku Bank sprzedał 2 887 mln zł kredytów hipotecznych, co względem I półroczu 2016 roku oznacza spadek o 367 mln zł lub o 11%. Zgodnie z danymi publikowanymi przez Związek Banków Polskich w I półroczu 2017 roku ING Bank Śląski S.A. zajmował trzecią pozycję na rynku posiadając 13,0% 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 półroczu 2017 roku udzielono około 138 tys. pożyczek na łączną kwotę 2,1 mld zł, czyli na zbliżonym poziomie do I połowy 2016 roku.

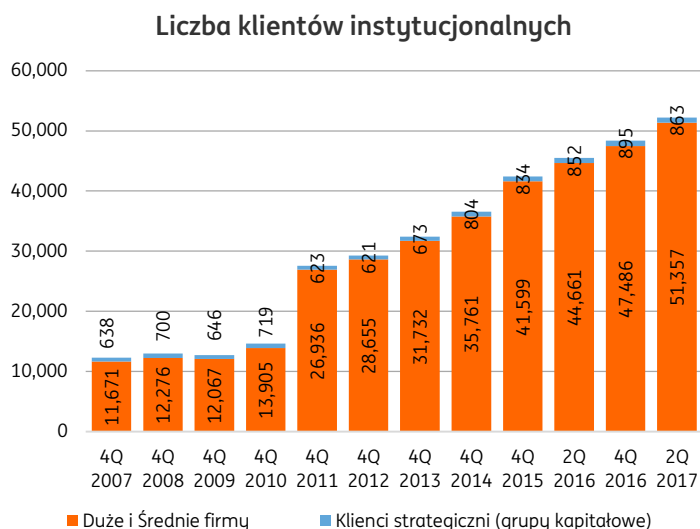
2. Bankowość korporacyjna

Liczba klientów

W czerwcu 2017 roku z usług ING Banku Śląskiego S.A. korzystało 52,3 tys. klientów korporacyjnych, w tym:

- 51,4 tys. średnich i dużych firm oraz
- 863 klientów strategicznych (grup kapitałowych).

W ciągu I półroczu 2017 roku Bank pozyskał 6,1 tys. nowych klientów korporacyjnych, co przyczyniło się do wzrostu liczby obsługiwanych klientów w stosunku do końca 2015 roku o 3,9 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 140 urządzeń. W czerwcu 2017 udostępniłmy klientom nowy proces gotówkowy. W ramach tego procesu

klienci mogą samodzielnie wnioskować w ING Business o usługę wpłat zamkniętych do wrzutni bankowych. Szybka ścieżka wnioskowania o usługę wpłaty zamkniętej do wrzutni bankowej nie wymaga udziału doradcy, a jedynie dostępu do ING Business. Mogą z niej korzystać klienci, którzy mają u nas konto od min. 6 miesięcy i otrzymują wpłaty w złotych. W ramach szybkiej ścieżki środki są księgowane na rachunku klienta bezpośrednio po wpłacie.

Bank dysponuje również rosnącą siecią wrzutni light. Są to urządzenia instalowane w siedzibie klienta, co zapewnia jeszcze większą wygodę i bezpieczeństwo transakcji. W tej chwili działają 42 takie urządzenia. Ponadto, ING Bank Śląski S.A. udostępnia klientom 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).

Ponadto, Bank ciągle zachęca klientów do otwierania Oferty ING Direct Business poprzez wniosek na stronie internetowej banku. Dzięki wykorzystaniu baz zewnętrznych oraz weryfikacji danych osobowych klienta, wypełnienie wniosku zajmuje tylko 5 minut. Do uzupełnienia wystarczy podać podstawowe dane firmy – REGON lub NIP oraz dowód osobisty reprezentantów podpisujących umowę rachunku. Po uzupełnieniu wniosku klient otrzymuje dostęp do bankowości internetowej ING Business, w której czeka na niego umowa do podpisu elektronicznego. Wszystkie dokumenty i dostępy generowane są automatycznie, a sam rachunek jest aktywowany dla klienta w ciągu godziny po podpisaniu przez niego umowy. Podstawową zaletą tego procesu jest szybkość nawiązania relacji z klientem.

Równocześnie klienci mogli korzystać z otwarcia Oferty ING Direct Business z asystą doradców Business Centre. Dane do umowy pozyskuje doradca Business Centre a umowa podpisywana jest w systemie.

Karty

W ramach rozwoju kart w I półroczu 2017 roku wdrożyliśmy zbliżeniowość dla wszystkich kart wydawanych przez ING Bank Śląski. W kwietniu wdrożyliśmy zbliżeniowość dla kart płatniczych wydawanych do konta natomiast od czerwca nowo wydawane i odnawiane firmowe, indywidualne karty przedpłacone i karty identyfikacji wpłat indywidualnych w PLN są kartami wypukłymi posiadającymi funkcję płatności zbliżeniowych. Dzięki technologii zbliżeniowej płatności klientów są szybsze – wystarczy zbliżyć kartę do czytnika. Płatności do 50 zł (na terenie Polski) nie wymagają potwierdzenia numerem PIN. Za granicą transakcje zbliżeniowe bez PIN-u realizowane są do kwoty określonej w danym kraju (równowartość w PLN).

Posiadanie funkcji płatności zbliżeniowych pozwala również na wypłaty gotówki z bankomatów bez wkładania karty do urządzenia (dotyczy urządzeń ING Banku Śląskiego oraz w przyszłości sieci Planet Cash).

Terminale

1 marca 2017 roku Bank udostępnił klientom korporacyjnym i strategicznym nową usługę, umożliwiającą akceptowanie płatności kartami na terminalu płatniczym. Klienci korporacyjni korzystają już z ponad 271 terminali, na których zrealizowali przeszło 46 tys. transakcji na ponad 6 mln złotych.

Wprowadzana usługa obejmuje przyjmowanie płatności kartami i BLIK oraz pełne wsparcie tych transakcji.

Zalety oferty

- Cała usługa (rachunek bankowy, obsługa płatności, serwis terminali) jest dostarczana w ramach jednej relacji z ING Bankiem Śląskim.
- Nowoczesny mobilny terminal pozwala klientom na przyjmowanie płatności w dowolnym miejscu.
- Szybkie i bezpieczne rozliczenia transakcji – pieniądze z wykonanych na terminalu transakcji znajdują się na koncie klienta już w następnym dniu roboczym, do godziny 10:00.
- Dostęp do danych online w systemie ING POS – klient zobaczy wykonane transakcje na

terminalu zaraz po ich realizacji.

- Zrozumiałe i przejrzyste opłaty za świadczoną usługę, które są prezentowane klientowi zarówno na rachunku bankowym, jak i w systemie ING POS.

Klienci korporacyjni i strategiczni mogą za mówić usługę w szybki i łatwy sposób poprzez infolinię lub u swojego doradcy.

Kredyty

W I połowie 2017 roku ING Bank Śląski S.A. kontynuował działania prowadzące do automatyzacji i optymalizacji procesów kredytowych. Działania te przynoszą wymierne korzyści, czego wyrazem jest m.in. systematyczny wzrost udziału decyzji podjętych w szybkich ścieżkach kredytowych (Easy Lending / Fast Track) w portfelu decyzji ogółem. Wskaźnik FT/EL, reprezentujący udział decyzji Fast Track powiększonych o liczbę transakcji Easy Lending wśród wszystkich podjętych decyzji w danym miesiącu, wzrósł z 58,1% na koniec 2016 roku do 73,9% na koniec maja 2017 roku.

Dzięki wprowadzonym usprawnieniom w obszarze uruchomień / obsługi kredytów systematycznie rośnie udział uruchomień kredytów procesowanych automatycznie. W przypadku ścieżki FT zauważalny wzrost z 76% na koniec 2016 roku do 92% na koniec maja 2017, zaś w przypadku Normal Track (NT) odpowiednio z 38% do 84%. Powyższe statystyki stanowią reprezentatywny przykład obranej strategii, którą jest dążenie do skracania i dalszego upraszczania procesu kredytowego.

Ponadto, w I połowie 2017 roku wdrożono szereg zmian efektywnościowych w obszarze kredytowym, związanych z produktami i procesem kredytowym. W zakresie ekspozycji udzielanych przez Bank na podstawie weryfikacji kryteriów behawioralnych:

- dokonano ujednoczenia algorytmu liczenia limitów kredytowych w oparciu o wpływy na rachunki klientów w ścieżce FT i EL,
- zwiększono katalog produktów dostępnych w tych ścieżkach z dwóch do siedmiu (włączając produkty finansowania handlu),
- wprowadzono jednolite zasady kwalifikacji do ścieżki FT w oparciu o wpływy w oparciu o kryteria prescoringowe analogiczne jak w EL, dopuszczając możliwość ich przełamania przez Jednostkę Ryzyka,
- rozszerzono zakres stosowania nowego limitu wyliczanego w oparciu o wpływy FT do szerszej grupy Klientów.

Ponadto, wprowadzono także możliwość weryfikacji Klienta / podmiotów powiązanych w BIK w procesie kredytowym FT oraz NT. Zapytanie on-line realizowane jest zawsze przed decyzją kredytową w systemie ING CMS.

W I połowie 2017 prowadzone były dalsze prace w ramach projektu Easy Lending. Celem projektu jest opracowanie i wdrożenie nowego procesu kredytowego dla mniejszych zaangażowań kredytowych, opartego na nowym sposobie szacowania zdolności kredytowej oraz automatyzacji większości czynności procesowych. W trakcie 2016 roku w ramach tego projektu zrealizowano pilotaże procesu prescoringu. Pierwszy pilotaż miał charakter manualny i zakończył się w kwietniu udzieleniem łącznie 354 pożyczek na łączną kwotę 64,2 mln zł. We wrześniu wystartował drugi pilotaż, w ramach którego uruchomiono automat weryfikujący szereg kryteriów behawioralnych, sprawdzający historię klienta w BIK oraz wyliczający zdolność kredytową. Część biznesową procesu pozostawiono manualną. Do końca czerwca 2017 roku zbudowano w ten sposób portfel liczący 529 kredytów o łącznej wartości ponad 64 mln zł (outstanding). W drugim półroczu 2017 roku możliwa będzie pełna automatyzacja tego procesu. Równolegle prowadzone są prace nad kolejnymi wdrożeniami zgodnie z koncepcją projektu.

W obszarze produktowym Fast Track wydłużono do 12 miesięcy dopuszczalny okres dostępności i karencji w spłacie dla Pożyczki Korporacyjnej. Z początkiem czerwca 2017 wycofano z oferty kredytowej Kredyt z premią z Funduszu Termomodernizacji i Remontów Banku Gospodarstwa Krajowego, który docelowo zostanie zastąpiony nowym produktem tj. kredytem dla wspólnot i spółdzielni mieszkaniowych bazujący na rozwiązaniach detalicznych.

Poza zmianami o charakterze procesowym i produktowym, wprowadzono nowe zasady wydawania zaświadczeń o zdolności kredytowej dla Klientów korporacyjnych z portfela regularnego. Nowym narzędziem do oszacowania kwoty do zaświadczenia jest zatwierdzenie tzw. Limitu Referencyjnego Całkowitego w ING CMS, co uprości zasady wyznaczania zdolności.

I połowa 2017 roku to również zakończona aktualizacja Regulaminu Świadczenia na Rzecz Klientów Korporacyjnych Usług Kredytowych oraz Innych Usług Obciążonych Ryzykiem Kredytowym w ING Banku Śląskim S.A. Zmiany objęły dostosowanie brzmienia dokumentu do modyfikacji produktowych, procesowych oraz tych wynikających ze zmian w otoczeniu prawnym.

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 I połowie 2017 roku wprowadzono szereg zaplanowanych wcześniej modyfikacji oraz usprawnień. Przykładami są: automatyzacja procesu podnoszenia marży przy niespełnieniu klauzuli minimalnych wpływów dla portfela EL, automatyzacja rozliczania klauzul finansowych na bazie aktualizowanych danych finansowych. Od marca wprowadzony został automatyczny Przegląd roczny dla klientów z zaangażowaniem do 6 mln zł.

Uproszczony proces monitoringu dla portfela EL został rozszerzony o kolejną grupę klientów z ekspozycją nieprzekraczającą 400 tys. zł oraz z kredytami odnawialnymi udzielonymi w ramach ścieżki FT Wpływy lub posiadającymi wyłącznie zaangażowania nieodnawialne lub limity na karty udzielone w dowolnej ścieżce. Dla tej grupy klientów wprowadzono centralny proces przeglądu zabezpieczeń, który zmniejsza pracochłonność po stronie jednostek kredytujących.

W I połowie 2017 roku ogłoszono kilka naborów wniosków o dotacje w ramach centralnych Programów Operacyjnych. Z punktu widzenia akcji kredytowej znaczenie miały nabory prowadzone przez PARP („Badania na rynek”) oraz BGK („Kredyt na innowacje technologiczne”). Nasz Bank zwraca szczególną uwagę na wspierania przedsiębiorców innowacyjnych, stąd zajmujemy miejsce lidera w wydawanych promesach i umowach kredytu. Przykładem są nabory mające na celu dofinansowanie wdrożenia nowych technologii. Mimo większego ryzyka takich projektów, nasz Bank już kolejny raz wydaje największą liczbę promes, które są niezbędnym warunkiem potwierdzenia wykonalności finansowej projektu. W naborze z I półroczu 2017 nasze promesy były załączone do 69 wniosków spośród 417 (17%). Wolumen dotacji, o które ubiegali się nasi klienci wyniósł około 200 milionów złotych a wolumen przewidywanych kredytów przekroczył 500 milionów złotych. Pod względem wszystkich kategorii bank nasz zajął pierwsze miejsce w zestawieniu przygotowanym przez BGK.

W I kwartale 2017 roku nasz Bank został wyróżniony za „aktywne wsparcie sprzedaży gwarancji ze środków Funduszu Gwarancyjnego Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka”. 10-miesięczny Program gwarancji FG POIG BGK był przeznaczony dla przedsiębiorstw innowacyjnych.

Bank utrzymuje piąte miejsce na rynku sprzedaży gwarancji de minimis BGK – udzielanych od 15 marca 2013 roku klientom korporacyjnym z udziałem 8% wg wartości udzielonych gwarancji. Obecnie nasz Bank ma udzielone 1 442 gwarancje de minimis na kwotę 1 mld zł do kredytów na kwotę 2 mld zł. Jednocześnie udział gwarancji PLG-COSME, wdrożonych od 2016 roku i dopełniających ofertę gwarancji de minimis, systematycznie wzrasta.

Odbyliśmy spotkania w ZBP, MF i BGK, na których przekazaliśmy inicjatywy usprawniające programy gwarancyjne BGK i zapewniające optymalizację procesu obsługi oraz zwiększenie sprzedaży tych programów, w tym zatasowanie możliwości przyjmowania elektronicznych wniosków o gwarancje.

Finansowanie handlu

W zakresie produktów pozabilansowych (akredytywy i gwarancje) w I połowie 2017 roku Bank urósł o ok. 8% pod względem udzielonego zaangażowania w porównaniu z analogicznym okresem w roku 2016. Wartość wystawionych przez Bank gwarancji wzrosła dwukrotnie. W I połowie 2017 roku wskaźnik zleceń elektronicznych wystawienia gwarancji i otwarcia akredytywy pozostał na wysokim poziomie i przekracza 95% dla każdego z produktów. Ponad 90% zleceń akredytyw zostało obsłużonych zdalnie (czyli bez udziału Doradcy Klienta). Jest to zgodne ze strategią Banku polegającą na promowaniu zdalnych kanałów dystrybucji. Kolejnym narzędziem wpisującym się w tę strategię są e-gwarancje, których popularność rośnie – w ciągu pierwszego półroczu liczba wystawionych e-

gwarancji wzrosła dwukrotnie w porównaniu z całym ubiegłym rokiem.

W 2017 udostępniliśmy nasze produkty w nowej wersji systemu bankowości internetowej ING Business. Planowane są dalsze modyfikacje i ulepszanie tego środka komunikacji z Klientami.

Trwają także prace nad zwiększaniem efektywności obsługi operacyjnej produktów finansowania handlu. W I półroczu 2017 wprowadziliśmy nową wersję aplikacji operacyjnej IWA2, automatyzując tym samym część procesu gwarancji. Wdrożona została automatyczna weryfikacja sygnałów w ING Monitoring, automatyczne księgowania rachunków kredytowych oraz automatyczne pobieranie prowizji jednorazowych. W II połowie 2017 roku zaplanowane są kolejne etapy automatyzacji, w celu ograniczenia kosztów obsługi i szybszego dostarczenia produktu klientom. Wkrótce też beneficjentom e-gwarancji zostanie udostępniona możliwość weryfikacji on-line podpisów Banku.

W dłuższej perspektywie działania będą ukierunkowane nadal na standaryzację procesów akredytacji, gwarancji, weryfikację możliwości zastosowania technologii blockchain w obsłudze produktów finansowania handlu, analizę potrzeb przedsiębiorców w ramach wymiany handlowej z innymi krajami.

Aleo i ING Księgowość

W I połowie 2017 roku spółka ING Usługi dla Biznesu S.A. kontynuowała działania ukierunkowane na zwiększanie liczby użytkowników aktywnie korzystających z platformy Aleo. Liczba przedsiębiorstw zarejestrowanych na platformie przekroczyła 60 tys.

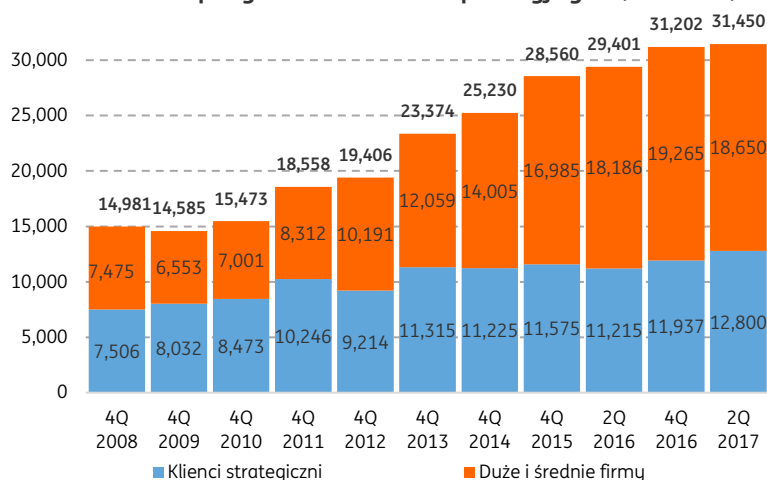
Platforma Aleo jest stale wzbogacana o nowe funkcje, w szczególności rozwiązania ułatwiające firmom weryfikację ich kontrahentów. W tym celu platforma została zasilona danymi małych firm (jednoosobowych działalności gospodarczych) pozwalającymi na sprawdzenie ich tożsamości i powiązań biznesowych.

W ramach usługi ING Księgowość działania koncentrowały się na zwiększeniu efektywności obsługi klientów oraz dalszej współpracy z Korporacyjną Siecią Sprzedaży ING Banku Śląskiego S.A. w zakresie dystrybucji usług księgowych i kadrowo-płacowych w nowym modelu dystrybucji. W efekcie wprowadzenia nowego modelu sprzedaży udział klientów o większym potencjalnym dochodowym w portfelu wyniósł blisko 30%, zapewniając 2/3 przychodu z tyt. usług.

Działalność depozytowo-rozliczeniowa¹³

Na koniec czerwca 2017 roku suma środków zdeponowanych przez klientów korporacyjnych w Banku wyniosła 31,5 mld zł, tym samym Bank posiadał 8,5% udziału w rynku depozytów klientów instytucjonalnych (wzrost o 0,5 p.p. w stosunku do końca 2016 roku).

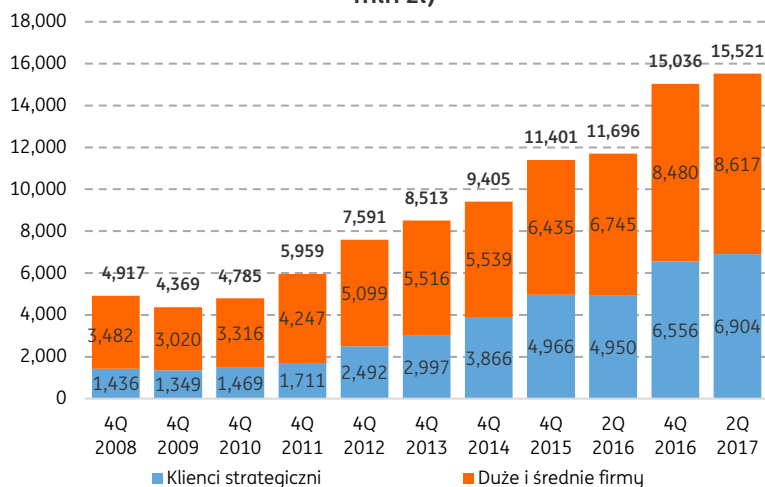
Wartość depozytów klientów korporacyjnych (w mln zł)



Zmiana I półrocze 2017		Zmiana rok do roku	
mln PLN	%	mln PLN	%
248	0,8%	2 049	7,0%
-615	-3,2%	464	2,6%
864	7,2%	1 585	14,1%

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

Wolumen rachunków bieżących klientów korporacyjnych (w mln zł)

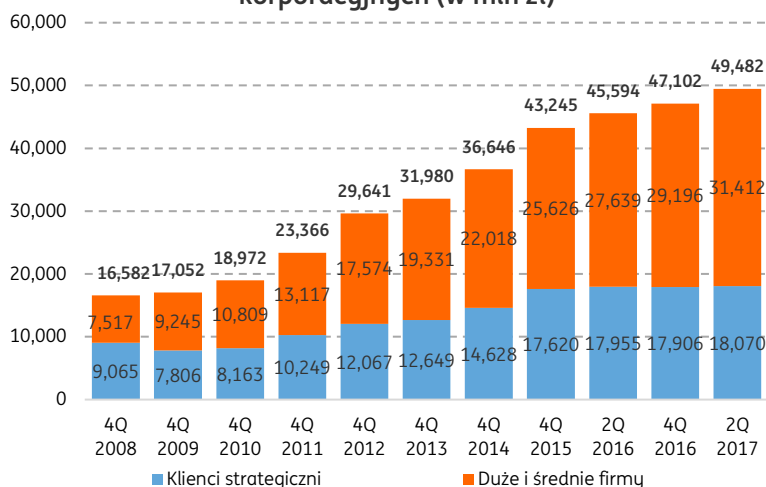


Zmiana I półrocze 2017		Zmiana rok do roku	
mln PLN	%	mln PLN	%
485	3,2%	3 825	32,7%
137	1,6%	1 872	27,7%
348	5,3%	1 954	39,5%

Działalność kredytowa¹⁴

Na koniec I półrocza 2017 roku wartość finansowania udzielonego klientom korporacyjnym przez Grupę ING Banku Śląskiego S.A. wyniosła niemal 49,5 mld zł. W ciągu 6 miesięcy 2017 roku kwota ta wzrosła o ponad 2 mld zł (+5,1%). Szacuje się, że w czerwcu 2017 roku Bank posiadał 10,7% udziału w rynku kredytów klientów instytucjonalnych (względem 10,5% na koniec I półrocza 2016 roku).

Wartość kredytów i innych należności od klientów korporacyjnych (w mln zł)



Zmiana I półrocze 2017		Zmiana rok do roku	
mln PLN	%	mln PLN	%
2 380	5,1%	3 888	8,5%
2 216	7,6%	3 773	13,7%
164	0,9%	115	0,6%

3. Rynki pieniężne i kapitałowe

Na koniec I półrocza 2017 roku Bank obsługiwał obrót papierami wartościowymi 90 emitentów korporacyjnych, bankowych i municypalnych. Na koniec maja 2017 roku łączna wartość nominalna dłużnych papierów wartościowych emitentów korporacyjnych (poza bankami) wyemitowana za pośrednictwem Banku wyniosła 10,7 mld zł, co przełożyło się to na III miejsce na rynku z udziałem 12,6%. Z tej wartości 2,7 mld zł przypadało na papiery krótkoterminowe (II miejsce na rynku z udziałem 17,2%).

¹⁴ Ze względu na dostępność bardziej szczegółowych informacji produktowych i klientów opis na podstawie danych z systemu informacji zarządczej.

ING Bank Śląski S.A. pełnił rolę współorganizatora i dealera (w konsorcjum z 5 innymi bankami) w emisji niezabezpieczonych obligacji podporządkowanych PZU S.A. na kwotę 2,25 mld PLN o zapadalności 10 lat z możliwością wcześniejszego wykupu przez emitenta po 5 latach. Jest to największa emisja złotowa instytucji finansowej na prawie polskim przeprowadzona na naszym krajowym rynku i druga największa wśród wszystkich emisji dokonanych w Polsce (po emisji PGNiG, którą również współorganizowaliśmy w 2012 roku). Emisja PZU to też pierwsza emisja obligacji podporządkowanych ubezpieczyciela z siedzibą w Polsce.

Departament Skarbu wdrożył nowy proces kwotowań WIBID\WIBOR wraz z nowym Administratorem spółką GPW Benchmark.

W I kwartale 2017 Pion Rynków Finansowych uzyskał II miejsce w kategorii najwyższa jakość transakcji OTC rozliczanych w KDPW_CCP w 2016 roku. Departament Skarbu otrzymał tytuł lidera rynku transakcji warunkowych Treasury BondSpot Poland.

Ekonomiści Wydziału Analiz Ekonomicznych (WAE) odbyli 73 spotkania z przeszło 210 klientami Banku, w tym 82 klientami Rynków Finansowych.

Pracownicy WAE w I półroczu 2017 roku pojawili się w mediach ponad 500 razy, a ekwiwalent medialny ich wystąpień w tym okresie wyniósł ponad 25 mln PLN.

Rankingi prognoz:

- Ekonomiści WAE zajęli I miejsce w rankingu gazety Parkiet w prognozach PKB za I i II kwartał oraz EUR/PLN za II kwartał.
- Ekonomiści WAE osiągnęli IV miejsce w rankingu prognostycznym serwisu Reuters podsumowującym 2016 rok. Obejmuje on wskazania sześciu najistotniejszych wskaźników makroekonomicznych (produkcji, płac, PMI, inflacji, PKB i stóp procentowych) za ostatnie 12 miesięcy.
- W rankingach Bloomberg ekonomiści WAE zajęli II miejsce w rankingu podsumowującym prognozy indeksu wyprzedzającego koniunktury PMI, III miejsce w rankingu podsumowującym prognozy zatrudnienia oraz IV miejsce w rankingu podsumowującym prognozy PKB (rankingi obejmują prognozy z ostatnich 6 kwartałów).

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

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

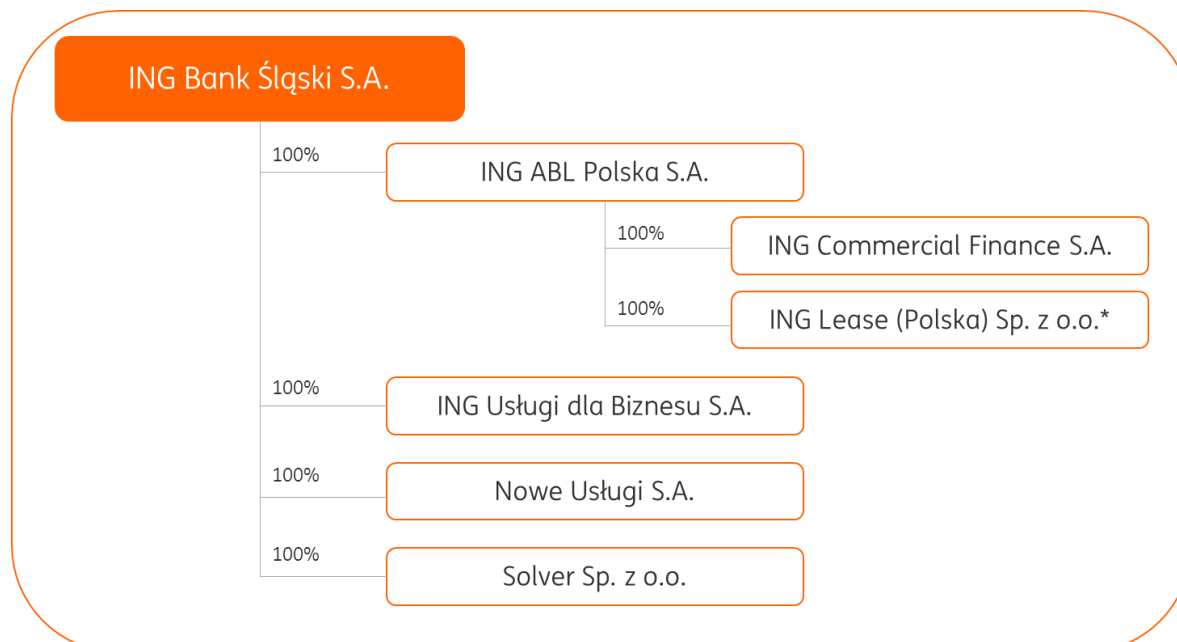
ING Bank Śląski S.A. jest uniwersalnym bankiem komercyjnym, oferującym pełny zakres usług bankowych świadczonych na rzecz klientów indywidualnych oraz instytucjonalnych, prowadzącym działalność w Polsce. Grupa Kapitałowa ING Banku Śląskiego S.A. obejmuje instytucje finansowe działające na rynkach: bankowym, leasingu i faktoringu.

Bank oraz wszystkie podmioty zależne Banku, na zasadzie skonsolidowanej w rozumieniu art. 4 ust. 1 pkt 48 Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady nr 575/2013 z dnia 26 czerwca 2013 roku w sprawie wymogów ostrożnościowych dla instytucji kredytowych i firm inwestycyjnych, mają siedzibę na terenie Rzeczypospolitej Polskiej.

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 2017 roku nastąpiła zmiana w strukturze Grupy. 19 maja 2017 roku Nadzwyczajne Zgromadzenie Wspólników Solver Sp. z o.o. podjęło uchwałę w sprawie dobrowolnego umorzenia udziałów poprzez obniżenie kapitału zakładowego Spółki oraz zmiany Umowy Spółki. W konsekwencji podjętej uchwały, pomiędzy Wspólnikiem (Fundacja ING Dzieciom) a Spółką została podpisana umowa przenosząca własność 11,07% udziałów w celu ich umorzenia, które nastąpi za wynagrodzeniem po przeprowadzeniu postępowania konwokacyjnego, o którym mowa w art. 264 KSH. Na koniec I półrocza 2017 roku, Bank posiada prawo do 100% głosów w Solver Sp. z o.o.

Skład Grupy Kapitałowej ING Banku Śląskiego S.A. na dzień 30 czerwca 2017 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.

W dniu 26 kwietnia 2017 roku Bank złożył do Komisji Nadzoru Finansowego wniosek o wydanie zezwolenia na utworzenie banku hipotecznego pod nazwą „ING Bank Hipoteczny S.A.” z siedzibą w Katowicach. Kapitał zakładowy ING Banku Hipotecznego S.A. wynosić będzie 50 mln zł i zostanie

w całości objęty przez ING Bank Śląski S.A. Akcje ING Banku Hipotecznego S.A. zostaną pokryte wkładem pieniężnym.

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

ING Lease jest obecna na rynku od 1996 roku, a od 2012 roku wchodzi w skład Grupy Kapitałowej ING Banku Śląskiego. Spółka posiada 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 2017 roku portfel należności od klientów ING Lease wzrósł do poziomu 6,9 mld zł (przyrost o 8,4% w stosunku do stanu na koniec czerwca 2016 roku). Wg ostatnich dostępnych danych Związku Polskiego Leasingu – ZPL (dane na koniec 2016 roku) spółka posiada piąty co do wielkości portfel należności ze wszystkich firm leasingowych w Polsce. Dodatkowo jak wynika z danych ZPL na koniec czerwca 2017 roku, spółka plasuje się na szóstym miejscu wśród firm leasingowych w Polsce pod względem wartości zawartych umów leasingu i wydanych aktywów w I półroczu 2017 roku (udział rynkowy szacowany jest na 5,9%).

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 blisko 29% w stosunku do stanu na koniec I półrocza 2016 roku) przy niewielkim wzroście liczby pracowników jest możliwy dzięki skupieniu się spółki na zmianach w procesach oraz systemach pozwalających na bardzo efektywną obsługę transakcji.

3. ING Commercial Finance Polska S.A.

ING Commercial Finance oferuje faktoring. Spółka została założona w 1994 roku pod nazwą Handlowy Heller. Od 2006 roku funkcjonuje pod nazwą ING Commercial Finance, po tym jak została włączona w struktury Grupy ING. Od 2012 roku jest częścią Grupy Kapitałowej ING Banku Śląskiego – podobnie jak spółka ING Lease. Od 2014 roku ING Commercial Finance jest liderem rynku faktoringu w Polsce, według danych Polskiego Związku Faktorów.

W I półroczu 2017 roku ING Commercial Finance osiągnął obrót wynoszący 12,6 mld zł i było to najlepsze półrocze w historii spółki. Obrót ten był o +9% r/r większy niż w analogicznym okresie poprzedniego roku w porównaniu do +14% r/r wzrostu faktorów zrzeszonych w Polskim Związku Faktorów. Spółka zajmuje pozycję lidera rynku faktoringowego w Polsce i a jej udział rynkowy wyniósł w I półroczu 2017 roku 15,1%. Na koniec czerwca 2017 ING Commercial Finance zatrudniał 102 pracowników i miał 13 placówek sprzedaży.

Liczba faktur, które wykupił ING Commercial Finance w 1 półroczu 2017 roku była o 19% większa niż w pierwszym półroczu poprzedniego roku i wyniosła 904 tys. sztuk. Łączna liczba obsługiwanych przez ING Commercial Finance klientów na koniec I półrocza 2017 roku wynosiła 1 579 i było to o 230 klientów więcej niż na koniec I połowy 2016 roku (+17% r/r). W obrocie dominują klienci z sektorów: spożywczego (16%), chemicznego (13%), elektroniki (11%) i metalowego (9%).

4. ING Usługi dla Biznesu S.A.

Chociaż spółka została utworzona w 2012 roku, to w 2013 zaoferowała swoje usługi szerszemu kręgowi klientów korporacyjnych. ING Usługi dla Biznesu prowadzi działalność operacyjną w dwóch obszarach biznesowych:

- internetowa platforma handlowo-aukcyjna dla przedsiębiorstw Aleo,

- usługi księgowe i kadrowo-płacowej oferowane pod marką ING Księgowość.

W I półroczu 2017 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 60 tysięcy. W celu dalszego ułatwiania firmom weryfikacji ich kontrahentów platforma została wzbogacana o dane małych firm (jednoosobowych działalności gospodarczych) pozwalającymi na sprawdzenie ich tożsamości i powiązań biznesowych. Kluczowym, intensywnie rozwijanym, elementem oferty produktowej Aleo jest również świadczona przez ING Bank Śląski S.A. usługa finansowania dostawców. Obserwowany jest dalszy, stały wzrost wykorzystania limitów kredytowych dla tego produktu przez klientów.

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. Dzięki nowemu modelowi sprzedaży, ukierunkowanemu na akwizycję na firm o większym potencjalnym dochodowym (12-25 tys. zł rocznie), portfel tego rodzaju klientów wyniósł blisko 30%, zapewniając 2/3 przychodu z tyt. usług.

5. Nowe Usługi S.A.

Chociaż spółka została utworzona w maju 2014 roku, do maja 2016 roku nie prowadziła pełnej działalności gospodarczej. 31 maja 2016 roku, w wyniku podziału ING Securities S.A. na dwie części, część związana z edukacją i marketingiem została przeniesiona na Nowe Usługi S.A.

Spółka realizuje działania w oparciu o ścisłą współpracę w ramach Grupy ING. W zakresie działalności edukacyjnej spółka prowadzi portal edukacji gieldowa.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 - certyfikatów 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 stronę internetową ingturbo.pl oraz organizuje akcje marketingowe mające na celu popularyzację certyfikatów ING Turbo na polskim rynku.

6. Solver Sp. z o.o.

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

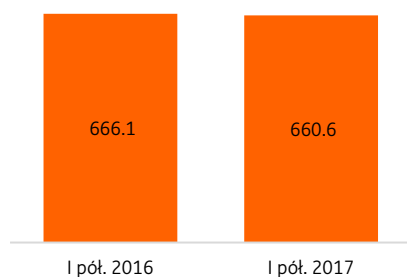
- organizowaniu wypoczynku dla pracowników i ich rodzin oraz emerytów ING Banku Śląskiego S.A. Działalność ta prowadzona jest w Ośrodku Szkoleniowo - Wypoczynkowym „Pan Tadeusz” w Krynicy;
- administrowaniu pokojami hotelowymi przy ul. Limanowskiego w Warszawie; Umowa na administrowanie pokojami zostanie zakończona 31 sierpnia 2017 roku;
- wynajmie 7 lokali mieszkalnych w budynku przy ul. Klimczoka 4 w Katowicach.

V. Sytuacja finansowa grupy kapitałowej ING Banku Śląskiego S.A. w I półroczu 2017 roku

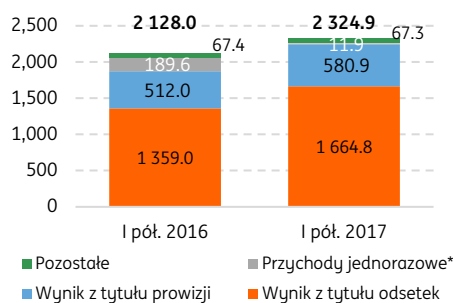
1. Zysk brutto i netto

W porównaniu z rokiem ubiegłym w I półroczu 2017 roku Grupa Kapitałowa ING Banku Śląskiego S.A. odnotowała nieznaczny spadek wyniku finansowego, głównie za sprawą transakcji o charakterze jednorazowym z I półrocza 2016 roku. Zysk netto spadł o -0,8% r/r, podczas gdy dochody z działalności operacyjnej wzrosły o +9,3% r/r.

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	%
196,9	9,3%
-0,1	-0,1%
-177,7	-93,7%
68,9	13,5%
305,8	22,5%

* 189,6m zł przychodu z transakcji Visa Europe w 2Q 2016 oraz 11,9 mln zł przychodu z transakcji Visa Inc. w 2Q 2017

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 2017 roku (w mln zł)



* 189,6m zł przychodu z transakcji Visa Europe w 2Q 2016 oraz 11,9 mln zł przychodu z transakcji Visa Inc. w 2Q 2017; 70,5 mln zł rocznej składki na Fundusz Przymusowej Restrukturyzacji - składka ujęta została w całości w wynikach 1Q 2017, a na wykresie zaprezentowana zakładając rozłożenie jej na kwartały

Podstawowe wielkości skonsolidowanego rachunku zysków i strat w ujęciu analitycznym

	I półrocze 2017	I półrocze 2016	Zmiana I półrocze 2017 / I półrocze 2016	
	w mln zł	w mln zł	w mln zł	w %
Wynik z tytułu odsetek	1 664,8	1 359,0	305,8	22,5%
Wynik z tytułu prowizji	580,9	512,0	68,9	13,5%
Przychody jednorazowe*	11,9	189,6	-177,7	-93,7%
Pozostałe przychody	67,3	67,4	-0,1	-0,1%
Przychody ogółem	2 324,9	2 128,0	196,9	9,3%
Koszty działania	1 039,5	1 026,0	13,5	1,3%
Koszty jednorazowe*	35,3	0,0	35,3	-
Odpisy na utratę wartości i rezerwy	200,5	112,4	88,1	78,4%
Podatek bankowy*	159,8	127,3	32,5	25,5%
Wynik finansowy brutto	889,9	862,3	27,6	3,2%
Podatek dochodowy	229,3	196,2	33,1	16,9%
Wynik netto przypadający akcjonariuszom niekontrolującym	0,0	0,0	0,0	-
Wynik finansowy netto	660,6	666,1	-5,5	-0,8%
Skorygowany wynik netto*	846,0	639,8	206,2	32,2%

* 189,6m zł przychodu z transakcji Visa Europe w 2Q 2016 oraz 11,9 mln zł przychodu z transakcji Visa Inc. w 2Q 2017; 70,5 mln zł rocznej składki na Fundusz Przymusowej Restrukturyzacji – składka ujęta została w całości w wynikach 1Q 2017, a w tabeli zaprezentowana zakładając rozłożenie jej równo na kwartały; wyłączenie z wyników skorygowanych wartości podatku bankowego

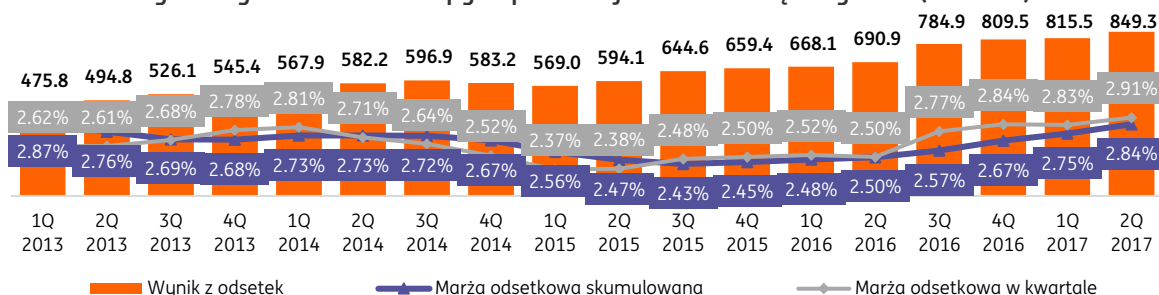
Całkowite dochody Grupy Kapitałowej ING Banku Śląskiego S.A. przypadające na akcjonariuszy jednostki dominującej (obejmujące oprócz zysku netto również inne pozycje przychodów i kosztów uwzględnione w kapitałach własnych) wyniosły w I półroczu 2017 roku 679,3 mln zł w porównaniu z 690,6 mln zł w analogicznym okresie poprzedniego roku.

2. Wynik z tytułu odsetek

Wynik odsetkowy ING Banku Śląskiego S.A. za I półrocze 2017 roku był o 22,5% wyższy niż w analogicznym okresie poprzedniego roku. Jest to efekt istotnie wyższych wolumenów biznesowych (portfel kredytowy brutto w tym czasie wzrósł o prawie 9 mld zł, tj. o 11%), zmiany struktury aktywów odsetkowych oraz dostosowywania oferty depozytowej do warunków rynkowych.

Skumulowana marża odsetkowa¹⁵ Banku wzrosła w I półroczu 2017 roku o 34 punkty bazowe do poziomu 2,84% z 2,50% w I półroczu 2016 roku.

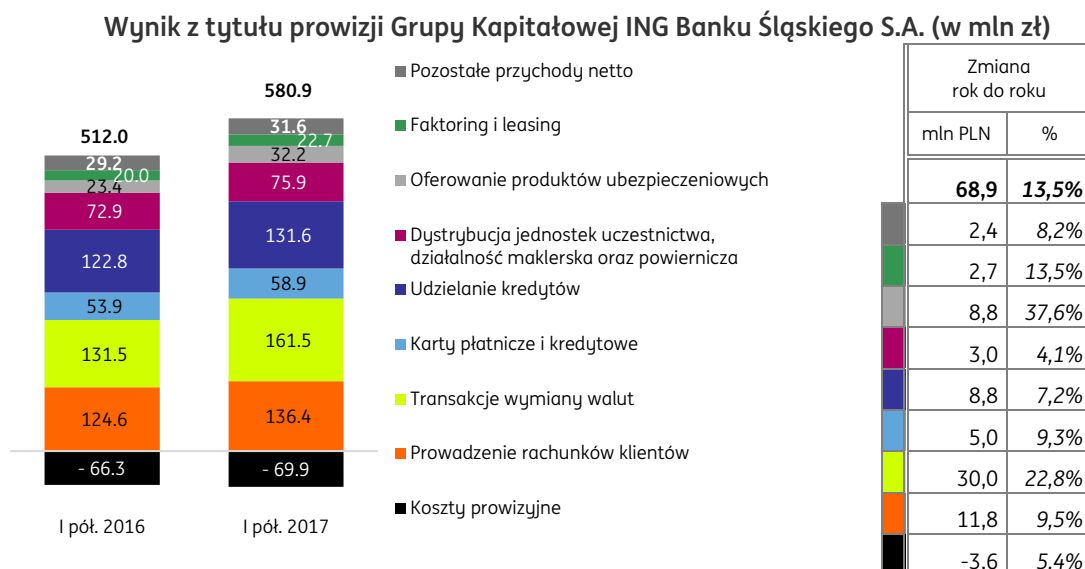
Wynik z tytułu odsetek Grupy Kapitałowej ING Banku Śląskiego S.A. (w mln zł)



¹⁵ Liczona jako suma wyniku odsetkowego za ostatnie 4 kwartały w stosunku do średniej wartości aktywów odsetkowych za ostatnie 5 kwartałów.

3. Przychody pozaodsetkowe

Dominującą część przychodów pozaodsetkowych Grupy Kapitałowej ING Banku Śląskiego S.A. stanowił wynik z opłat i prowizji. W I półroczu 2017 roku wyniósł 580,9 mln zł i dzięki znacznie większej skali transakcyjności oraz liczby obsługiwanych klientów, był o 68,9 mln zł (13,5%) wyższy niż w I połowie 2016 roku.



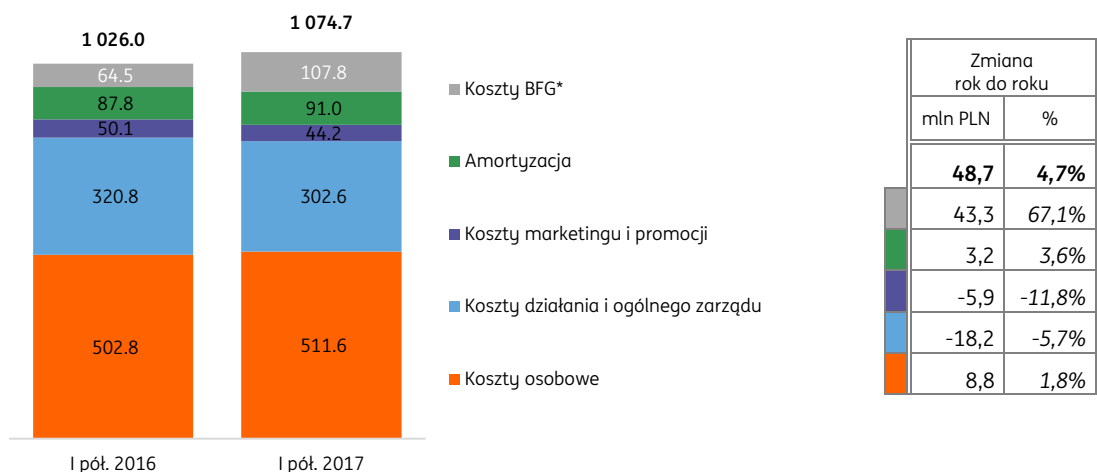
Najistotniejszy wzrost w ramach przychodów z tytułu opłat i prowizji wystąpił w pozycji przychodów z transakcji wymiany walut, które wzrosły o 30,0 mln zł (+22,8% r/r), oraz w pozycji przychodów z tytułu prowadzenia rachunków klientów, które wzrosły o 11,8 mln zł (+9,5% r/r). Istotny wzrost Bank odnotował również w linii przychodów związanych z oferowaniem produktów ubezpieczeniowych (+8,8 mln zł, tj. +37,6% r/r) oraz udzielaniem kredytów (+8,8 mln zł, tj. +7,2% r/r). Z drugiej strony koszty z tytułu opłat i prowizji wzrosły o +3,6 mln zł (+5,4% r/r).

W I półroczu 2017 roku pozostałe przychody Grupy były niższe o -177,8 mln zł niż w poprzednim roku. 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 w I połowie 2016 roku. Częściowo wpływ tej transakcji został zniesiony przez sprzedaż udziałów w Visa Inc., która została zrealizowana w I połowie 2017 roku (11,9 mln zł).

4. Koszty działania

Koszty działania I półroczu 2017 roku w porównaniu do I półroczu 2016 roku wzrosły o +4,7% r/r głównie za sprawą kosztów Bankowego Funduszu Gwarancyjnego (BFG). W 2017 roku zmieniły się zasady finansowania BFG i składka z tytułu Funduszu Przymusowej Restrukturyzacji (70,5 mln zł) jest ujmowana w wynikach I kwartału w wysokości za cały rok. Składka na Fundusz Gwarantowania Depozytów jest ujmowana w wynikach kwartalnie. Zmiana ta zaburza porównywalność kosztów Banku w stosunku do 2016 roku. Koszty z wyłączeniem kosztów BFG były wyższe w I półroczu 2017 roku o +0,6% r/r.

Koszty Grupy w podziale na kategorie (w mln zł)

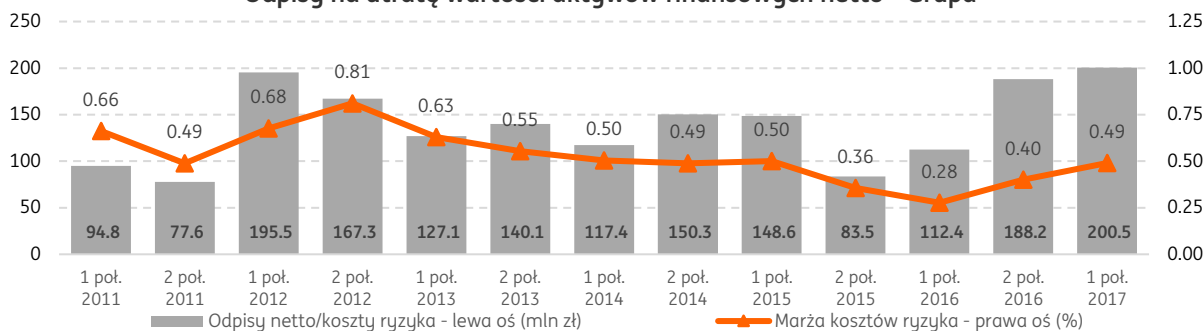


* 70,5 mln zł rocznej składki na Fundusz Przymusowej Restrukturyzacji – składka ujęta została w całości w wynikach 1Q 2017

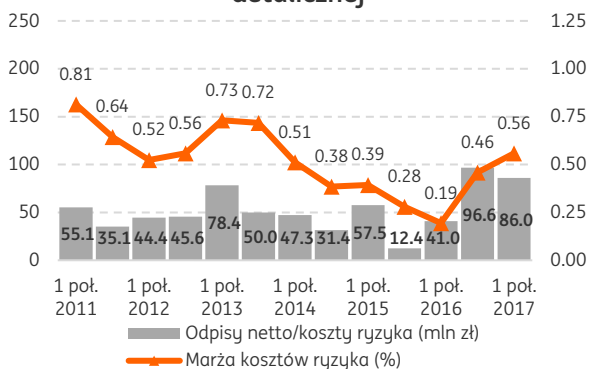
5. Odpisy na utratę wartości i rezerwy

Stosunek kosztów ryzyka w odniesieniu do średniego portfela kredytowego brutto był wyższy w I półroczu 2017 roku (0,49% w stosunku do 0,28% w I półroczu 2016 roku). Wzrost odpisów na rezerwy netto w I połowie 2017 roku w porównaniu z rokiem ubiegłym (o 88,1 mln zł) był związany ze mniejszym pozytywnym wpływem transakcji sprzedaży portfela wierzytelności niepracujących oraz wyższym saldem odpisów w segmencie korporacyjnym (efekt niskiej bazy I półroczu 2016).

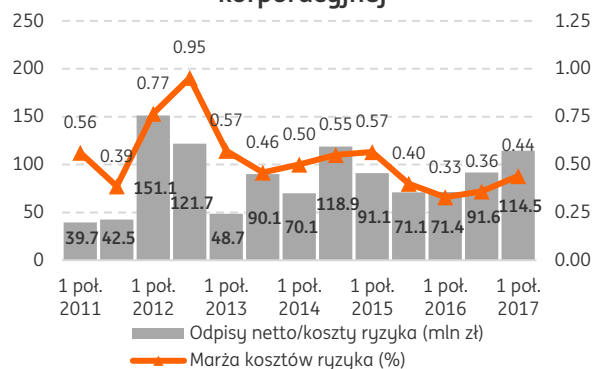
Odpisy na utratę wartości aktywów finansowych netto - Grupa



Odpisy na utratę wartości aktywów finansowych netto - segment bankowości detalicznej



Odpisy na utratę wartości aktywów finansowych netto - segment bankowości korporacyjnej



Zarówno w I i II kwartale 2017 roku miały miejsce transakcje sprzedaży portfeli wierzytelności korporacyjnych klasyfikowanych jako kredyty z utratą wartości lub też w całości spisanych z bilansu. Pozytywny wpływ na koszty ryzyka w I kwartale wyniósł 1,2 mln zł a w II kwartale 9,5 mln zł.

6. Podatek od niektórych instytucji finansowych

W I półroczu 2017 roku Grupa odprowadziła podatek od niektórych instytucji finansowych (tzw. Podatek bankowy) w wysokości 159,8 mln zł (127,3 mln zł w I połowie 2016 roku). Podatek ten zgodnie z ustawą naliczany jest miesięcznie począwszy od lutego 2016 roku.

7. Podatek dochodowy

W I półroczu 2017 roku Grupa odnotowała podatek dochodowy w wysokości 229,3 mln zł, tj. istotnie wyższy niż w roku poprzednim (o 16,9% lub o 33,1 mln zł). Efektywna stopa podatkowa w I połowie 2017 roku wyniosła 25,8%, podczas gdy rok wcześniej 22,8%. Na podwyższenie stopy podatkowej w 2017 roku miał wpływ:

- podatek od niektórych instytucji finansowych, który nie jest kosztem uzyskania przychodu (płatny przez wszystkie 6 miesięcy I półroczu 2017 roku – w 2016 roku przez 5 miesięcy), oraz
- obie opłaty na rzecz BFG (łącznie 107,8 mln zł w I półroczu 2017 roku), które nie stanowią kosztu uzyskania przychodu (w 2016 roku składka z tytułu opłaty obowiązkowej stanowiła koszt uzyskania przychodu).

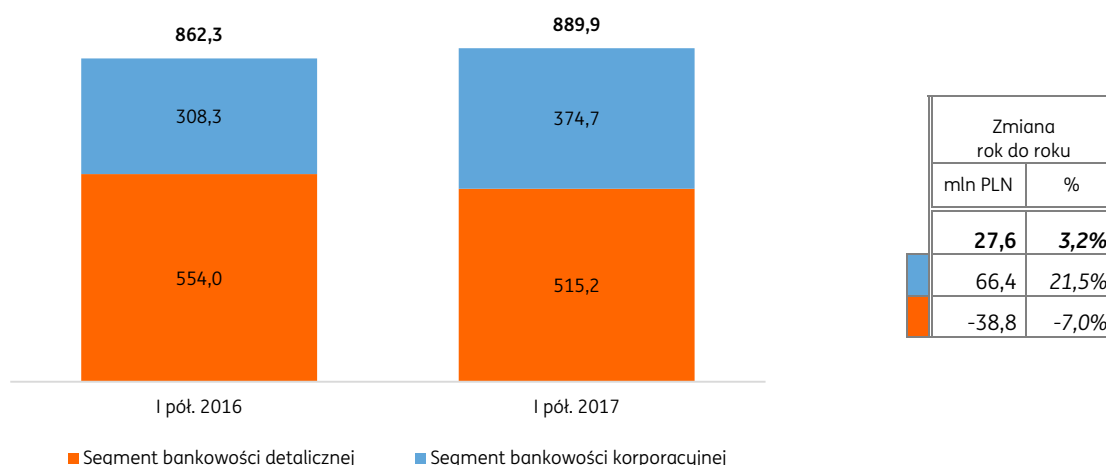
8. Udział poszczególnych segmentów działalności w tworzeniu wyniku finansowego

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 2017 roku Grupa odnotowała wzrost wyniku brutto w segmencie korporacyjnym, natomiast spadek w segmencie detalicznym.

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



Wynik segmentu bankowości detalicznej stanowił 57,9% wyniku przed opodatkowaniem Grupy, natomiast segmentu bankowości korporacyjnej 42,1% (w roku ubiegłym odpowiednio: 64,2% oraz 35,8%).

Czynniki wpływające na kształtowanie się wyniku brutto w segmencie bankowości detalicznej

	I półrocze 2017	I półrocze 2016	Zmiana I półrocze 2017 / I półrocze 2016	
	w mln zł	w mln zł	w mln zł	w %
Wynik z tytułu odsetek	1 035,4	832,4	203,0	24,4%
Wynik z tytułu prowizji	211,9	182,3	29,6	16,2%
Przychody jednorazowe*	11,9	189,1	-177,2	-93,7%
Pozostałe przychody	53,3	39,1	14,2	36,3%
Przychody ogółem	1 312,5	1 242,9	69,6	5,6%
Koszty działania	651,0	606,5	44,5	7,3%
Odpisy na utratę wartości i rezerwy	86,0	37,0	49,0	132,4%
Podatek bankowy	60,3	45,4	14,9	32,8%
Wynik finansowy brutto	515,2	554,0	-38,8	-7,0%
Skorygowany wynik brutto*	569,6	410,3	159,3	38,8%

* Skorygowany o 1) 189,1m zł przychodu z transakcji Visa Europe w 2Q 2016; 2) 11,9m zł przychodu z transakcji Visa Inc. w 2Q 2017; 3) rozłożenie na 4 kwartały opłaty na Fundusz Przymusowej Restrukturyzacji odniesionej w całości w koszty 1Q'17 w wysokości 11,9 mln zł; oraz o 4) podatek bankowy

Czynniki wpływające na kształtowanie się wyniku brutto w segmencie bankowości korporacyjnej

	I półrocze 2017	I półrocze 2015	Zmiana I półrocze 2017 / I półrocze 2016	
	w mln zł	w mln zł	w mln zł	w %
Wynik z tytułu odsetek	629,4	526,6	102,8	19,5%
Wynik z tytułu prowizji	369,0	329,7	39,3	11,9%
Przychody jednorazowe*	0,0	0,5	-0,5	-100,0%
Pozostałe przychody	14,0	28,3	-14,3	-50,5%
Przychody ogółem	1 012,4	885,1	127,3	14,4%
Koszty działania	423,7	419,5	4,2	1,0%
Odpisy na utratę wartości i rezerwy	114,5	75,4	39,1	51,9%
Podatek bankowy	99,5	81,9	17,6	21,5%
Wynik finansowy brutto	374,7	308,3	66,4	21,5%
Skorygowany wynik brutto*	503,5	389,7	113,8	29,2%

* Skorygowany o 1) 0,5m zł przychodu z transakcji Visa w 2Q 2016; 2) rozłożenie na 4 kwartały opłaty na Fundusz Przymusowej Restrukturyzacji odniesionej w całości w koszty 1Q'17 w wysokości 58,6 mln zł; oraz o 3) podatek bankowy

9. Skonsolidowane sprawozdanie z sytuacji finansowej

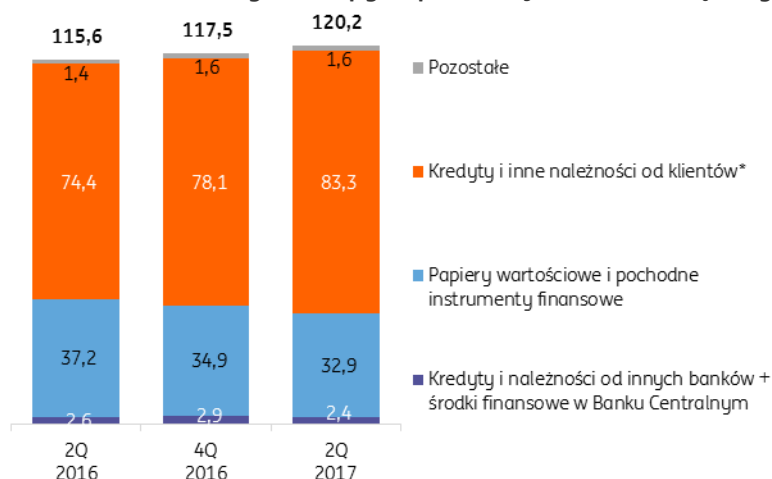
W dniu 30 czerwca 2017 roku suma bilansowa Grupy Kapitałowej ING Banku Śląskiego S.A. wynosiła 120,2 mld zł i była o 2,7 mld zł tj. o 2,3% wyższa w porównaniu ze stanem na koniec 2016 roku.

Wielkość sumy bilansowej Grupy, jak i struktura aktywów i pasywów są zdeterminowane działalnością ING Banku Śląskiego S.A. Na koniec czerwca 2017 roku suma bilansowa ING Banku Śląskiego S.A. ukształtowała się na poziomie 116,2 mld zł (96,6% sumy bilansowej Grupy) wobec 113,5 mld zł w grudniu 2016 roku (wzrost o 2,3%).

Aktywa

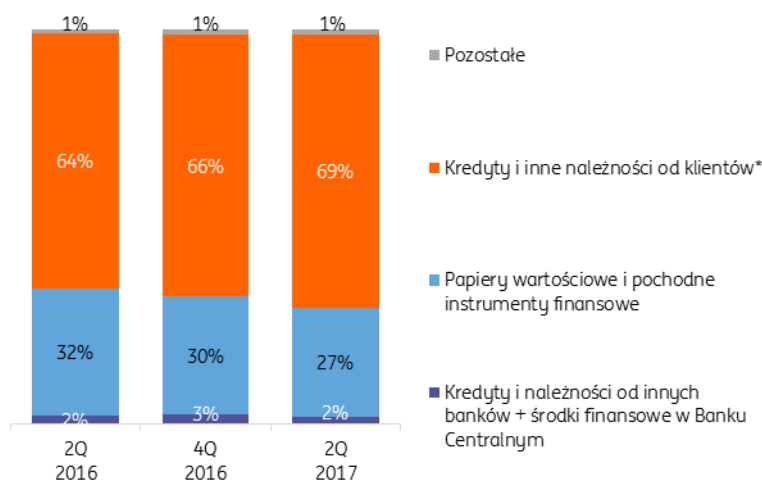
Najistotniejszą pozycję w aktywach Grupy ING Banku Śląskiego S.A. stanowią kredyty i inne należności udzielone klientom. 30 czerwca 2017 roku stanowiły 69% wszystkich aktywów Grupy.

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

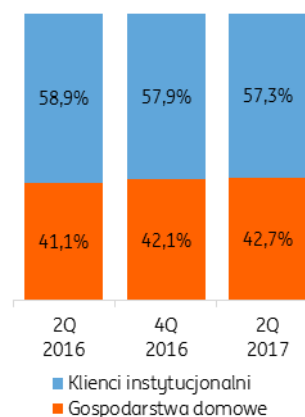


Zmiana I półrocze 2017		Zmiana rok do roku	
mln PLN	%	mln PLN	%
2,7	2,3%	4,6	3,9%
0,0	2,2%	0,2	10,4%
5,2	6,7%	8,9	12,0%
-2,0	-5,8%	-4,3	-11,6%
-0,5	-18,3%	-0,2	-6,6%

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



Struktura kredytów netto według grup klientów (w %)



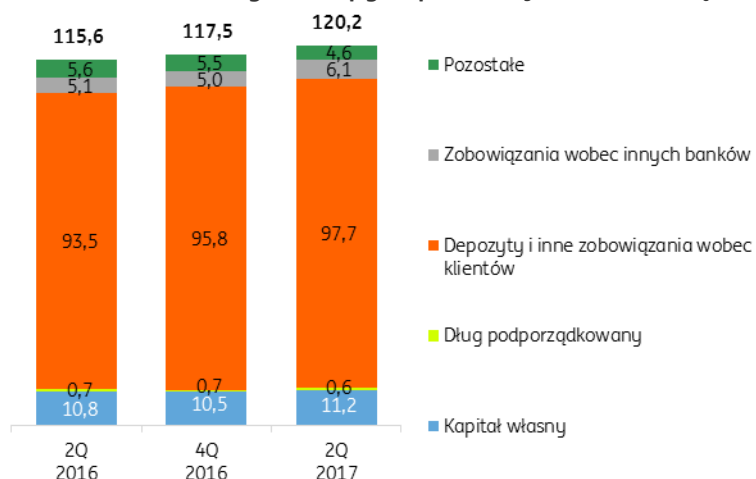
* z wyłączeniem euroobligacji

Ważną pozycję w bilansie Grupy Kapitałowej Banku stanowił portfel obligacji skarbowych (łącznie z euroobligacjami) oraz pochodnych instrumentów finansowych – 32,9 mld (27% aktywów). Przeważającą część tego portfela stanowiły papiery dłużne, w tym aktywa inwestycyjne – 24,4 mld zł, z czego 17,3 mld zł aktywów dostępnych do sprzedaży oraz 7,1 mld zł aktywów finansowych utrzymywanych do terminu wymagalności.

Pasywa

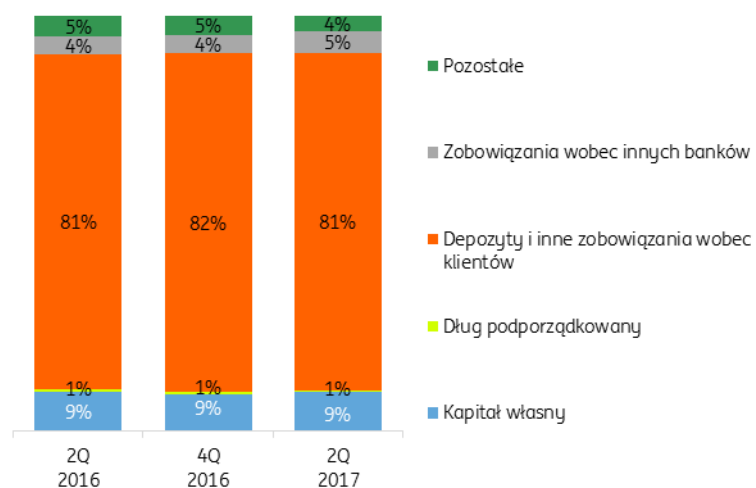
Dominującym źródłem finansowania działalności Grupy Kapitałowej ING Banku Śląskiego S.A. były środki ulokowane w Banku przez klientów. W czerwcu 2017 roku zobowiązania wobec klientów wynosiły 97,7 mld zł, tj. 81% wszystkich pasywów.

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

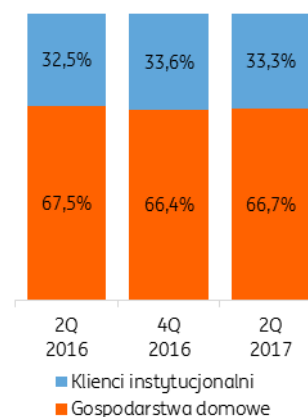


	Zmiana I półrocze 2017		Zmiana rok do roku	
	młn PLN	%	młn PLN	%
Suma	2,7	2,3%	4,6	3,9%
Pozostałe	-0,9	-16,6%	-1,0	-18,6%
Zobowiązania wobec innych banków	1,1	21,6%	1,1	20,7%
Depozyty i inne zobowiązania wobec klientów	1,9	2,0%	4,2	4,5%
Dług podporządkowany	0,0	-4,5%	0,0	-4,5%
Kapitał własny	0,7	6,5%	0,3	3,2%

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 2017 roku wynosił 11,2 mld zł i stanowił 9% sumy pasywów.

VI. Zarządzanie głównymi rodzajami ryzyka

1. Zarządzanie ryzykiem kredytowym

Informacje ogólne

ING Bank Śląski S.A. zarządza ryzykiem kredytowym w sposób 1q23456u7890zintegrowany, 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 wspieranie efektywnej realizacji celów biznesowych poprzez proaktywne zarządzanie ryzykiem i działalność na rzecz wzrostu organicznego, przy jednoczesnym:

- utrzymaniu bezpiecznego poziomu wypłacalności i płynności oraz odpowiedniego poziomu rezerw,
- zapewnieniu zgodności z przepisami prawa i wymaganiami instytucji nadzorczych.

Cel zarządzania ryzykiem kredytowym jest realizowany przez:

- wspieranie inicjatyw biznesowych,
- utrzymywanie strat kredytowych na założonym poziomie,
- ciągłą weryfikację, ocenę adekwatności i rozwój stosowanych procedur, modeli i innych elementów systemu zarządzania ryzykiem,
- dostosowywanie działalności do zmieniających się warunków zewnętrznych,
- utrzymywanie adekwatnego poziomu wymogów kapitałowych na ryzyko kredytowe oraz rezerw,
- 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 (bądź grupy ekspozycji kredytowych) 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 koncentracji, 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 i operacyjne Banku – realizujące codzienną działalność operacyjną w ramach zatwierdzonej polityki kredytowej i limitów ryzyka, nadzorowane przez kierujących tymi jednostkami,
- druga linia obrony:
 - ryzyko kredytowe – prowadzące bieżącą identyfikację i pomiar ryzyka generowanego przez działalność komercyjną oraz kontrolujące jego pozostawanie w ramach zatwierdzonych parametrów ryzyka,
 - inspekcja kredytowa - prowadzący obiektywną ocenę skuteczności, adekwatności i efektywności działań podejmowanych w ramach procesu kredytowego oraz ich zgodności z regulacjami wewnętrznymi Banku,
 - trzecia linia obrony: audyt wewnętrzny – prowadzący 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.

W I połowie 2017 roku zmieniona została struktura organizacyjna w Pionie Ryzyka – w obszarze Polityki, Modelowanie i Raportowanie Ryzyka Kredytowego. Wydzielone zostały zespoły zajmujące się zajmujące się sprawami bieżącymi i departamenty odpowiedzialne za realizację projektów ryzyka kredytowego. Zmiana ta umożliwi bardziej efektywne wykorzystanie posiadanych zasobów i szybsze reagowanie zmieniając się otoczenie.

Polityka kredytowa

Wprowadzone w 2017 roku zmiany w polityce kredytowej ING Banku Śląskiego S.A. były ukierunkowane na zapewnienie prawidłowego i stabilnego funkcjonowania systemu zarządzania ryzykiem kredytowym w zmieniającym się otoczeniu prawnym, ekonomicznym i biznesowym oraz jego ciągłe doskonalenie. Podstawową przesłanką było również zapewnienie zgodności polityki z zatwierdzonym poziomem apetytu na ryzyko kredytowe. Zmiany uwzględniały m.in. ogólną sytuację ekonomiczną w kraju i kondycję finansową poszczególnych grup kredytobiorców.

Celem wprowadzanych modyfikacji było w szczególności:

- dalsze zwiększanie efektywności procesu kredytowego przy jednoczesnym zapewnieniu adekwatnych mechanizmów identyfikacji, pomiaru i kontroli ryzyka kredytowego,
- zwiększenie atrakcyjności oferty kredytowej dla klientów Banku przy założeniu utrzymania poziomu ryzyka kredytowego Banku na akceptowalnym poziomie,
- dostosowanie regulacji wewnętrznych Banku do zmian w otoczeniu prawnym, m.in.:
 - Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady UE nr 648/2012 z dnia 04.07.2012 roku w sprawie instrumentów pochodnych będących przedmiotem obrotu poza rynkiem regulowanym, kontrahentów centralnych i repozytorium transakcji (EMIR) oraz aktu wykonawczego (RTS) Rozporządzenia EMIR dotyczącego wymogów bilateralnej wymiany zabezpieczeń dla transakcji pochodnych,
- dalszy rozwój systemów raportowania i monitorowania ryzyka kredytowego w celu wspierania szybkiej i efektywnej identyfikacji oraz pomiaru ryzyka w korporacyjnym i detalicznym portfelu kredytowym,
- dalsze wzmocnienie aktywnego zarządzania polityką sektorową poprzez kwartalne przeglądy sytuacji w poszczególnych gałęziach gospodarki oraz odpowiednie zróżnicowanie zasad polityki kredytowej na bazie kwalifikacji klientów do określonych grup ryzyka sektorowego (sektory preferowane, neutralne, pod obserwacją i niepreferowane).

Główne zmiany w polityce kredytowej Banku w stosunku do klientów korporacyjnych dotyczyły:

- ujednoczenia algorytmu wyliczania zdolności kredytowej klienta w uproszczonych ścieżkach procesu kredytowego opartych o wpływ na rachunki klienta wraz z rozszerzeniem zakresu produktów dostępnych w tych ścieżkach
- optymalizacji kryteriów klasyfikacji klienta do szybkiej ścieżki procesu kredytowego (tzw. ścieżka „Fast Track”),
- automatycznej weryfikacji klienta w zewnętrznych bazach danych (BIK, BIG InfoMonitor) w procesie kredytowym,
- wprowadzenia dla części klientów zautomatyzowanych przeglądów rocznych, zatwierdzanych w oparciu o wewnętrzną metodykę weryfikacji zdolności kredytowej,
- rozszerzenie katalogu wystandaryzowanych klauzul umownych w celu ograniczenia ryzyka związanego ze stosowaniem indywidualnych zapisów w dokumentacji kredytowej,
- uproszczenia kompetencji kredytowych dla akceptowania krótkotrwałych przekroczeń limitów dla instytucji finansowych,

- aktualizacji podejścia Banku do finansowania w walutach obcych / indeksowanych walutami obcymi, z utrzymaniem konserwatywnego podejścia, tj. co do zasady finansowanie klientów w walutach, w których uzyskują przychody z działalności gospodarczej,
- aktualizacji kierunków kredytowania w ramach polityki sektorowej, określających preferowane i niepreferowane obszary rozwoju portfela kredytowego,
- wprowadzenia nowych standardowych umów zabezpieczeń dla klientów strategicznych Banku,
- dostosowania zasad zarządzania ryzykiem kontrahenta do aktu wykonawczego (RTS) wydanego do Rozporządzenia EMIR, dotyczącego wymogów bilateralnej wymiany zabezpieczeń transakcji pochodnych,
- aktualizacji i doprecyzowania zasad tworzenia rezerw w podejściu indywidualnym,
- podwyższenia progów kompetencji kredytowych dla portfela nieregularnego.

Główne zmiany w polityce kredytowej Banku w odniesieniu do klientów detalicznych dotyczyły:

- aktualizacji parametrów wykorzystywanych w kalkulacji obciążeń kredytowych oraz doprecyzowania reguł wyznaczania limitu zaangażowań niezabezpieczonych w segmencie przedsiębiorców,
- wprowadzenia promes związanych z przyznaniem dotacji unijnych w segmencie przedsiębiorców,
- obniżenia maksymalnej łącznej kwoty zaangażowania w Banku w segmencie przedsiębiorców z 2,0 mln do 1,2 mln zł z wyłączeniem wspólnot mieszkaniowych,
- modyfikacji koncepcji grup ryzyka w segmencie kredytów konsumpcyjnych, w wyniku czego ograniczona została dostępność kredytów dla klientów najbardziej ryzykownych,
- wdrożenia zasady, iż w procesie udzielania pożyczki pieniężnej Private Banking i kredytu w rachunku brokerskim, decydujące znaczenie ma weryfikacja formy i przedmiotu zabezpieczenia,
- prowadzenia szeregu testów mających na celu optymalizację polityki kredytowej oraz rozwój kanałów sprzedażowych.

Ponadto, kontynuowano testy procesu wczesnej identyfikacji możliwości pogorszenia się sytuacji ekonomiczno-finansowej klientów korporacyjnych, który docelowo uzupełni aktualny proces monitoringu bieżącego klientów korporacyjnych.

Kontynuowano również testowanie, w ramach ściśle określonych limitów, zautomatyzowanych ścieżek oceny ryzyka kredytowego dla niskich kwot transakcji, zawieranych z klientami korporacyjnymi, ukierunkowanych na wzrost efektywności procesu kredytowego, przy jednoczesnej optymalizacji relacji ryzyko/zwrot na poziomie pojedynczej transakcji oraz ich portfela.

Wdrożono również pilotaż centralnego uproszczonego przeglądu zabezpieczeń oraz rozszerzono zakres uproszczonego monitoringu dla wybranych klientów korporacyjnych z łącznym zaangażowaniem w Banku do 400 tys zł.

Modelowanie i raportowanie ryzyka kredytowego

W 2017 roku ING Bank Śląski S.A. kontynuuje utrzymywanie zgodności z wymaganiami zaawansowanej metody wewnętrznych ratingów (AIRB) według Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 575/2013 z dnia 26 czerwca 2013 roku w sprawie wymogów ostrożnościowych dla instytucji kredytowych i firm inwestycyjnych (CRR/CRD IV) oraz z innymi regulacjami i rekomendacjami Komisji Nadzoru Finansowego (KNF).

Działania z obszaru modelowania i raportowania obejmowały m.in.:

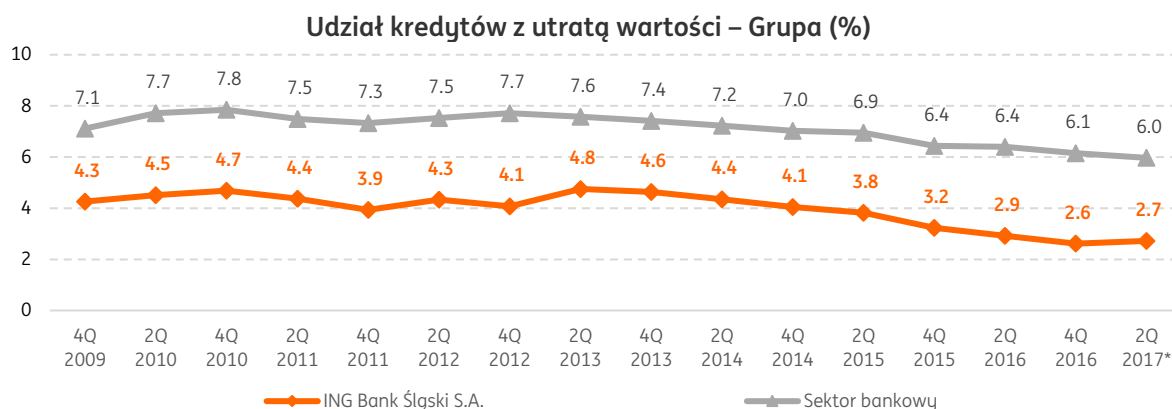
- rekaliczację detalicznych modeli PD oraz LGD dla kredytów konsumpcyjnych i kredytów hipotecznych oraz dla przedsiębiorców (small business) wykorzystywanych w kalkulacji odpisów aktualizacyjnych (rezerw) z tytułu utraty wartości ekspozycji,
- przebudowę detalicznych modeli bazylejskich zgodnie z wymaganiami zaawansowanej metody wewnętrznych ratingów (AIRB),
- aktualizację zasad szacowania odpisów,
- badanie zgodności z wymogami CRR za rok 2016 w ramach corocznej samooceny Banku w zakresie regulacji dla metody AIRB,
- zatwierdzenie nowego modelu aplikacyjnego w procesie podejmowania decyzji kredytowych dla segmentu przedsiębiorców,
- wprowadzenie nowego modelu behawioralnego w procesie kalkulacji rezerw i w procesie decyzyjnym dla segmentu przedsiębiorców,
- przeprowadzenie testów warunków skrajnych portfela korporacyjnego i detalicznego na potrzeby cyklicznych przeglądów zgodnie z Polityką przeprowadzania testów warunków skrajnych w ING Banku Śląskim S.A. Po raz pierwszy w tym przebiegu przeprowadzone zostały również testy warunków skrajnych na potrzeby ryzyka koncentracji zgodnie z rekomendacją C,
- walidację nowej metodologii przeprowadzania testów warunków skrajnych dla ryzyka kredytowego opartą o replikację w warunkach skrajnych czynników ryzyka występujących w modelach ryzyka.

Dodatkowo w ramach obszaru raportowania ryzyka kredytowego wprowadzono szereg zmian usprawniających i automatyzujących proces raportowania portfela korporacyjnego i detalicznego. Wprowadzono dedykowane raporty z zakresu rekoncylacji oraz jakości danych wykorzystywanych w informacji zarządczej.

Wspólnie z Grupą ING kontynuowano prace nad dostosowaniem Banku do nowych standardów rachunkowości IFRS 9. Opracowany przez Grupę ING Standard modelowania zgodnego z IFRS 9 zakłada wykorzystanie istniejących w Banku modeli IRB dostosowanych do wymogów IFRS 9.

Jakość portfela kredytowego oraz stan rezerw celowych

W ciągu I półroczu 2017 roku jakość portfela kredytowego Grupy Kapitałowej Banku pogorszyła się - udział portfela z rozpoznaną utratą wartości w całości portfela kredytowego wzrósł z 2,6% w grudniu 2016 roku do 2,7% na koniec czerwca 2017 roku. Wartość kredytów z rozpoznaną utratą wartości ukształtowała się na poziomie 2 305,8 mln zł wobec 2 076,8 mln zł na koniec 2016 roku.

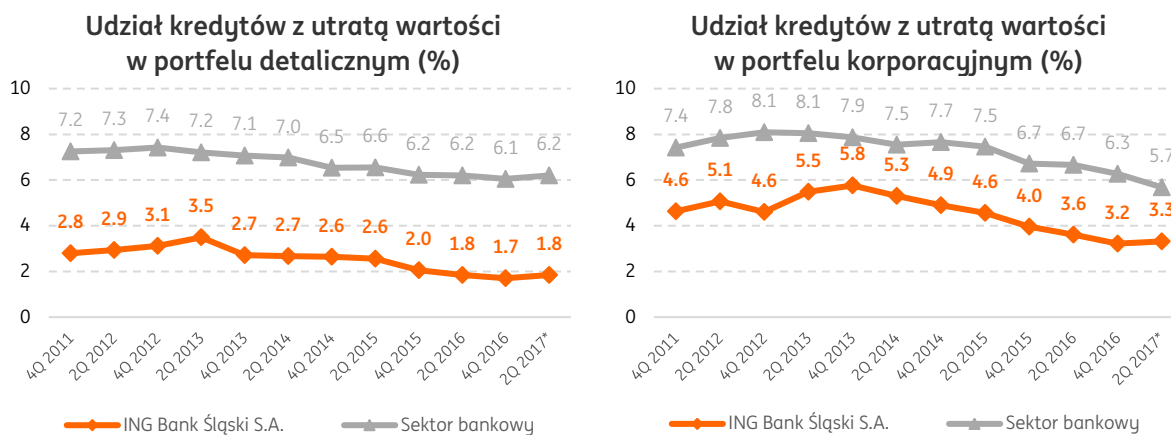


* Wskaźniki rynkowe – szacunek na bazie danych publikowanych przez NBP, dane za maj 2017 roku.

W I połowie 2017 roku na jakość portfela Banku, oprócz ostrożnej polityki kredytowej, miały również

wpływ dwie transakcje sprzedaży wierzytelności korporacyjnych, klasyfikowanych jako kredyty z utratą wartości lub w całości spisane z bilansu. Pierwsza transakcja przyczyniła się do pomniejszenia portfela kredytów z utratą wartości o 15,8 mln zł. Druga transakcja obniżyła portfel kredytów z utratą wartości o 76,8 mln zł.

Na koniec I półroczu 2017 roku Grupa Kapitałowa ING Banku Śląskiego S.A. posiadała rezerwy na portfel kredytowy z przesłanką utraty wartości w wysokości 1 307,8 mln zł (1 254,9 mln zł na koniec 2016 roku). Stopień pokrycia odpisami portfela z rozpoznaną utratą wartości wynosił 56,7% (60,4% na koniec 2016 roku).



* Wskaźniki rynkowe – szacunek na bazie danych publikowanych przez NBP, dane za maj 2017 roku.

2. Zarządzanie ryzykiem rynkowym

Informacje ogólne

Ryzyko rynkowe jest rozumiane w ING Banku Śląskim S.A. szeroko i uwzględnia (zarówno na poziomie jednostkowym, jak i na poziomie skonsolidowanym) wrażliwość na zmiany parametrów rynkowych i zachowań płynnościowych klientów, gdzie:

- wrażliwość obejmuje zarówno zmiany wyników ekonomicznych, jak i przedstawiane we właściwych sprawozdaniach wyników finansowych, zmiany poziomów pokrycia wymogów ustawowych i kapitału ekonomicznego, oraz zmiany zdolności Banku do pokrycia zobowiązań, gdy stają się one wymagalne,
- parametry rynkowe obejmują kursy wymiany, stopy procentowe, ceny nieruchomości i papierów wartościowych, implikowaną zmienność kursów walutowych i stóp procentowych,
- zachowanie płynnościowe klientów obejmuje charakterystykę depozytariuszy Banku pod względem odnawialności i wcześniejszych zerwań oraz charakterystykę dłużników Banku pod względem przedpłat, spłat po terminie i braku spłat.

Ogólne podejście do zarządzania ryzykiem rynkowym

Proces zarządzania ryzykiem rynkowym w ING Banku Śląskim S.A. obejmuje identyfikację, pomiar, monitorowanie i raportowanie ryzyka rynkowego, zarówno w samym Banku, jak i w jego podmiotach zależnych. Niezależny od jednostek Banku generujących ryzyko rynkowe, Departament Zarządzania Ryzykiem Rynkowym (DZRR) dostarcza członkom Rady Nadzorczej, członkom Zarządu, Komitetowi ALCO i Kierownictwu Pionu Rynków Finansowych oraz Departamentu Skarbu bieżące informacje na temat ryzyka rynkowego. Ważną rolę doradczą w procesie zarządzania ryzykiem rynkowym pełni większościowy akcjonariusz Banku – ING Bank N.V.

Departament Zarządzania Ryzykiem Rynkowym składa się z dwóch wydziałów:

- Wydziału Zarządzania Ryzykiem Handlowym i Kontroli Produktów Rynków Finansowych, który zajmuje się ryzykiem generowanym przez działalność handlową Banku,

- Wydziału Zarządzania Aktywami i Pasywami, który koncentruje się na zarządzaniu bilansem Banku i ryzykiem płynności.

Struktura ksiąg Banku oparta jest na intencjach zawieranych transakcji i odzwierciedla rodzaje oraz obszary ryzyka rynkowego występujące w Banku, które powinny być wewnętrznie transferowane i zabezpieczane. W szczególności, struktura ksiąg zawiera następujące cele działalności Banku:

- Księga handlowa. Obejmuje księgi obszaru Pionu Rynków Finansowych (walutowe oraz stopy procentowej). Księgi te zawierają pozycje utrzymywane w krótkim okresie w celu odsprzedaży bądź uzyskania korzyści finansowych na aktualnych lub oczekiwanych w krótkim okresie zmianach cen bądź pozycje zawarte w celach arbitrażowych. Przykłady to własne pozycje handlowe, pozycje wynikające z obsługi klienta i/lub animowania rynku.
- Księga bankowa. Obejmuje Komercyjne Księgi Bankowe oraz Księgi Bankowe Departamentu Skarbu. Komercyjne Księgi Bankowe to księgi bankowe pionów detalicznej oraz korporacyjnej działalności, zawierające komercyjne depozyty oraz kredyty. Ryzyko wynikające z tych pozycji jest transferowane do ksiąg bankowych Departamentu Skarbu poprzez transakcje wewnętrzne, gdzie dalej jest zarządzane w ramach przyjętych w banku limitów na ryzyko rynkowe.

Modele ryzyka

Modele ryzyka są dostosowane do profilu, skali oraz złożoności ryzyka rynkowego w ING Banku Śląskim S.A. Modele uwzględniają zarówno obecny, jak i planowany zakres działalności Banku. Wszystkie modele podlegają okresowemu (przynajmniej raz w roku) przeglądowi (w szczególności założenia przyjęte do modeli). Przegląd uwzględnia weryfikację historyczną.

Modele ryzyka obejmują:

- modele VaR – stosowane do zarządzania ryzykiem stopy procentowej oraz ryzykiem walutowym,
- modele ALM obejmujące:
 - modele płynnościowe – regulacyjne oraz wewnętrzne modele stosowane do zarządzania ryzykiem płynności (obejmujące pozycje pasywne i aktywne),
 - modele stopy procentowej – stosowane do zarządzania ryzykiem stopy procentowej, w tym do replikacji depozytów na żądanie,
 - wewnętrzne modele adekwatności kapitałowej – stosowane do kalkulacji ekonomicznych wymogów kapitałowych.

Szczegółowe podejście do cyklu życia modeli zawiera następujące elementy:

- inicjacja budowy lub zmiany modelu,
- budowa modelu i jego testowanie,
- prewalidacja poprzedzająca akceptację modelu,
- akceptacja modelu,
- wdrożenie modelu,
- walidacja implementacji modelu,
- funkcjonowanie modelu oraz jego monitoring,
- walidacja okresowa.

3. Zarządzanie ryzykiem stopy procentowej i ryzykiem walutowym

Informacje ogólne

Ryzyko stopy procentowej można zdefiniować jako ryzyko straty wskutek zmian określonych cech stóp

procentowych. Zarządzanie ryzykiem stopy procentowej dotyczy wszystkich pozycji bilansowych i pozabilansowych Banku wrażliwych na zmiany stóp procentowych.

Ryzyko walutowe to ryzyko straty wskutek zmian kursów walutowych.

Ogólne podejście do zarządzania ryzykiem stopy procentowej i ryzykiem walutowym

Metody zarządzania ryzykiem stopy procentowej dopasowane są do struktury ksiąg w Banku. W ramach ksiąg bankowych kluczowym elementem jest system transferu ryzyka. Zadaniem procesu transferu ryzyka jest przeniesienie ryzyka stopy procentowej (w tym ryzyka bazowego) i ryzyka płynności (rozumianego jako ryzyko przeszacowania premii za płynność) produktów ewidencjonowanych w księgach komercyjnych (kredyty, depozyty) do ksiąg Departamentu Skarbu, gdzie ryzyko to jest dalej zarządzane w ramach przyjętego w Banku apetytu na ryzyko. Transfer ryzyka obejmuje proces modelowania ryzyka (w szczególności ryzyka opcyjności) oraz przypisania cen wewnętrznych dla produktów ewidencjonowanych w księgach komercyjnych.

Dopuszczalny poziom ryzyka stopy procentowej (apetyt na ryzyko) jest wyrażony jako zbiór limitów służących do zarządzania poziomem ryzyka stopy procentowej. System limitów jest dostosowany do ogólnego poziomu ryzyka zatwierdzonego przez Radę Nadzorczą.

Bank zarządza ryzykiem walutowym poprzez wewnętrzny transfer tego ryzyka do Pionu Rynków Finansowych, gdzie ryzyko jest dalej zarządzane w ramach zaakceptowanego przez Zarząd Banku systemu limitów wewnętrznych na ryzyko walutowe, będący odzwierciedleniem ogólnego poziomu ryzyka zatwierdzonego przez Radę Nadzorczą.

W przypadku spółek zależnych, intencją Banku jest utrzymywanie ryzyka rynkowego na niskim poziomie, co ma swoje odzwierciedlenie w limitach na ryzyko walutowe i ryzyko stopy procentowej zaakceptowanych przez Zarząd Banku. W razie potrzeby spółki zależne domykają swoje pozycje walutowe oraz ekspozycje na stopę procentową z Bankiem.

Główne metody pomiaru ryzyka stopy procentowej i ryzyka walutowego

Podstawową metodologią wykorzystywaną do pomiaru ryzyka rynkowego w księgach Rynków Finansowych (handlowych), jak i Departamentu Skarbu (bankowych), jest wartość narażona na ryzyko (Value at Risk – VaR). Wskaźnik VaR określa potencjalną stratę, jaka zgodnie z oczekiwaniami nie powinna zostać przekroczona przy założeniu określonego poziomu ufności (prawdopodobieństwa). Bank wylicza VaR odrębnie dla poszczególnych portfeli stopy procentowej, oraz transakcji walutowych. Departament Zarządzania Ryzykiem Rynkowym stosuje metodę symulacji historycznej dla ksiąg handlowych oraz ksiąg bankowych Departamentu Skarbu. Miara VaR nie prezentuje pełnego obrazu ryzyka ze względu na fakt, iż nie pokazuje potencjalnych strat w sytuacjach ekstremalnych. Aby pokryć to ryzyko, DZRR kalkuluje Stressed VaR oraz przeprowadza testy warunków skrajnych w zakresie ryzyka rynkowego.

Dodatkowo, do pomiaru ryzyka stopy procentowej dla pozycji w księdze bankowej (zarówno Departamentu Skarbu, jak i ksiąg komercyjnych) Bank stosuje:

- pomiar wartości dochodu narażonego na ryzyko (metodą prostą i zaawansowaną, odpowiednio: Earnings at Risk – EaR, Advanced Earnings at Risk – AEaR), przy wykorzystaniu scenariuszy szokowych,
- pomiar wartości bieżącej netto zdyskontowanych przyszłych przepływów narażonych na ryzyko (NPV at Risk), która jest pomiarem wrażliwości wartości ekonomicznej pozycji stopy procentowej na nagłe zmiany stóp procentowych,
- pomiar niedopasowania pozycji przetransferowanej do ksiąg Departamentu Skarbu do pozycji modelowej (w przypadku depozytów na żądanie),
- pomiar ryzyka rezydualnego, które nie zostało przekazane do ksiąg Departamentu Skarbu.

Proces transferu i centralizacji ryzyka rynkowego (w tym ryzyka bazowego) odbywa się za pomocą aplikacji RTS (Risk Transfer System). Ryzyko bazowe jest wyceniane, a następnie transferowane do ksiąg Departamentu Skarbu, gdzie jest aktywnie zarządzane. Pomiar tego ryzyka, jako części

składowej ryzyka stopy procentowej, odbywa się poprzez miarę dochodu narażonego na ryzyko (Earnings at Risk – EaR). Bank stosuje pomiar ryzyka zmiany poziomu rezerwy rewaluacyjnej. Poziom rezerwy rewaluacyjnej wynikającej z utrzymywania portfela AFS jest wrażliwy na zmiany krzywej dochodowości wynikające ze zmiany stóp procentowych lub poziomów asset swap.

Bank stosuje następujące miary ryzyka zmiany poziomu rezerwy rewaluacyjnej:

- IR RRaR (ang. Interest Rate Revaluation Reserve at Risk) pokazującą potencjalny wpływ zmiany stóp procentowych na poziom rezerwy rewaluacyjnej,
- CS RRaR (ang. Credit Spread Revaluation Reserve at Risk) pokazującą potencjalny wpływ zmiany spreadu kredytowego na poziom rezerwy rewaluacyjnej.

Zaangażowania i limity VaR w 2017 roku

W I półroczu 2017 roku Bank utrzymywał swoje zaangażowanie handlowe w stosunku do obowiązujących limitów na:

- niskim poziomie w przypadku ryzyka walutowego – średnie wykorzystanie limitu VaR w wydziale wymiany walutowej wyniosło 6%,
- umiarkowanym poziomie w przypadku ryzyka stopy procentowej – średnie wykorzystanie limitu VaR wyniosło 43%.

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

W I półroczu 2017 nie odnotowano przekroczeń limitów VaR.

4. Zarządzanie ryzykiem płynności

Informacje ogólne

Ryzyko płynności i finansowania jest rozumiane przez ING Bank Śląski S.A. jako ryzyko polegające na niemożności spełnienia, przy racjonalnej cenie, zobowiązań pieniężnych wynikających z pozycji bilansowych i pozabilansowych. Bank utrzymuje płynność w taki sposób, aby zobowiązania pieniężne Banku mogły być zawsze realizowane przy pomocy dostępnych środków oraz wpływów z zapadających transakcji.

Zarządzanie ryzykiem płynności można podzielić w zależności od terminu na:

- operacyjne zarządzanie płynnością – skupione na bieżącym finansowaniu pozycji Banku oraz zarządzaniu pozycjami nostro,
- strategiczne zarządzanie płynnością, które skupione jest na zapewnieniu, aby strukturalne (wszystkie terminy płatności) pozycje płynnościowe Banku były na akceptowalnym poziomie.

Ogólne podejście do zarządzania ryzykiem płynności

Ogólne podejście do zarządzania ryzykiem płynności i finansowania składa się z cyklu 5 powtarzających się działań: identyfikacja ryzyka, ocena ryzyka, kontrola ryzyka, monitorowanie oraz raportowanie.

Źródłem dla obecnie stosowanego procesu wewnętrznej oceny adekwatności płynności (Internal Liquidity Adequacy Assessment Process – ILAAP) jest Bazylejski Komitet Nadzoru Bankowego. Spełnienie przez Bank zasad ILAAP może być postrzegane jako „zgodność z najlepszymi praktykami branżowymi, niewymagana w sposób bezpośredni przez polskie regulacje nadzorcze”. Należy podkreślić, że ILAAP oraz polskie regulacje nie są względem siebie w sprzeczności, wręcz przeciwnie – w wielu obszarach pokrywają się. Spełnienie wymagań ILAAP jest spójne z polityką ING Bank N.V.

Specyficznym elementem procesu jest zarządzanie ryzykiem płynności i finansowania związane ze stresem, rozumianym jako ryzyko braku możliwości spełnienia przez Bank własnych zobowiązań finansowych, gdy są one wymagane, z powodu braku odpowiedniego poziomu dostępnych środków

pieniężnych, lub ich wygenerowanie nie jest możliwe za żadną cenę.

Plan awaryjnego finansowania zawiera wytyczne dotyczące aktywnej identyfikacji kryzysu płynności i działań, jakie należy podjąć, aby przetrwać kryzys.

Dopuszczalny poziom ryzyka płynności jest zdefiniowany poprzez dwuelementowy system:

- ogólny poziom akceptowalnego ryzyka Banku, który jest zatwierdzany przez Radę Nadzorczą (po rekomendacji Zarządu Banku). Rada Nadzorcza otrzymuje informacje o zgodności z tymi miarami co najmniej kwartalnie,
- zbiór limitów, oparty na strategicznych celach Banku, zidentyfikowanych ryzykach płynności oraz zasadach określonych przez organy regulacyjne. Limity są brane pod uwagę w procesach planowania (tj. realizacja przyjętych planów nie może prowadzić do przekroczenia limitów). W większości przypadków limity mają zdefiniowany poziom ostrzegawczy ustalony powyżej (lub poniżej) limitów. Dopuszczalny poziom ryzyka płynności jest określany i aktualizowany co najmniej raz w roku.

Dodatkowym, istotnym elementem procesu są regularnie przeprowadzane testy warunków skrajnych. Bank wprowadził program stress testów opartych na Rekomendacji P wydanej przez Komisję Nadzoru Finansowego, który gwarantuje, że stress testy są planowane, konstruowane, przeprowadzane i analizowane w celu wskazania źródeł potencjalnie ograniczonej płynności i określenia, jak można takim sytuacjom zapobiec, aby obecne ekspozycje pozostały w obrębie ustalonych limitów.

Główne metody pomiaru ryzyka płynności i portfele replikacyjne

ING Bank Śląski S.A. stosuje następujące miary ryzyka płynności:

- wskaźniki płynności wg NBP i EBA,
- miary płynności w ciągu dnia,
- koncentracje finansowania wg klienta i segmentu klienta,
- luka płynności strukturalnej,
- luka Cash&Collateral,
- luka płynności w scenariuszu skrajnym.

Podstawowym modelem w zakresie zarządzania ryzykiem płynności jest model służący do ustalania części stabilnej i chwiejnej bazy depozytowej. Do tego celu wykorzystywany jest wewnętrzny model statystyczny.

Ze względu na strukturę bilansu, a w szczególności bazy depozytowej Banku, ING Bank Śląski S.A. stosuje zaawansowane podejście do modelowania ryzyk związanych z depozytami płatnymi na żądanie – koncepcja portfeli replikacyjnych. Polega ona na „replikowaniu”, czyli odwzorowywaniu rzeczywistego okresu, przez który depozyty na żądanie są utrzymywane w Banku przez klientów, jak również polityki cenowej Banku. Koncepcja ta umożliwia konwertowanie depozytów na żądanie w terminowe pozycje stopy procentowej. Sposób reinwestowania pozyskanych środków jest odmienny dla części „chwiejnej” i części „stabilnej”.

Proces transferu i centralizacji ryzyka rynkowego (w tym ryzyka płynności) obsługiwany jest przez aplikację RTS (Risk Transfer System), w tym w szczególności pełny transfer (modelowanego) ryzyka płynności do ksiąg Departamentu Skarbu.

Limity płynnościowe w 2017 roku

W I półroczu 2017 roku nie wystąpiły przekroczenia limitów regulacyjnych w zakresie ryzyka płynności.

5. Zarządzanie ryzykiem operacyjnym

W I półroczu 2017 roku ING Bank Śląski S.A. kontynuował działania w ramach zarządzania ryzykiem

operacyjnym, w tym przeciwdziałania oszustwom, kierując się wymogami wynikającymi z przepisów prawa, rekomendacjami i uchwałami Komisji Nadzoru Finansowego oraz innych regulatorów, a także stosując się do standardów Grupy ING.

ING Bank Śląski S.A. uznaje ryzyko operacyjne jako ryzyko bezpośredniej lub pośredniej straty materialnej lub utraty reputacji w wyniku niedostosowania lub zawodności wewnętrznych procesów, ludzi, systemów technicznych lub zdarzeń zewnętrznych. W zakresie ryzyka operacyjnego uwzględniane są również czynniki i skutki wystąpienia ryzyka utraty reputacji oraz ryzyka prowadzenia działalności.

Zarząd Banku, po uzyskaniu akceptacji Rady Nadzorczej, określił strategię zarządzania ryzykiem operacyjnym oraz przeciwdziałania oszustwom mając na celu ograniczanie skutków ryzyka. Wewnętrzne dokumenty normatywne regulujące zakres, zasady i obowiązki pracowników Banku związane z ograniczaniem skutków i prawdopodobieństwa wystąpienia incydentów w tym obszarze są na bieżąco aktualizowane.

Ponadto Zarząd Banku, w porozumieniu z Radą Nadzorczą, przyjął Deklarację apetytu na ryzyko niefinansowe w 2017 roku, w której określił maksymalne dopuszczalne limity strat, limity kapitałowe oraz zakres ryzyka, jaki jest skłonny podjąć, realizując zaplanowane cele biznesowe, przy zachowaniu pełnej zgodności z prawem i wymogami regulacyjnymi. Poziom wykorzystania limitów jest monitorowany i przedstawiany okresowo Zarządowi, Komitetowi Audytu, Komitetowi Ryzyka oraz Radzie Nadzorczej Banku. Deklaracja apetytu na ryzyko niefinansowe została zaktualizowana czerwcem 2017 roku w związku ze zmianą progów ekspozycji na ryzyko operacyjne. Obecnie Deklaracja jest w trakcie zatwierdzania przez Zarząd Banku oraz Radę Nadzorczą.

W I półroczu 2017 roku zaktualizowano Politykę - System Kontroli Wewnętrznej. Departament Zarządzania Ryzykiem Operacyjnym pełni obecnie rolę właściciela Polityki. Zmiana ta była związana przede wszystkim z wejściem w życie znacząco zmienionej Rekomendacji H Komisji Nadzoru Finansowego. Nowa Polityka określa m.in. konstrukcję systemu kontroli wewnętrznej, funkcjonowanie i monitorowanie mechanizmów kontrolnych i matrycy funkcji kontroli.

Nadal istotną rolę w zapewnieniu ciągłości i spójności zarządzania ryzykiem pełni Komitet Ryzyka Niefinansowego Banku oraz wspierające go w realizacji funkcji nadzorczych i decyzyjnych grupy zadaniowe w liniach biznesowych, a także Rada Bezpieczeństwa Środowiska teleinformatycznego w ING Banku Śląskim S.A.

W 2017 roku Bank, mając na uwadze bezpieczeństwo środków powierzonych przez klientów jak również zapewnienie im dostępu do oferowanych przez Bank usług oraz utrzymanie akceptowalnego poziomu ryzyka operacyjnego, kontynuował działania zmierzające do zapewnienia zgodności z nowymi wymogami regulacyjnymi oraz doskonalenia systemu zarządzania ryzykiem. Do najważniejszych działań w tym zakresie zaliczyć można:

- analizę kluczowych zagrożeń dla działalności Banku wynikających ze zmian w środowisku biznesowym oraz analizy trendów w zagrożeniach,
- weryfikację skuteczności zakończonych działań naprawczych oraz monitorowanie działań ograniczających ryzyko zmierzające do zapewnienia terminowej ich realizacji,
- aktualizację regulacji w zakresie procesu testowania kluczowych kontroli, ograniczania ryzyka oraz monitorowania rekomendacji, ciągłości działalności, bezpieczeństwa osób i mienia, przeciwdziałania oszustwom a także ryzyka informacji (Zarządzanie Tożsamością, Monitorowanie Bezpieczeństwa),
- wydawanie niezależnych opinii i ekspertyz odnośnie ryzyka operacyjnego,
- weryfikację jakości przeprowadzonych testów funkcjonowania kontroli ograniczających kluczowe ryzyka w Banku,

- monitorowanie i testowanie mechanizmów utrzymania ciągłości kluczowych procesów, systemu zarządzania kryzysowego oraz mechanizmów zapewniających bezpieczeństwo osób i mienia Banku,
- monitorowanie kluczowych wskaźników ryzyka,
- przygotowywanie zintegrowanych raportów z zakresu ryzyka operacyjnego oraz monitorowanie jakości danych,
- zarządzanie incydentami poprzez ich monitoring, analizę oraz wsparcie w przygotowaniu „Lesson Learned”,
- przeciwdziałanie cyber-przestępstwom związanym z transakcjami płatniczymi i kradzieżami tożsamości lub środków finansowych,
- przeprowadzenie szeregu analiz ryzyka technicznych aplikacji istotnych dla prowadzenia działalności biznesowej oraz aplikacji wsparcia, w tym pogłębione badanie podatności bezpieczeństwa systemów informatycznych (w szczególności systemów transakcyjnych i e-bankowości), testy penetracyjne oraz monitoring systemów bankowości elektronicznej,
- odnowienie lokalnego programu ubezpieczeniowego Grupy Kapitałowej ING Banku Śląskiego S.A. w zakresie odpowiedzialności cywilnej oraz ubezpieczenia majątku dostosowanego do bieżącej sytuacji rynkowej,
- podnoszenie świadomości pracowników w obszarze bezpieczeństwa informacji w banku a także w związku ze zmianami organizacyjnymi bazującymi na metodyce PEACE oraz Agile,
- wprowadzanie planowanych działań ograniczających ryzyko APT (tzw. Advanced Persistent Threats) zgodnie z przyjętą strategią,
- przejście na nowy model wyceny ryzyka IT w oparciu o zdefiniowane kryteria jakościowe w obszarze IT oraz zakończenie pilota nowej metodyki kalibracji ryzyka w obszarze ciągłości działania (ang. Business Continuity Management System – BCMS),
- rozwój zintegrowanego systemu wspierającego procesy zarządzania ryzykiem operacyjnym,
- brak tolerancji wobec jakichkolwiek form działalności przestępczej, potwierdzone przypadki przestępstw są zgłaszane organom ścigania. Bank ściśle współpracuje z organami ścigania w zakresie przeciwdziałania i wykrywania działalności przestępczej.

6. Zarządzanie ryzykiem braku zgodności (compliance)

Od 1 stycznia 2017 roku wewnętrzna struktura Departamentu Compliance została uproszczona poprzez likwidację dwóch istniejących wydziałów oraz utworzenie jednego Zespołu Doradztwa i Monitoringu Compliance, obejmującego swoim zakresem standardowe zadania compliance oraz Grupy Ekspertów Compliance raportujących bezpośrednio do Dyrektora Departamentu. Ponadto w celu dostosowania zakresu zadań do nowego podejścia Systemu Kontroli Wewnętrznej do jednostek pierwszej linii obrony zostały przeniesione zadania bieżącej kontroli. Zmiana w zakresie funkcji compliance pozwoli na efektywniejszą organizację zadań, poprawę współpracy z jednostkami biznesowych oraz dostosowanie do nowych wymogów regulacyjnych w zakresie komórki ds. zgodności.

W I półroczu 2017 roku zostały wprowadzone następujące regulacje wewnętrzne compliance:

- Polityka dotycząca Wspólnego Standardu Raportowania (CRS),
- zaktualizowana Polityka przeciwdziałania przestępstwom finansowym i gospodarczym wraz z Minimalnymi Standardami,

- zaktualizowana Polityka przestrzegania prawa konkurencji.

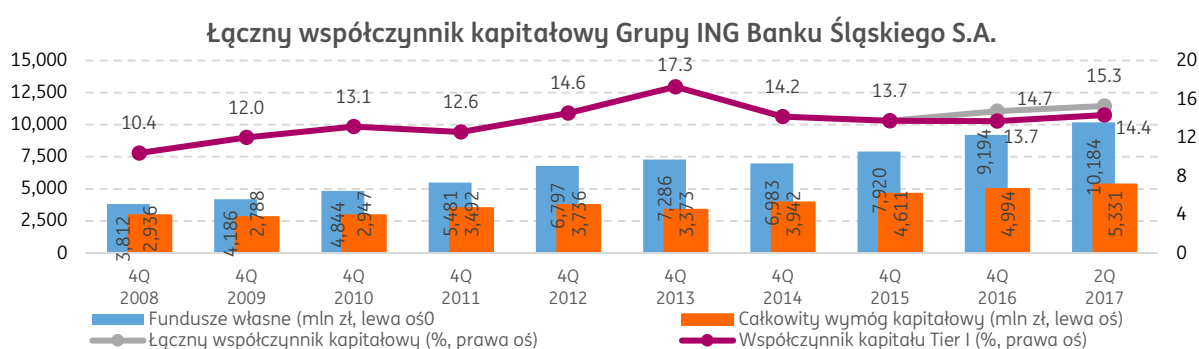
Bank prowadził intensywne prace w ramach projektów regulacyjnych: MIFID II, BFG oraz programów rządowych STIR i Split Payment.

W celu efektywnego zarządzania ryzykiem braku zgodności Departament Compliance kontynuował wykonywanie niezależnych kontroli, opracowania i monitorowania realizacji programów szkoleniowych, wydawania zaleceń i rekomendacji w procesie opiniowania zmian produktowych, legislacyjnych oraz materiałów marketingowych.

W I półroczu 2017 roku nie wystąpiły istotne zdarzenia ryzyka braku zgodności.

7. Adekwatność kapitałowa

Łączny współczynnik kapitałowy na koniec I półroczu 2017 roku wyniósł 15,3%, a współczynnik kapitałów Tier I ukształtował się na poziomie 14,4%. Wartości te oznaczają bezpieczną pozycję Grupy w kontekście kapitałów oraz możliwość dalszego rozwoju w zakresie akcji kredytowej.



W kalkulacji wymogów kapitałowych Grupa kierując się wytycznymi lokalnego regulatora ujmuje kwotę uzupełnienia do ogólnego poziomu wymogów kapitałowych. Począwszy od raportowania za kolejne kwartały Grupa zamierza dostosować sposób ujmowania tzw. floor regulacyjnego do wymagań art. 500 Rozporządzenia CRR nr 575/2013. Zmiana ma na celu ujednoczenie kalkulacji współczynników kapitałowych z podejściem stosowanym przez podmiot dominujący i jest spójna z praktyką stosowaną w krajach UE. Zmianę podejścia do ujmowania floor regulacyjnego w kalkulacji współczynników kapitałowych ustalono z regulatorem. W przypadku gdyby Grupa zastosowała zmienione podejście do ujmowania floor regulacyjnego już na koniec II kwartału 2017 roku, łączny współczynnik kapitałowy w ujęciu skonsolidowanym wg stanu na 30.06.2017 kształtowałby się na poziomie 15,7% a współczynnik kapitału Tier I wynosiłby 14,7%.

W grudniu 2017 r. wejdzie w życie Rozporządzenia Ministra Rozwoju i Finansów z dnia 25.05.2017 r. w sprawie wyższej wagi ryzyka dla ekspozycji zabezpieczonych hipotekami na nieruchomościach. Grupa począwszy od sprawozdania na 31.12.2017 roku zastosuje się do nowych przepisów i jednocześnie zamierza wdrożyć zmianę polegającą na stosowaniu preferencyjnej wagi ryzyka wynoszącej 35% w odniesieniu do części kredytu zabezpieczonego na nieruchomości mieszkaniowej do wysokości 80% wartości rynkowej nieruchomości (obecnie 50%).

Począwszy od stycznia 2017 roku Grupa uwzględni w kalkulacji funduszy własnych 80% 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 2016 w kalkulacji funduszy własnych Grupa ujmował odpowiednio 60% niezrealizowanych zysków i 100% niezrealizowanych strat z wyceny.

VII. Rozwój organizacji i infrastruktury grupy kapitałowej ING Banku Śląskiego S.A. w I półroczu 2017 roku

1. IT i Operacje

Obszar IT

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.

Wśród kluczowych zadań zrealizowanych w I półroczu 2017 roku warto podkreślić:

- dalszą rozbudowę systemu bankowości internetowej dla klientów detalicznych, w tym udostępnienie:
 - możliwość założenia profilu zaufanego ePUAP poprzez bankowość internetową pozwalającego klientom na dostęp do szerokiej gamy usług administracji publicznej z poziomu aplikacji Moje ING,
 - wprowadzenie mobilnej autoryzacji stanowiącej dodatkowy sposób uwierzytelniania klientów podczas wykonywania transakcji w Moim ING. Klienci mają możliwość potwierdzania transakcji zainicjowanych w bankowości internetowej z poziomu aplikacji mobilnej,
 - dodanie funkcji bezpiecznego przechowywania w Moim ING dokumentów np. umów, faktur, PIT-ów,
 - uruchomienie eKantora pozwalającego na zdalną wymianę walut,
 - pilotażowe uruchomienie funkcjonalności „agregator” umożliwiającej klientom podgląd oraz obsługę rachunków z innych banków w aplikacji Moje ING (po imporcie danych z pliku);
- wydanie karty wielowalutowej pozwalającej na realizację bezgotówkowych transakcji zagranicznych bez prowizji,
- uruchomienie kolejnego cyfrowego kanału komunikacji z klientami banku – czatu, za pośrednictwem którego pracownicy banku odpowiadają na pytania dotyczące oferty banku,
- dodanie funkcji wypłaty środków przy pomocy kodów BLIK bezpośrednio z rachunków OKO,
- migrację klientów korporacyjnych i strategicznych do nowego systemu bankowości internetowej i jej dalszy rozwój w tym wdrożenie nowego modułu leasingowego pozwalającego klientom na zarządzanie umowami, fakturami, polisami,
- dalszy rozwój systemu do obsługi elektronicznego obiegu dokumentów (IWA2), w tym:
 - udostępnienie procesów Trade Finance (gwarancje i akredytywy) oraz automatyzacja w zakresie księgowania na rachunkach kredytowych oraz naliczania prowizji,
 - wdrożenie w systemie IWA2 modułu księgowego;
- rozbudowę systemu ING CMS wspierającego obsługę kredytową klientów korporacyjnych,
- dalszy rozwój systemu ING Monitoring.

W minionym półroczu wdrożono także zmiany wspierające wzrost dostępności systemów transakcyjnych, w tym systemów kartowych (system Cache Visiona), bankowości internetowej (system Quark dla Moje ING) oraz nowy system służący do monitoringu wewnętrznych systemów banku (Splunk).

W celu zapewnienia najwyższej jakości świadczonych usług w raportowanym okresie wprowadzono również istotne zmiany organizacyjne pozwalające na pełne korzystanie ze zwinnych metod rozwoju oprogramowania (Agile). Zmiany objęły obszar IT w części dedykowanej do rozwoju i utrzymaniem

oprogramowania i jednostek biznesowych zarówno w obszarze detalicznych jak i korporacyjnym.

Trwają prace nad wykorzystaniem środowiska BigData do zwiększenia bezpieczeństwa systemów bankowych oraz do budowy modeli pozwalających na lepsze dostosowanie oferty bankowej do profilu klienta.

Obszar Operacji

Również w obszarze Operacji wdrożono wiele zmian, których celem był nieustanny rozwój i usprawnianie procesów. Od 1 stycznia 2017 roku, wspólnie z obszarem Bankowości Detalicznej i IT, rozpoczęliśmy pracę w nowym modelu. Zespoły Operacji, wspierające obecnie zarządzanie produktami, zostały częścią organizacji Agile. Jednocześnie wprowadzono nową organizację całego Pionu Operacji - 11 Centrów, obsługujących wszystkie linie biznesowe.

Ponadto w pierwszym półroczu 2017 roku kontynuowane były m.in. następujące projekty:

- Kontynuowano modernizację infrastruktury urządzeń gotówkowych.
 - uruchomienie pierwszych urządzeń wypłacających walutę EUR (15 maszyn),
 - na koniec I półrocza 2017 roku ING Bank Śląski S.A. dysponował siecią 753 maszyn własnych do samoobsługi gotówkowej z zainstalowanymi czytnikami zbliżeniowymi oraz zamkniętym obiegiem gotówki (tzw. *recyclery*) oraz siecią 140 wrzutni elektronicznych w tym 10 wrzutni umieszczonych w postumencie urządzenia dualnego ATM/CDM,
 - rozwój sieci urządzeń gotówkowych zlokalizowanych poza placówkami banku oraz ich przekazanie do obsługi przez firmę zewnętrzną – w formule *co-branding* (357 maszyn),
 - nastąpiła dywersyfikacja urządzeń dla klientów korporacyjnych i strategicznych zainstalowanych bezpośrednio w lokalizacjach klientów – 39 wrzutni elektronicznych, 47 wrzutni light, 15 kas automatycznych - opłatomatów oraz 14 wpłatomaty mini i 1 wpłatomaty mikro.
- Rozwinięto aplikację zapewniającą dostęp do zewnętrznych baz danych (takich jak: BIK, CEiDG, PESEL, RDO, MSiG, KRS, DHL, KR, REGON, Poczta Polska), co pozwoliło na uproszczenie architektury, optymalizację kosztów obsługi oraz zmniejszenie pracochłonności (dane pozyskiwane w formie elektronicznej zamiast dokumentów papierowych).
- Wdrożono nowy model obsługi reklamacji, w wyniku którego połączono w zespoły interdyscyplinarne wiedzę i doświadczenie pracowników Operacji i Departamentu Contact Centre w obsłudze klienta (obsługa reklamacji, wiadomości pisanych przez klientów w bankowości elektronicznej oraz mobilnej). Celem projektu jest obsługa klienta przy pierwszym kontakcie oraz wzajemna wymiana wiedzy i kompetencji.
- Zoptymalizowano papierową komunikację z klientem poprzez zmniejszenie wysyłki na rzecz komunikacji elektronicznej, racjonalizację doboru kolorów oraz zmniejszenie liczby zwrotów.
- W procesie kredytów hipotecznych zwiększono liczbę automatycznych wycen nieruchomości oraz wdrożono aktywne formularze umożliwiające automatyczne kopiowanie informacji do aplikacji bankowych.
- Wdrożono kartę wielowalutową, dzięki której możliwe jest dokonywanie transakcji w trzech walutach: EUR, GBP i USD.
- W ramach projektu grupowego Robotics & AI, wdrożono rozwiązania typu RPA (Robotic Process Automation - technologia automatyzacji procesów biznesowych) w Banku, a także wspierano inne kraje Grupy ING: Francję, Holandię, Belgię, Luksemburg oraz Rumunię.
- Wdrożono outsourcing obsługi dokumentacji kredytowej przesyłanej od pośredników ogólnopolskich.

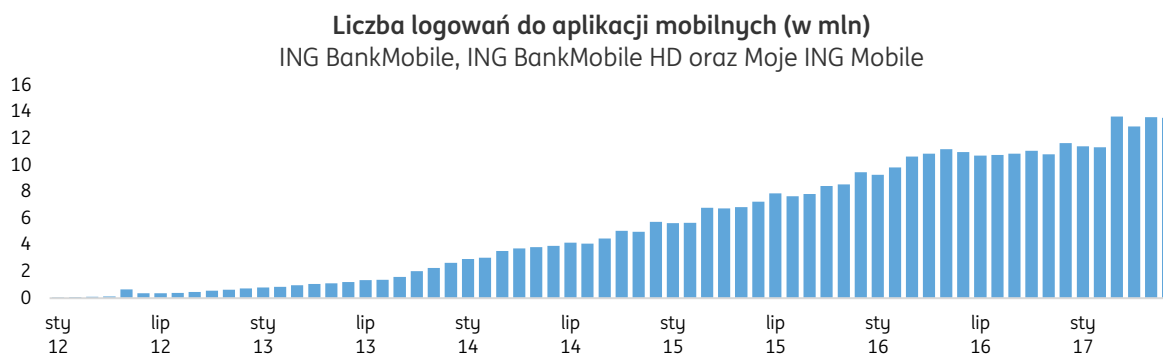
2. Rozwój elektronicznych kanałów dystrybucji

Bankowość mobilna

Z końcem lutego została wyłączona możliwość pobierania poprzedniej wersji aplikacji mobilnej ING Bank Mobile, równolegle prowadzimy szereg działań, które pomagają Klientom w migracji na nową aplikację.

W I półroczu bank rozwijał nową aplikację mobilną Moje ING:

- udostępniliśmy płatności „Mastercard w telefonie” w technologii HCE zapewniające możliwość realizacji płatności przy użyciu smartfona (dla systemu Android),
- wprowadziliśmy kilka modyfikacji zwiększających użyteczność aplikacji już przed zalogowaniem takich jak: personalizowana strona startowa (użytkownicy mogą ustawiać skrót do wybranych funkcji systemu oraz kolejność ich prezentacji), szybki przelew z konta oszczędnościowego na konto osobiste oraz obsługa 3D Touch dla iPhone’ów,
- udostępniliśmy możliwość wpłat na konta oszczędnościowe z wykorzystaniem kodów BLIK,
- wprowadziliśmy autoryzację mobilną przelewów; w pierwszym etapie dostępna jest autoryzacja przelewów wykonywanych w systemie bankowości internetowej Moje ING przez aplikację mobilną.



Bankowości internetowej Moje ING

W I półroczu bank rozwijał bankowość internetową Moje ING:

- wdrożyliśmy opcję Moje dokumenty, gdzie Klient ma możliwość przechowywania prywatnych dokumentów w ramach systemu Moje ING. Na start klient banku dostaje 100MB przestrzeni do zagospodarowania,
- w marcu ruszył nowy program Moje Rabaty dla klientów banku; po zalogowaniu do systemu klient może pobrać kody rabatowe, dzięki którym może obniżyć cenę kupowanych produktów; serwis jest dostępny po zalogowaniu w Moje ING.

Serwis internetowy banku (ingbank.pl)

W ramach serwisu internetowego banku, całkowicie przebudowaliśmy i tworzyliśmy nowe strony dla przedsiębiorców w tym „Ofertę na start”. Ponadto serwis został zoptymalizowany m.in. w oparciu o wnioski z badania Forbes 2016 (nawigacja, wyszukiwanie). U uruchomiliśmy także usługę czatu, wraz z nową stroną kontaktu. Przebudowaliśmy szereg stron w tym te dotyczące aplikacji mobilnej oraz sekcję „Inwestycje”. U uruchomiliśmy kalkulator emerytalny na stronie „Emerytura” oraz przebudowaliśmy widok analiz eksperckich Biura Maklerskiego.

Zbudowaliśmy także nowe strony dla:

- kredyt inwestycyjny dla wspólnot mieszkaniowych,
- strona dotycząca dotacji unijnych,

- strona zbiorcza - pożyczki i kredyty,
- strona dotycząca autoryzacji mobilnej,
- strona dotycząca usługi Moje dokumenty,
- strony dotyczące Ubezpieczeń,
- strona o pośrednictwie w sprzedaży nieruchomości,
- strona Karty Visa zbliżeniowa z funkcją wielowalutową,
- strona IPO Play – oferta publiczna.

Bankowości internetowej dla klientów korporacyjnych

Z połową roku nowa wersja bankowości internetowej dla klientów korporacyjnych i strategicznych ING Business, został udostępniony 99% klientom korporacyjnym ING Banku. Począwszy od 6 lutego, nowi klienci korporacyjni otwierający rachunek w ING Banku Śląskim dostają dostęp wyłącznie do nowego ING Business.

Wyniki badań NPS prowadzone na nowych klientach ING korzystających z nowego ING Business okazały się pozytywne. Wynik po trzech falach badań wynosi 27% wg metodyki NPS. Poziom zadowolenia z bankowości internetowej ING Business po trzech falach badań kształtuje się na poziomie 8,45 (w skali 0-10).

Nowa odsłona bankowości internetowej cechuje się dużymi możliwościami personalizacji: każdy użytkownik może dostosować system do swoich osobistych potrzeb przy użyciu widżetów zaprojektowanych osobno dla każdego z produktów bankowych. W systemie zaimplementowane zostały funkcje wyszukiwania kontekstowego, dzięki którym dostęp do danych jest błyskawiczny. System uzyskał odświeżony wygląd dzięki zastosowaniu spójnych wytycznych graficznych zgodnych z obecnymi trendami.

Na koniec czerwca 2017 roku z ING Business korzystało 53 tysiące podmiotów (zarejestrowanych firm) oraz 112 tysięcy użytkowników. Przez pierwsze pół roku zrealizowano w systemie prawie 96 tysięcy wniosków elektronicznych.

3. Sieć placówek bankowych

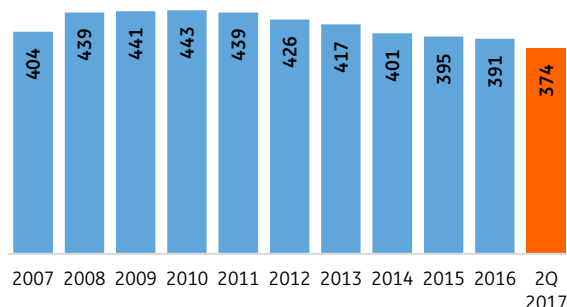
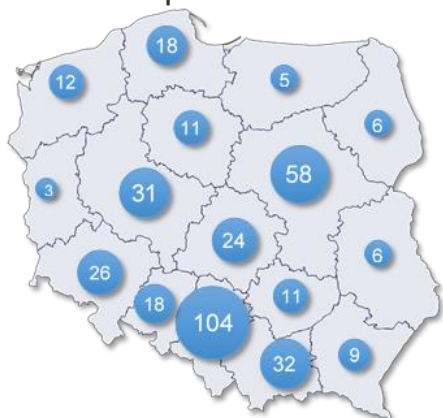
Na koniec I półrocza 2017 roku ING Bank Śląski S.A. posiadał 374 oddziałów detalicznych (w tym 97 oddziałów z nowoczesną obsługą gotówkową - gotówka jedynie w bankomatach, wplatomatach oraz urządzeniach dualnych). Wszystkie nasze oddziały są wyposażone w strefy samoobsługowe, w których klienci mogą samodzielnie dokonywać zarówno wypłat, jak i wpląt gotówkowych. Bank w dalszym ciągu prowadzi proces modernizacji oddziałów detalicznych polegający na zmianie wyposażenia i wystroju oraz wprowadzaniu nowych rozwiązań funkcjonalnych.

Na koniec czerwca 2017 roku Bank posiadał 252 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 I półrocza 2017 roku Bank posiadał również 66 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.

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 2017 roku)



4. Zarządzanie kadrami

Stan zatrudnienia

Na dzień 30 czerwca 2017 roku Grupa Kapitałowa ING Banku Śląskiego S.A. zatrudniała 7 980 osób (w tym ING Bank Śląski S.A. zatrudniał 7 624 osoby). W stosunku do grudnia ubiegłego roku liczba pracowników zmalała o 45 osób (tj. o – 0,6%). Zanotowany spadek zatrudnienia w Grupie wiązał się przede wszystkim z projektem Fit For Future, w ramach którego została zrewidowana struktura poszczególnych obszarów Banku oraz nastąpiła digitalizacja procesów.

Zatrudnienie w Grupie Kapitałowej ING Banku Śląskiego S.A.

	30 czerwca 2017 roku		31 grudnia 2016 roku	
	w osobach	w %	w osobach	w %
Bankowość detaliczna	3 757	49,3%	3 821	49,8%
Bankowość korporacyjna i rynki finansowe	1 176	15,4%	1 184	15,4%
Operacje / IT / Usługi	1 896	24,9%	1 879	24,5%
Ryzyko / Organizacja / Finanse / Sprawy Kadrowe	795	10,4%	785	10,2%
Bank ogółem	7 624	100,0%	7 669	100,0%
ING ABL Polska S.A.	-	0,0%	1	0,3%
ING Lease (Polska) Sp. z o.o.	198	55,6%	187	52,5%
ING Commercial Finance Polska S.A.	102	28,7%	99	27,8%
Solver Sp. z o.o.	4	1,1%	19	5,3%
ING Usługi dla Biznesu Sp. z o.o.	49	13,8%	47	13,2%
Nowe Usługi S.A.	3	0,8%	3	0,8%
Spółki zależne	356	100,0%	356	100,0%
Grupa ING Banku Śląskiego S.A.	7 980		8 025	

Polityka wynagrodzeń

W I połowie 2017 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.

Z dniem 1 kwietnia 2017 roku przeprowadzono w Banku proces podwyżek wynagrodzeń zasadniczych. Wysokość podwyżki była uzależniona od poziomu wynagrodzenia. Ponadto zostało zwiększone minimalne wynagrodzenie zasadnicze.

Bank dokonał kolejnego rozliczenia premii pracowników objętych Polityką zmiennych składników wynagrodzeń dla Identified Staff 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 I półroczu dokonano wypłaty części nieodroczonej premii za 2016 rok oraz części odroczonej premii za lata 2015, 2014 oraz 2013 osobom zajmującym stanowiska kierownicze. Tym samym nastąpiło całkowite rozliczenie premii za rok 2013 dla osób zajmujących stanowiska kierownicze.

Polityka zmiennych składników wynagrodzeń dla Identified Staff ING Banku Śląskiego S.A. podlega regularnemu przeglądowi pod kątem zmian w prawie i wymogów regulacyjnych. Od stycznia 2017 roku dostosowano treść Polityki do Rozporządzenia Ministra Rozwoju i Finansów z dnia 6 marca 2017 roku w sprawie systemu zarządzania ryzykiem i systemu kontroli wewnętrznej, polityki wynagrodzeń oraz szczegółowego sposobu szacowania kapitału wewnętrznego w bankach, Ustawy z dnia 29 sierpnia 1997 roku Prawo Bankowe, Wytycznych EBA dot. prawidłowej polityki wynagrodzeń, o których mowa w art. 74 ust 3 i 75 ust. 2 dyrektywy 2013/36/UE, i ujawniania informacji zgodnie z art. 450 rozporządzenia (UE) nr 575/2013 oraz Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) Nr 596/2014 z dnia 16 kwietnia 2014 roku w sprawie nadużyć na rynku (rozporządzenie w sprawie nadużyć na rynku) oraz uchylające dyrektywę 2003/6/WE Parlamentu Europejskiego i Rady i dyrektywy Komisji 2003/124/WE, 2003/125/WE i 2004/72/WE.

Ponadto wdrożona została Polityka wynagradzania w Grupie Kapitałowej ING Banku Śląskiego S.A., która określa kluczowe założenia kształtowania polityki wynagrodzeń stosowanej w celu przyciągania i utrzymania pracowników poprzez zapewnianie konkurencyjnego rynkowo poziomu wynagrodzeń oraz definiuje składniki wynagrodzeń.

Podczas Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia, które miało miejsce 21 kwietnia 2017 roku:

- uregulowana została kwestia wynagrodzeń członków Rady Nadzorczej Banku. Uchwałą nr 29 Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia zmieniona została Polityka wynagradzania członków Rady Nadzorczej ING Banku Śląskiego S.A., która doprecyzowała sposób wynagradzania członków Rady Nadzorczej pełniących dodatkowe funkcje w jej komitetach,
- przedstawiono raport z funkcjonowania polityki wynagradzania w ING Banku Śląskim S.A. w roku 2016 zgodnie z wytycznymi Zasad Ładu korporacyjnego dla instytucji nadzorowanych.

Rekrutacja i budowa wizerunku instytucji jako pożądanego pracodawcy (employer branding)

W I połowie 2017 roku ING Bank Śląski S.A. podejmował działania na rzecz budowy wizerunku pożądanego pracodawcy (employer branding) adresowane do profesjonalistów i studentów.

Inicjatywy skierowane do osób z doświadczeniem obejmowały: udział w targach pracy, wypracowanie nowego profilu pracodawcy na portalach z ofertami pracy, komunikację z kandydatami za pomocą Social Media (w tym okresie duży nacisk położony został na prezentowanie działań employer brandingowych na portalu LinkedIn).

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

- Program Ambadorski – 12 studentów reprezentujących Bank na uczelniach, pod opieką mentorską pracowników Banku, którzy wspierają Ambasadorów w poznawaniu ING i kształtowaniu ścieżek kariery. Dzięki współpracy z Ambasadorami podjęte zostały dodatkowe inicjatywy takie jak spotkanie z Władzami Wydziału Zarządzania Politechniki Częstochowskiej i z przedstawicielami Kół Naukowych z UE w Krakowie, czy opracowanie gry terenowej „Zorientuj się na karierę w ING”.
- Staż z Lwem - nowy program stażowy, który zastąpił program Praktyka z Lwem. Bank przeprowadził liczne konsultacje wewnętrzne oraz zewnętrzne - ze studentami, których rezultatem jest program stażowy dostępny dla studentów już od I roku różnych kierunków studiów. W programie można uczestniczyć przez okres od 2 do 9 miesięcy, w ciągu całego roku

akademickiego oraz w niepełnym i elastycznym wymiarze czasu pracy. W procesie rekrutacji do programu Bank wykorzystał assessment centre w formie escape roomów, które spotkały się uznaniem ze strony kandydatów.

- Program stażowy ChallengING, który kontynuowano w obszarze IT i customer intelligence. W ramach dwóch ścieżek programu zatrudniono 7 uczestników, którzy pracują według metodologii Agile.
- ING International Talent Programme, realizowany na 6 ścieżkach biznesowych (Ryzyko, IT, Bankowość Detaliczna i Korporacyjna, Finanse, HR), dający uczestnikom możliwość udziału w ważnych z perspektywy Banku projektach, licznych działaniach rozwojowych oraz stażach zagranicznych.
- Spotkania z Lwem – seria warsztatów prowadzonych przez ekspertów Banku, pokazujący praktyczne aspekty bankowości a także tematykę z zakresu IT. W edycji wiosennej, we współpracy z Ambasadorami, zorganizowaliśmy 9 wydarzeń.
- Promocja ING na uczelniach - strefy kariery ING (12 wydarzeń), współpraca z kołami naukowymi, organizacjami studenckimi i samorządami studenckimi wybranych uczelni oraz udział w projektach przez nich organizowanych.
- Udział we wiosennych edycjach targów pracy (9 wydarzeń, 5 dedykowanych IT).

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, Top Employers Institute przyznał swoje certyfikaty firmom, które tworzą najlepsze warunki pracy swoim pracownikom. ING Bank Śląski już po raz ósmy otrzymał statuetkę Top Employer Polska oraz po raz trzeci Top Employers Europe. W 7. Edycji raportu Antal Poland „Najbardziej Pożądani Pracodawcy w opinii Specjalistów i Menedżerów” ING Bank Śląski zajął 1. miejsce w kategorii „bankowość”, a w 25. edycji badania Pracodawca Roku organizowanego przez AIESEC, uzyskał 4 miejsce na podstawie wskazań studentów IV i V roku uczelni ekonomicznych z całej Polski.

Rozwój pracowników i szkolenia

W I połowie 2017 roku Bank realizował działania rozwojowe zgodnie z celami strategicznymi Banku i HR w obszarze przywództwa, innowacyjności a także przyciągania i zatrzymywania wyjątkowych 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. Navigator Rozwoju.

Działania rozwojowe adresowane są dla wszystkich pracowników z detalicznej i korporacyjnej sieci sprzedaży, a także pracowników jednostek centrali (nowozatrudnionych, specjalistów i managerów).

Agile – nowa kultura pracy

W 2016 roku Zarząd ING Banku Śląskiego SA podjął decyzję o stopniowym wprowadzaniu zwinnych metod zarządzania przedsięwzięciami (ang. Agile) w obszarze biznesowym. Decyzja ta była odpowiedzią na dynamicznie postępujący rozwój nowych technologii oraz tempo i skalę zmian zachodzących na rynku. Agile jest metodyką pracy, która wspiera szybkie dostarczanie wartości biznesowej. Zadania realizowane są przyrostowo i powtarzalnie, z szybką reakcją zwrotną, szybkim przyswajaniem wiedzy i ciągłą poprawą, wbudowaną w sposób pracy. Takie podejście podnosi prawdopodobieństwo budowania lepszych rozwiązań w szybszym tempie.

W praktyce, Agile to model, w którym praca w zakresie nowych produktów i rozwiązań dla klienta odbywa się w kilkuosobowych, interdyscyplinarnych zespołach (tzw. scrumach). Składają się one z osób o różnej specjalizacji merytorycznej (najczęściej: Biznes, Operacje, IT), które razem tworzą komplementarny zespół pracujący nad realizacją jednego wspólnego dla danego scrumu celu, który odpowiada na konkretne potrzeby klientów. Duże przedsięwzięcia są dekomponowane na mniejsze zadania, które łatwiej jest planować i weryfikować. Dzięki temu zespoły scrumowe dostarczają pracę w krótkich, najczęściej dwu lub trzytygodniowych interwałach czasowych (tzw. sprintach). Taki rytm pracy pozwala na szybką weryfikację przydatności i aktualności budowanych rozwiązań (elementem tego sposobu pracy jest także ciągła weryfikacja z klientem, czy to co robimy jest mu potrzebne). Daje możliwość identyfikowania błędów na wczesnych etapach prac i wprowadzania potrzebnych korekt, co przynosi wymierne oszczędności. Końcowym efektem pracy jest produkt, który jest optymalnie dopasowany do potrzeb klientów, włącznie z aplikacją i wdrożeniem.

Taki model pracy tworzy naturalne środowisko do współpracy i bezpośrednich interakcji pomiędzy pracownikami, ponad silosami hierarchicznej struktury organizacyjnej Banku. Uprawnia do proaktywnego działania wszystkich uczestników procesu, przekazuje większą odpowiedzialność zespołom, ogranicza biurokrację, umożliwia zarządzanie poprzez wyniki oraz potencjał biznesowy. Model ten nie zmienia natomiast dotychczasowego podejścia do obowiązujących w Banku standardów, polityk i procedur (a w szczególności polityk i standardów bezpieczeństwa IT). Agile nie jest strukturą organizacyjną lecz kulturą pracy.

Wybierając metodykę Agile Bank zdecydowanie szybciej będzie mógł reagować na nowe potrzeby klientów oraz dostosowywać się do zmian, które zachodzą zarówno wewnątrz, jak i na zewnątrz organizacji.

Od 1 stycznia 2017 roku nowym modelem pracy Agile zostały objęte departamenty produktowe z Pionu Klienta Detalicznego oraz współpracujące z nimi jednostki z Pionu IT oraz Pionu Operacji. W strukturze Banku zostało powołanych osiem Centrów Agile, w których łącznie pracuje około 600 osób:

- Centrum Agile – Bankowość Codzienna,
- Centrum Agile – Karty i Gotówka,
- Centrum Agile – Oszczędności i Inwestycje,
- Centrum Agile – Przedsiębiorcy,
- Centrum Agile – Kredyty Konsumenckie,
- Centrum Agile – Hipoteki i Ubezpieczenia,
- Centrum Agile – Customer Intelligence,
- Centrum Agile – Digital Transformation.

1 czerwca 2017 roku Bank wprowadzi nowy model pracy także w obszarze Bankowości Korporacyjnej, gdzie ponad 300 osób będzie pracować w ośmiu Centrach Agile:

- Centrum Agile – Finansowanie,
- Centrum Agile – Zarządzanie Środkami Finansowymi,
- Centrum Agile – Digital Platforms,
- Centrum Agile – SME/MC Management,
- Centrum Agile – Rozwój Procesów Operacyjnych,
- Centrum Agile – Innovation Lab,
- Centrum Agile – ALEO,
- Centrum Agile – ING Księgowość.

Przykłady rozwiązań wdrożonych zgodnie z metodologią Agile w Moim ING w I półroczu 2017 roku:

- Mobilna autoryzacja – nowy sposób autoryzacji transakcji w systemie Moje ING, w którym klienci autoryzują transakcję w aplikacji mobilnej a nie tradycyjnym kodem przesyłanym SMS,
- Personalizowana strona przed zalogowaniem w bankowości mobilnej Moje ING – użytkownik ma możliwość personalizacji skrótów dostępnych na pierwszym ekranie,
- Założenie konta osobistego przez klienta firmowego – możliwość zdalnego założenia konta osobistego przez przedsiębiorcę w systemie Moje ING,
- Szybki przelew przed logowaniem – możliwość realizacji szybkich przelewów własnych bez logowania w aplikacji mobilnej.

Przykłady pozostałych rozwiązań i produktów wdrożonych z metodologią Agile w pozostałych obszarach w I półroczu 2017 roku:

- Karta wielowalutowa – karta płatnicza wydana do rachunku złotówkowego podpięta pod różne konta walutowe (EUR, USD, GBP); środki są pobierane automatycznie z konta w walucie transakcji,
- e-Wniosek – proces wnioskowania o pożyczkę on-line dla nowych klientów,
- Wpłata BLIK we wpłatomacie – możliwość dokonywania wpłat we wpłatomatach ING za pomocą kodów BLIK.

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 2017 roku ING Bank Śląski S.A. konsekwentnie 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 (374 oddziałów, sieć pośredników, kanały zdalne: contact centre, bankowość elektroniczna i mobilna), wydajne i praktyczne procesy internetowe, wiedza o klientach przełożona na spersonalizowaną komunikację oraz dopasowaną ofertę, silna rozpoznawalność marki oraz uzyskujący dobre wyniki zespół pracowników.

Główne cele na 2017 rok to:

- Wzrost liczby klientów dla których jesteśmy bankiem pierwszego wyboru z równoczesnym zwiększeniem wskaźnika uproduktowania (x-buy) przy zachowaniu nowoczesnej relacji i zadowolenia klienta,
- Koncentracja na sprzedaży produktów priorytetowych ze szczególnym uwzględnieniem pożyczki gotówkowej i produktów inwestycyjnych,
- Zrównoważony wzrost zarówno po stronie depozytowej jak i kredytowej,
- Poprawa efektywności pracy poprzez realizację nowego sposobu organizacji pracy (Agile).

Wyżej wymienione działania będą wsparte dalszym rozwojem digitalizacji procesów sprzedażowych oraz konsekwentnym budowaniem marki ING. 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 oraz wzrost liczby klientów, dla których ING jest głównym bankiem. Zwiększenie wskaźnika x-buy (sprzedaż produktów ubezpieczeniowych oraz inwestycyjnych) będzie dodatkowo skutkowało 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

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 nowych relacji z klientami oraz sprzedaży produktów nawiązywana była za pośrednictwem kanałów zdalnych. W ramach tych działań trwają także prace mające na celu wdrożenie identyfikacji klientów z wykorzystaniem wideokonferencji.

Również w obszarze rozwiązań gotówkowych Bank będzie budował zdalne procesy obsługi oraz rozwijał urządzenia dedykowane w celu optymalizacji procesów gotówkowych po stronie Banku i naszych klientów.

Coraz ważniejszym kanałem kontaktu z klientami jest bankowość internetowa. Bank stworzył wszechstronną platformę transakcyjną i komunikacyjną, mającą umożliwić naszym klientom pełen dostęp do oferty transakcyjnej i produktowej banku. Nowa wersja platformy internetowej dla klientów korporacyjnych ING Business wykorzystuje najnowsze rozwiązania w zakresie użyteczności oraz dopasowana jest do zmieniających się potrzeb i zachowań użytkowników. Dostępna jest z różnych urządzeń, dzięki zastosowaniu technologii RWD.

Bank będzie też rozszerzać swoją ofertę w obszarze obsługi płatności. W 2017 roku zaoferowaliśmy klientom usługi akceptacji kart płatniczych (ang. acquiring). W ramach nowej usługi Bank udostępnia terminale płatnicze, umożliwiając akceptację płatności kartowych i mobilnych (BLIK, Visa, MasterCard) oraz – w przyszłości – 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.

W ramach działań dostosowania do wymagań PSD (ang. Payment Services Directive) Bank wprowadzi szereg udogodnień dla swoich klientów. Planujemy również rozwój płatności natychmiastowych w EUR aby dać szybkie i bezpieczne rozliczenia naszym klientom.

W zakresie finansowania, Bank planuje dalszą 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.

Bank będzie kontynuować prace mające na celu usprawnianie i automatyzację w obszarze produktów poprzez wprowadzanie elektronicznych rozwiązań, dzięki wykorzystaniu szans, jakie niesie cyfryzacja poszczególnych obszarów e-państwa. Oznacza to że w obszarze współpracy z instytucjami zewnętrznymi w najbliższym czasie będziemy kontynuować:

- Oferowanie programów gwarancyjnych BGK, które cieszą się dużym zainteresowaniem klientów. Jednocześnie będziemy uczestniczyć w wypracowaniu z ZBP i BGK założeń tych programów na lata przyszłe. Naszym celem jest taka współpraca z BGK, która umożliwi obniżenie pracochłonności i zwiększenie sprzedaży tych programów w oparciu o innowacyjne i elektroniczne rozwiązania.
- Realizację zadań polegających na udostępnianiu w systemach bankowych funkcjonalności pobierania danych ze źródeł zewnętrznych, które przyczynią się do skracania i zwiększania bezpieczeństwa procesów kredytowych.

Pokazane wyniki uzyskane w bankowości korporacyjnej, odnoszące się do kredytów unijnych są ściśle skorelowane z realizacją programów operacyjnych. Finansowanie kredytami wynika z potrzeb

beneficjentów na finansowanie wkładu własnego bądź prefinansowania części pomostowej kredytów. Zgodnie z zamierzeniami instytucji wdrażających programy unijne w 2017 roku powinien nastąpić wzrost wykorzystania środków unijnych. Będzie się to wiązać z większym zapotrzebowaniem na finansowanie kredytowe. Tendencja ta powinna się utrzymywać do końca Perspektywy Finansowej 2014-2020. Można jednocześnie oczekiwać, że wraz z rozwojem zapotrzebowania na instrumenty kredytowe następować będzie automatyzacja procesów pozyskania kredytów. Ujednolicenie wymagań stawianych w finansowaniu umożliwił będzie standaryzację produktów i znaczny postęp w zdalnej obsłudze programów wspieranych z środków unijnych. Oczekiwanie to jest zbieżne z procesami w zakresie automatyzacji oferty kredytowej Banku.

Opisane powyżej plany Bank będzie kontynuować odpowiednio do postępów elektronizacji poszczególnych obszarów e-państwa i instytucji wdrażających wyżej wymienione programy.

Obok tradycyjnej oferty bankowej duży nacisk kładziemy na rozwój usług wspierających firmy w codziennej działalności. Platforma zakupowa ALEO, ING Księgowość, finansowanie dostawców to przykłady rozwiązań udostępnionych przez nas klientom w ostatnim czasie.

Aby sprostać wyzwaniom coraz szybciej zmieniającego się otoczenia biznesowego i rosnącym oczekiwaniom klientów powołaliśmy Innovation Lab – jednostkę, której zadaniem jest monitorowanie rynku, kreowanie innowacyjnych rozwiązań oraz bieżąca współpraca z firmami z branży fintech.

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 31 grudnia 2016 roku posiadał 75% udziału w kapitale zakładowym ING Banku Śląskiego S.A. oraz 75% udziału w ogólnej liczbie głosów na Walnym Zgromadzeniu - niezmiennie od marca 2005 roku. Reszta akcji Banku (25,0%) znajduje się w wolnym obrocie (free float). Posiadają je inwestorzy instytucjonalni, w szczególności polskie fundusze emerytalne, oraz krajowe i zagraniczne fundusze inwestycyjne, a także inwestorzy indywidualni. Największym z nich na koniec I półrocza 2017 roku był Aviva Otwarty Fundusz Emerytalny Aviva BZ WBK, który zgodnie z Informacją półroczną o strukturze aktywów Aviva Otwartego Funduszu Emerytalnego Aviva BZ WBK na dzień 30 czerwca 2017 roku posiadał 6,77% udział w kapitale zakładowym i ogólnej liczbie głosów na WZ. Na dzień sprawozdania Bank nie posiada informacji aby inny akcjonariusz przekroczył próg 5% udziale w kapitale spółki.

W ciągu I półrocza 2017 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 2017 roku			31 grudnia 2016 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 ¹⁶	8 811 020	6,77%	Aviva Otwarty Fundusz Emerytalny Aviva BZ WBK ¹⁷	10 796 936	8,30%
Pozostali	23 713 980	18,23%	Pozostali	21 728 064	16,70%
Razem	130 100 000	100,00%	Razem	130 100 000	100,00%

ING Bank N.V. należy do Grupy ING – grupy instytucji finansowych o zasięgu globalnym, oferującej usługi bankowości detalicznej i korporacyjnej ponad 35 milionom klientów. Podmioty Grupy ING zatrudniają ponad 52 tysiące pracowników prowadząc działalność w ponad 40 krajach w Europie, Ameryce Północnej i Południowej, na Bliskim Wschodzie oraz w Azji i Australii. Grupa ING prowadzi swoje operacje w czterech obszarach: Liderów Rynkowych (Market Leaders), w skład których wchodzi operacje w Holandii, Belgii i Luksemburgu; Kraje Pretendenci (Challengers), w skład których wchodzi operacje w Niemczech, Austrii, Hiszpanii, Włoszech, Francji, Australii oraz Czechach; Rynki Wzrostu (Growth Markets), w skład których wchodzi operacje w Polsce, Rumunii, Turcji oraz w Azji; oraz globalną sieć bankowości korporacyjnej dla klientów strategicznych (Wholesale Banking).

Podmiotem dominującym w Grupie ING jest holenderska instytucja finansowa ING Groep N.V. powstała w 1991 roku w wyniku fuzji holenderskiej spółki ubezpieczeniowej Nationale-Nederlanden oraz holenderskiego banku NMB Postbank Groep. Przez kolejne lata Grupa ING rozwijała się w oparciu zarówno o rozwój organiczny jak i fuzję i przejęcia. W wyniku kryzysu finansowego, w latach 2008 oraz 2009 Grupa otrzymała wsparcie rządowe (spłacone później w latach 2009-2014) pod warunkiem przeprowadzenia restrukturyzacji. Restrukturyzacja zakładała m.in. rozdział działalności bankowej oraz ubezpieczeniowo-inwestycyjnej, która powinna zostać sprzedana. Restrukturyzacja Grupy ING została sfinalizowana w kwietniu 2016 roku.

ING Groep N.V. jest spółką publiczną notowaną na giełdzie w Amsterdamie, Brukseli oraz w Nowym

¹⁶ Na podstawie Informacji o półrocznej strukturze aktywów Aviva Otwartego Funduszu Emerytalnego Aviva BZ WBK na dzień 30 czerwca 2017 roku.

¹⁷ Na podstawie Informacji rocznej o strukturze aktywów Aviva Otwartego Funduszu Emerytalnego Aviva BZ WBK na dzień 30 grudnia 2016 roku.

Jorku. ING Groep N.V ma rozproszony akcjonariat. Na koniec czerwca 2017 roku tylko dwóch akcjonariuszu posiadało udział w kapitale spółki powyżej 3%. Byli to BlackRock Inc. (5,07%) oraz Artisan Investments GP LLC (3,01%).

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

Na podstawie uchwały nr 27 Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia ING Banku Śląskiego S.A. z dnia 21 kwietnia 2017 roku została dokonana zmiana Statutu Banku przyznająca Zarządowi upoważnienie do podwyższenia kapitału zakładowego o kwotę nie wyższą niż 26 mln zł (czyli emisji maksymalnie 26 mln akcji) w terminie do 21 kwietnia 2020 roku (kapitał docelowy) oraz do wyłączenia prawa poboru przy emisji akcji w ramach kapitału docelowego. Zmiana Statutu została wpisana do rejestru KRS w dniu 22 maja 2017 roku. Decyzje Zarządu w sprawie ustalenia ceny emisyjnej akcji i wyłączenia prawa poboru wymagają zgody Rady Nadzorczej.

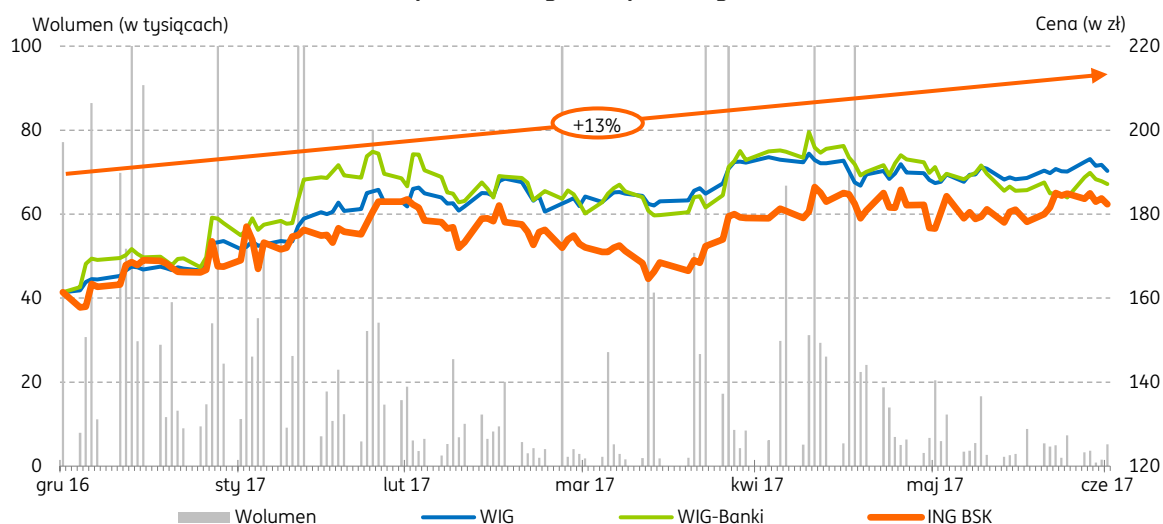
Na dzień publikacji raportu, ING Bank Śląski S.A. nie posiadał informacji na temat umów, w wyniku których mogły w przyszłości nastąpić zmiany w proporcjach akcji posiadanych przez dotychczasowych akcjonariuszy.

2. Cena akcji ING Banku Śląskiego S.A.

W I półroczu 2017 roku kurs akcji ING Banku Śląskiego S.A. w momencie zamknięcia sesji na GPW wahał się w przedziale od 157,80 zł (zanotowany dnia 2 stycznia) do 186,45 zł (na sesji w dniu 10 maja). W dniu 30 czerwca 2017 roku cena akcji ING Banku Śląskiego S.A. była o 13,0% wyższa niż w ostatnim dniu notowań 2016 roku (dla porównania indeks WIG-Banki wzrósł w tym czasie o 15,9%).

Na koniec czerwca 2017 roku wartość rynkowa Banku ukształtowała się na poziomie 23,7 mld zł, podczas gdy jego wartość księgową wynosiła 11,2 mld zł (implikuje to wskaźnik C/WK na poziomie 2,1).

Notowania cen akcji ING Banku Śląskiego S.A. w I półroczu 2017 roku na tle wybranych indeksów GPW doprowadzonych do porównywalności



3. Ratingi

Fitch Ratings Ltd.

Agencja Fitch Ratings Ltd. (Fitch) nadaje ING Bankowi Śląskiemu S.A. rating pełny na podstawie umowy pomiędzy Bankiem i Agencją. W komunikacie z dnia 20 kwietnia 2016 roku Agencja Fitch 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. W dniu 9 listopada 2016 roku Agencja Fitch podtrzymała ratingi dla Banku.

Agencja Fitch podkreśliła, że utrzymane ratingi odzwierciedlają solidną sytuację finansową i silną pozycję kapitałową banku, wysoką jakość aktywów oraz stabilne źródło finansowania banku oparte na depozytach klientów.

W dniu 21 marca 2017 roku Agencja Fitch nadała Bankowi ratingi na skali krajowej. Długoterminowy rating na skali krajowej został określony na poziomie AAA (pol) z perspektywą stabilną, a krótkoterminowy rating na skali krajowej na poziomie F1+ (Pol).

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

Fitch Ratings Ltd.	
Rating podmiotu (<i>Long-term IDR</i>)	A
Perspektywa utrzymania oceny	Stabilna
Rating krótkoterminowy (<i>Short-term IDR</i>)	F1
Viability rating	bbb+
Ocena wsparcia	1
Rating długoterminowy na skali krajowej	AAA (pol)
Perspektywa utrzymania wyżej wymienionej oceny	Stabilna
Rating krótkoterminowy na skali krajowej	F1+ (pol)

Moody's Investors Service Ltd.

Agencja Moody's Investors Service Ltd. (Moody's) nadaje ING Bankowi Śląskiemu S.A. rating na podstawie ogólnodostępnych, publicznych informacji. W dniu 14 lipca 2017 roku Moody's w ramach co półrocznego przeglądu podtrzymała ratingi dla ING Banku Śląskiego S.A. Moody's w swoim komunikacie podkreśliła, że rating banku odzwierciedla dobre wyniki finansowe, w tym lepszą niż średnia w sektorze jakość aktywów oraz samofinansujący profil działalności.

Ostatnia zmiana ratingu miała miejsce 21 maja 2015 roku, kiedy długoterminowy rating depozytów (LT rating) został podwyższony z Baa1 do A3, a perspektywa ratingu została zmieniona z Pod obserwacją z możliwością podwyższenia na Stabilna.

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. Bank przykładą 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 (e-mail: investor@ingbank.pl, tel.: +48 (22) 820 44 16).

W I półroczu 2017 roku przedstawiciele Zarządu oraz Biura Relacji Inwestorskich odbyli 50 indywidualnych i grupowych spotkań z inwestorami, uczestniczyli także w kluczowych konferencjach inwestorskich.

Regułą jest też, że raz na kwartał w dniu publikacji sprawozdania kwartalnego organizowane są otwarte spotkania dla inwestorów i analityków. Każdorazowo w takiej konferencji uczestniczy około 30 przedstawicieli domów maklerskich oraz inwestorów.

Bank przykłada dużą wagę do jakości komunikacji z interesariuszami za pośrednictwem strony internetowej: www.ingbank.pl/relacje-inwestorskie. Znajdują się tam aktualne informacje, dotyczące m.in. notowań akcji ING BSK na GPW, akcjonariatu spółki, Walnych Zgromadzeń, historii wypłaty dywidendy czy ratingów. Na stronie internetowej publikowane są również raporty bieżące, okresowe i roczne, prezentacje wynikowe, arkusze .xls z kluczowymi informacjami finansowymi i biznesowymi oraz relacje video z ckwartalnych spotkań poświęconych wynikom Banku. 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 I półroczu 2017 roku, analitycy reprezentujący 13 instytucji finansowych publikowali raporty i rekomendacje dla akcji Banku.

Na stronie internetowej w oddzielnej zakładce Analitycy znajdującej się pod adresem: <http://www.ingbank.pl/relacje-inwestorskie/analitycy> Bank na bieżąco aktualizuje zestawienie rekomendacji wydanych przez analityków wraz ze średnią ceną docelową oraz konsensu rynkowego opartego na średniej oczekiwaniach. Struktura rekomendacji dla akcji ING Banku Śląskiego na dzień 30 czerwca 2017 roku przedstawia się następująco:

Rekomendacja	Kupuj / Akumuluj	Trzymaj / Neutralnie	Redukuj / Sprzedaj
Liczba rekomendacji	4	4	5

5. Polityka dywidendowa i wypłata dywidendy

Polityka dywidendowa

W dniu 15 września 2016 roku Rada Nadzorcza zatwierdziła zaproponowaną przez Zarząd Banku Politykę dywidendową ING Banku Śląskiego S.A. W dniu 3 marca 2017 roku Rada Nadzorcza zatwierdziła aktualizację Polityki dywidendowej.

Polityka dywidendowa Banku zakłada:

- stabilne realizowanie wypłat dywidend w długiej perspektywie z zachowaniem zasady ostrożnego zarządzania oraz wszelkich wymogów regulacyjnych, do których zachowania Bank jest zobowiązany,
- możliwość realizowania wypłat dywidendy z nadwyżki kapitału powyżej minimalnych współczynników adekwatności kapitałowej oraz powyżej określonego przez Komisję Nadzoru Finansowego („KNF”) dla celów wypłaty dywidendy przez Bank minimalnego poziomu współczynnika kapitału Tier 1 na poziomie 13,75%.

Ustalając proponowaną kwotę wypłaty dywidendy, Zarząd Banku w szczególności będzie brał pod uwagę:

- aktualną sytuację ekonomiczno-finansową Banku i Grupy Kapitałowej Banku, w tym ograniczenia w sytuacji generowania strat finansowych lub niskiej rentowności (niski zwrot z aktywów / kapitału),
- założenia strategii zarządzania Banku oraz Grupy Kapitałowej Banku, w tym strategii

zarządzania ryzykiem,

- stanowisko KNF w sprawie polityki dywidendowej banków,
- ograniczenia wynikające z art. 56 ustawy z dnia 5 sierpnia 2015 roku o nadzorze makroostrożnościowym nad systemem finansowym i zarządzaniu kryzysowym w systemie finansowym.

Podział zysku za 2016 rok

Zgodnie z decyzją Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia z dnia 21 kwietnia 2017 roku Bank nie wypłacił dywidendy za 2016 rok. Zysk netto w wysokości 1 208,7 mln zł został przeznaczony na kapitał rezerwowy (1 153,7 mln zł) i fundusz ryzyka ogólnego (55,0 mln zł).

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

Rada Nadzorcza

W dniu 15 marca 2017 roku Pan Roland Boekhout, Wiceprzewodniczący Rady, złożył rezygnację z funkcji Członka Rady Nadzorczej. Powodem złożenia rezygnacji był zamiar objęcia innego stanowiska w Grupie ING.

Walne Zgromadzenie w dniu 21 kwietnia 2017 roku powołało w skład Rady Nadzorczej Pana Normana Tambacha. Ponadto podczas posiedzenia w dniu 21 kwietnia 2017 roku Rada Nadzorcza wybrała Panią Małgorzatę Kołakowską na Wiceprzewodniczącą Rady.

Na dzień 30 czerwca 2017 roku Rada Nadzorcza ING Banku Śląskiego S.A. działała w następującym składzie:

- p. Antoni Reczek Przewodniczący, Członek Niezależny,
- p. Małgorzata Kołakowska Wiceprzewodnicząca,
- p. Aleksander Galos Sekretarz, Członek Niezależny,
- p. Ad Kas Członek,
- p. Aleksander Kutela Członek, Członek Niezależny,
- p. Christopher Steane Członek,
- p. Norman Tambach Członek.

Zarząd Banku

W dniu 21 kwietnia 2017 roku Pan Mirosław Boda złożył rezygnację z funkcji Wiceprezesa Zarządu Banku, z dniem 31 maja 2017 roku.

W związku z rezygnacją Pana Mirosława Boda, Rada Nadzorcza w dniu 21 kwietnia 2017 roku powołała Panią Bożenę Graczyk na stanowisko Wiceprezesa Zarządu Banku, z dniem 1 czerwca 2017 roku..

W wyniku powyższych zmian skład Zarządu Banku oraz podział odpowiedzialności Członków Zarządu na 30 czerwca 2017 roku przedstawiał się następująco:

Zakres odpowiedzialności członków Zarządu Banku (stan na 30 czerwca 2017 roku)

• p. Brunon Bartkiewicz	Prezes Zarządu Banku , któremu podlega część jednostek bezpośrednio nadzorowanych przez Zarząd Banku (takich jak: Biuro Zarządu Banku, Biuro Prasowe, Biuro Analiz Makroekonomicznych, Departament Audytu Wewnętrznego, Departament Prawny, Departament Compliance, jednostki HR)
• p. Michał Bolesławski	Wiceprezes Zarządu Banku nadzorujący Pion Klientów Korporacyjnych
• p. Joanna Erdman	Wiceprezes Zarządu Banku , której podlega Pion Klientów Strategicznych oraz Pion Rynków Finansowych
• p. Marcin Giżycki	Wiceprezes Zarządu Banku nadzorujący Pion Klientów Detalicznych
• p. Bożena Graczyk	Wiceprezes Zarządu Banku nadzorująca Pion Finansów oraz Departament Skarbu
• p. Justyna Kesler	Wiceprezes Zarządu Banku , której podlega: Pion Operacji, Pion Usług i Pion IT, Departament Bezpieczeństwa IT, Departament Transformacji i Zarządzania Zmianą, Departament ING Hub Services, Centrum Monitoringu i Kontroli Procesów, Centrum Zarządzania Danymi oraz stanowisko Pełnomocnika Zarządu ds. Systemu Zarządzania Środowiskowego

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

Świadczenia należne członkom Zarządu ING Banku Śląskiego S.A. za I półrocze 2017 roku (w mln zł)

Okres	Wynagrodzenia	Inne korzyści*	Razem
I półrocze 2017 roku	4,8	2,5	7,3
I półrocze 2016 roku	4,4	1,2	5,6

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

Świadczenia za rok 2017 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 2017, którego wypłata będzie miała miejsce w latach 2018-2025. W związku z tym została utworzona rezerwa na wypłatę bonusu za rok 2017 dla członków Zarządu, która wynosiła 3,1 mln zł na dzień 30 czerwca 2017 roku. Ostateczną decyzję odnośnie wysokości tego bonusu podejmie Rada Nadzorcza Banku.

Świadczenia wypłacone członkom Zarządu ING Banku Śląskiego S.A. w I półroczu 2017 roku (w mln zł)

Okres	Wynagrodzenia	Nagrody*	Inne korzyści**	Razem
I półrocze 2017 roku	4,8	6,3	2,6	13,6
I półrocze 2016 roku	4,4	6,2	1,2	11,8

*Nagrody za I półrocze 2017 roku obejmują takie składniki jak:

- Premia wynikająca z Programu Zmiennych Składników Wynagrodzeń: za 2016 rok gotówka nieodroczone, za 2015 rok I transza gotówka odroczone, za 2014 rok II transza gotówka odroczone oraz za 2013 rok III transza gotówka odroczone,
- Akcje Fantomowe wynikające z Programu Zmiennych Składników Wynagrodzeń: za 2015 rok przetrzymane, za 2014 rok I transza odroczone, za 2013 rok II transza odroczone oraz za 2012 rok III transza odroczone,

Nagrody za I półrocze 2016 roku obejmują takie składniki jak:

- Premia wynikająca z Programu Zmiennych Składników Wynagrodzeń: za 2015 rok gotówka nieodroczone, za 2014 rok I transza gotówka odroczone, za 2013 rok II transza gotówka odroczone oraz za 2012 rok III transza gotówka odroczone,
- Akcje Fantomowe wynikające z Programu Zmiennych Składników Wynagrodzeń: za 2014 rok przetrzymane, za 2013 rok I transza odroczone oraz za 2012 rok II transza odroczone.

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

W I półroczu 2017 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 2017 roku (w mln zł)

Okres	Wynagrodzenia i nagrody	Inne korzyści	Razem
I półrocze 2017 roku	0,3	0,0	0,3
I półrocze 2016 roku	0,3	0,0	0,3

Na dzień 30 czerwca 2017 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 2017 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 2017 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 2016 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 2017 roku ING Bank Śląski S.A. nie posiadał:

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

Na dzień 30 czerwca 2017 roku Bank posiadał zobowiązania umowne wynikające z wyemitowanych obligacji własnych w wysokości 866,3 mln zł oraz wyemitowanych obligacji podporządkowanych w wysokości 635,3 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 zobowiązań lub wierzytelności w postępowaniach toczących się wg stanu na koniec I półrocza 2017 roku przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej 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 te postępowania łącznie nie stwarzają zagrożenia dla płynności finansowej Banku.

Niniejsze Sprawozdanie Zarządu z działalności Grupy Kapitałowej ING Banku Śląskiego S.A. w I półroczu 2017 roku liczy 79 kolejno ponumerowane strony.

Podpisy członków Zarządu ING Banku Śląskiego S.A.:

Brunon Bartkiewicz
Prezes Zarządu Banku

Michał Bolesławski
Wiceprezes Zarządu Banku

Joanna Erdman
Wiceprezes Zarządu Banku

Marcin Giżycki
Wiceprezes Zarządu Banku

Bożena Graczyk
Wiceprezes Zarządu Banku

Justyna Kesler
Wiceprezes Zarządu Banku

Patrick Roesink
Wiceprezes Zarządu Banku

1 sierpnia 2017 roku