

Alior Bank SA

Prezentacja wyników za 2019 rok

- 1 Kluczowe kwestie
- 2 Działalność operacyjna
- 3 Wyniki finansowe
- 4 Ryzyko kredytowe
- 5 Perspektywy 2020
- 6 Załączniki



Kluczowe kwestie



Zysk netto w 2019 wyniósł 253 mPLN (vs. 713 mPLN w 2018). Wynik pod silną presją wynikającą z dostosowania się przez Bank do **wyroku TSUE** w kwestii zwrotu kosztów w przypadku przedterminowej spłaty kredytów konsumpcyjnych (-306 mPLN wpływu na wynik netto) oraz **kosztów ryzyka kredytowego w segmencie AGRO** (-345 mPLN wpływu na wynik netto). Wskaźnik ROE w 2019 r. wyniósł 3,8% (vs. 11,7% w 2018). Po wyłączeniu efektu związanego z wyrokiem TSUE, wskaźnik ROE na poziomie 8,4%.



Najwyższy w historii banku współczynnik TIER1 (13,48%) oraz wysoki poziom TCR (16,20%); Nadwyżka ponad minima regulacyjne TIER1 wynosi 198 p.b. (980 mPLN), a TCR 270 p.b.



Wzrost wyniku odsetkowego w ujęciu narastającym r/r o 3,1% (o 7,5% bez wpływu wyroku TSUE). Wzrost z 3 085 mPLN w 2018 r. do 3 181 mPLN w 2019 r. Konsekwentnie poprawiamy marże na strategicznych produktach.



Koszty działania pod kontrolą – spadek kosztów działania r/r o 4,4% do poziomu 1 630 mPLN w 2019 r. (z 1 705 mPLN w 2018 r.). Wskaźnik C/I w 2019 r. na poziomie **43%** (spadek -0,1 p.p. w porównaniu z 2018 r.).



Istotny wzrost kosztów ryzyka do poziomu 1 437 mPLN w 2019 r. (vs. 1 048 mPLN w 2018 r.) spowodowany kompleksowym przeglądem ekspozycji klientów biznesowych w segmencie AGRO (+389 mPLN kosztów ryzyka).



Dalsza konsekwentna poprawa kosztu finansowania. W 4kw.'19 COF na poziomie 1,12% (vs. 1,20% w 4kw.'18). Miesięczny COF w grudniu 2019 r. wyniósł 1,08%.



Wzrost liczby klientów indywidualnych w ujęciu r./r. o 117 tys. do poziomu 4,15 mln przy dynamicznie rosnącej liczbie zakładanych nowych rachunków ROR z systematycznym wpływem środków (wzrost r/r o 65%).



Dynamiczny wzrost liczby klientów w segmencie Mikro do ponad 192 tys. (vs. 159 tys. na koniec 2018 r.). Udział nowych rachunków firmowych otwartych w kanałach zdalnych przekroczył 40% w 4 kw.'19.



Sprzedaż strategicznych produktów utrzymana na wysokim poziomie.

Sprzedaż pożyczki gotówkowej pomimo znacznych zmian produktowych (związanych z wyrokiem TSUE) w 4 kw.'19 na poziomie 1,7 mld PLN.



Wzrost nowej sprzedaży kredytów dla klientów korporacyjnych do ponad 1 mld PLN w 4 kw.'19 przy konsekwentnym stosowaniu nowego podejścia do oceny ryzyka.



Wzrost w 4 kw.'19 w ujęciu r/r sprzedaży w kanałach zdalnych ROR/KO (o 56%) oraz pożyczki gotówkowej (o 5%). **Dynamiczny wzrost liczby użytkowników aplikacji mobilnej - wzrost r/r o 64%.**



Postępująca **robotyzacja** (już 100 zrobotyzowanych procesów) oraz własny **program akcelacyjny** wspierają rozwój banku.

Wpływ wyroku TSUE na wyniki banku

Zarząd Banku podjął decyzję o dostosowaniu się w całości do wyroku TSUE w sprawie dotyczącej prawa konsumenta do obniżki całkowitego kosztu kredytu w przypadku wcześniejszej jego spłaty i stosowaniu (począwszy od 11.09.2019 r.) zasad wynikających z powyższego orzeczenia.

Wpływ zawiązanych rezerw na wynik banku

mPLN	III kw.'19	IV kw.'19	2019 YTD	
Wpływ na wynik odsetkowy, w tym:	-45	-90	-135	
<i>Pomniejszenie bieżących przychodów odsetkowych</i>	-17	-69	-85	
<i>Korekta wynikająca z różnicy między rozliczeniem ESP w księgach banku, a metodą liniową szacowania zwracanej kwoty</i>	-28	-21	-50	
Wpływ na pozostałe koszty operacyjne	-57	-186	-243	
Wpływ na wynik brutto w 2019 r.	-102	-276	-378	Wpływ jednorazowy
				-293 mln PLN brutto
Wpływ na zysk netto w 2019 r.	-83	-223	-306	- 237 mln PLN netto

Sposób szacowania rezerwy na historyczne spłaty uwzględnia:

- dotychczasową liczbę reklamacji zaobserwowanych w ostatnim czasie w banku,
- charakterystykę portfela kredytowego w banku,
- prawdopodobieństwo złożenia reklamacji ze strony klienta uwzględniające skłonność każdego klienta do takiego działania (wysokość potencjalnego zwrotu).

Wpływ na wynik odsetkowy (pomniejszenie bieżących przychodów odsetkowych) w 4 kw.'19 wyniósł 69 mPLN vs. wcześniej szacowane 79 mPLN

Podjęte działania w celu poprawy rentowności portfela pożyczki gotówkowej przynoszą efekty

Zmiany w kształcie produktu

- Zamiana prowizji na oprocentowanie
- Brak preferencji cenowych dla ofert na konsolidację wewnętrzną
- Zwiększenie konkurencyjności oferty karty kredytowej

+ 3 p.p.

Zwiększenie udziału odsetek w przychodach kontraktowych z nowej sprzedaży

Nowa strategia CRM

- Wdrożenie nowych modeli podnoszących sprzedaż w uproszczonym procesie kredytowym
- Całkowita przebudowa procesu retencji w celu utrzymania kredytów podlegających konsolidacji zewnętrznej

o 30% r/r

Ograniczenie w 4 kw.'19 liczby wcześniejszych całkowitych spłat pożyczek

Przebudowa modelu dystrybucji

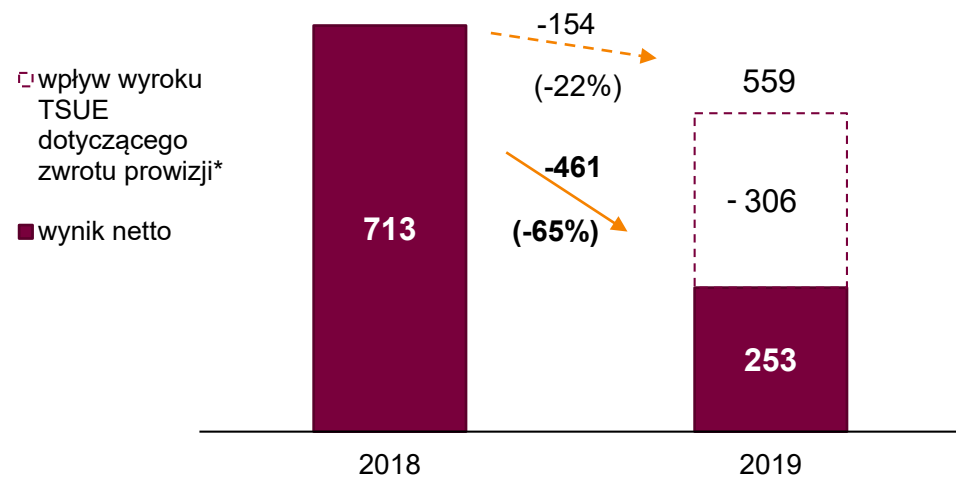
- Wyłączenie wynagrodzenia za konsolidację wewnętrzną we wszystkich kanałach dystrybucji
- Wykorzystanie możliwości związanych z dyrektywą PSD2

o 17 p.p. kw/kw

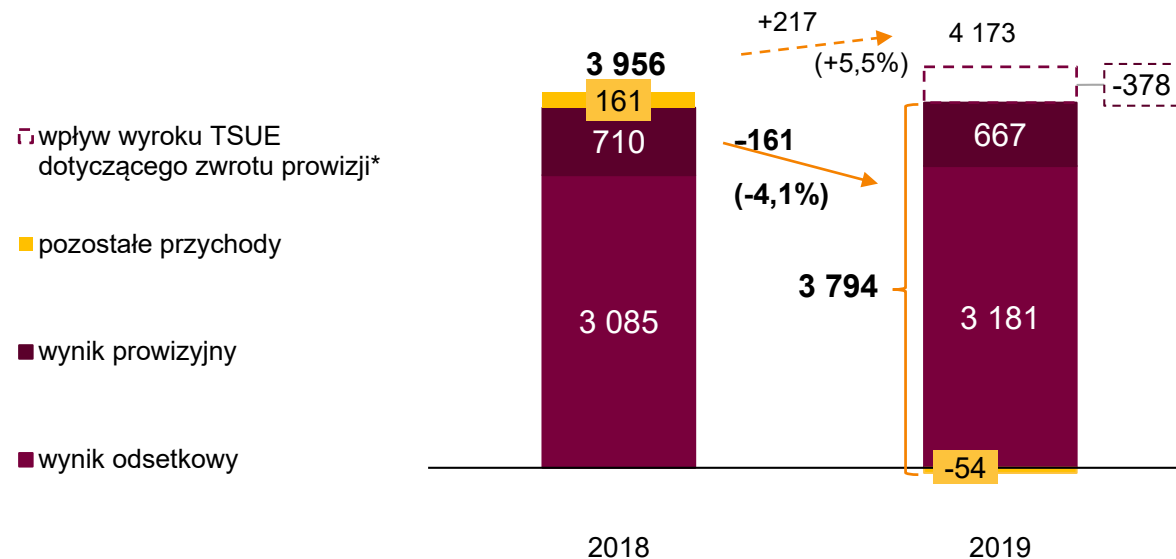
Zmniejszenie udziału sprzedaży pożyczek z konsolidacją własną w 4 kw.'19

Wyniki finansowe 2019 r. (mln PLN)

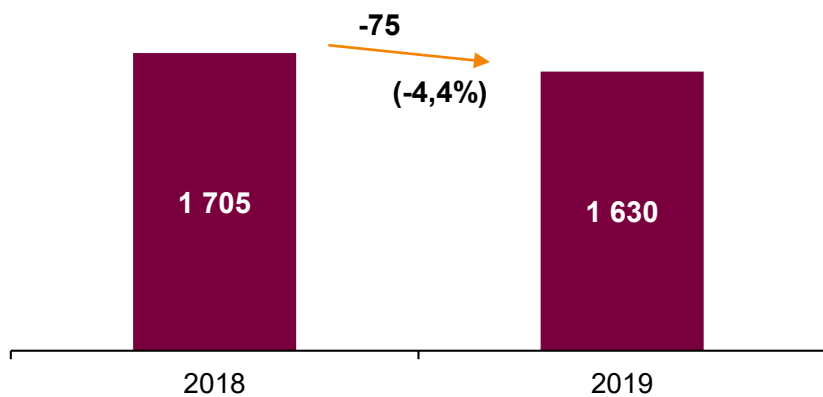
Wynik netto



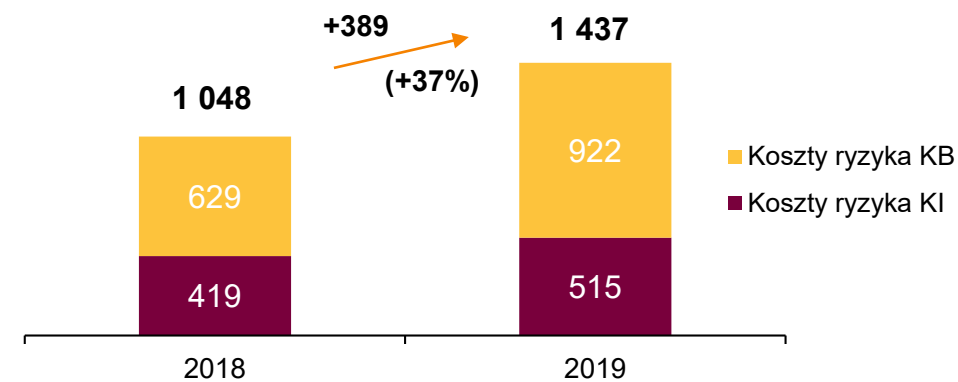
Przychody



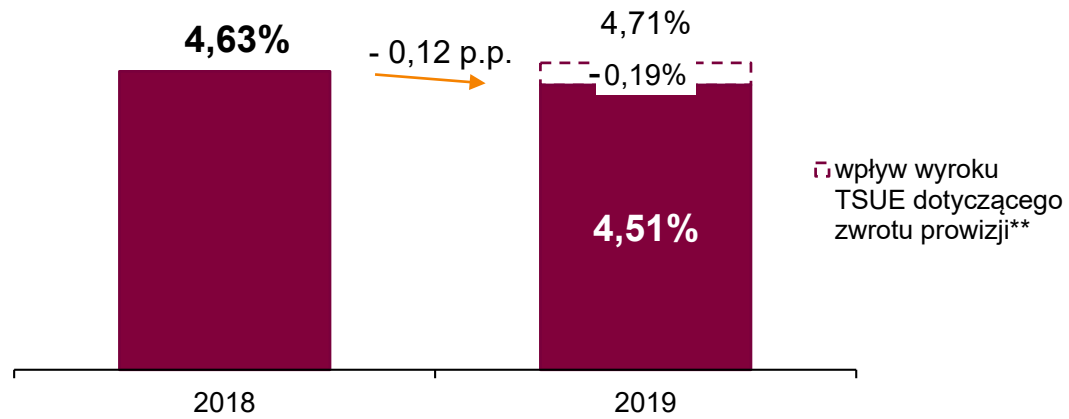
Koszty działania



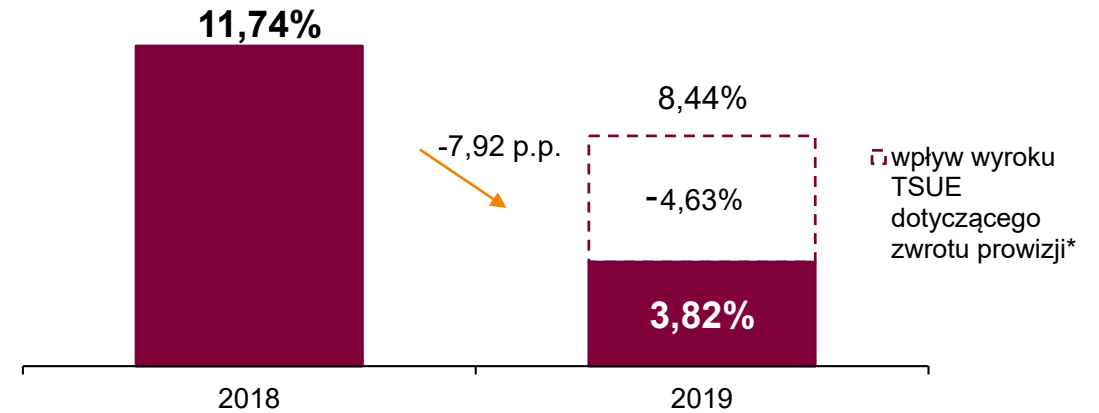
Koszty ryzyka



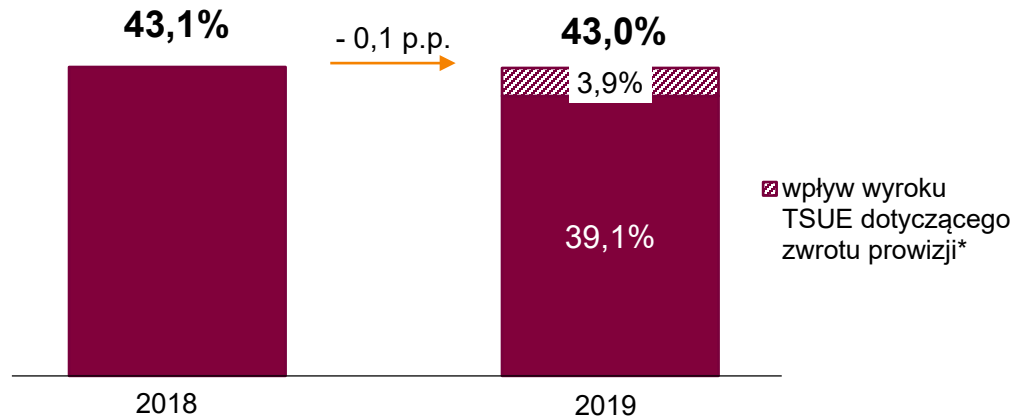
Wskaźnik NIM



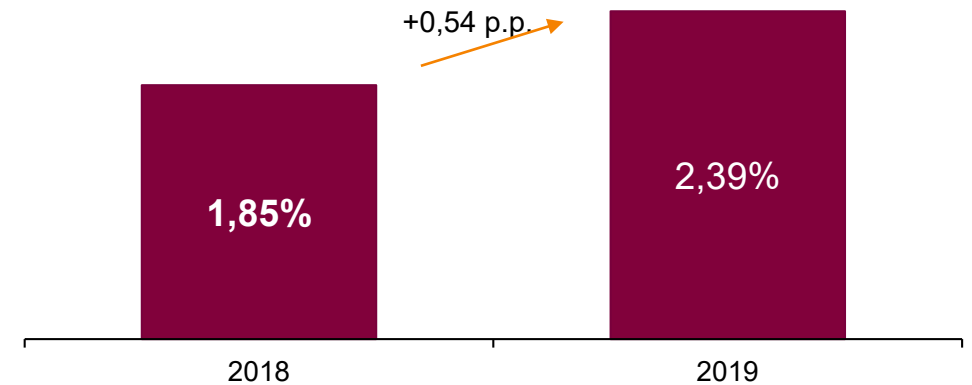
Wskaźnik ROE



Wskaźnik C/I



Wskaźnik COR



Wzrost wolumenów kredytowych w strategicznych segmentach (mld PLN)

(dane w ujęciu zarządczym)

Nowa sprzedaż mikro

Nowa sprzedaż kredytów hipotecznych

Nowa sprzedaż pożyczki

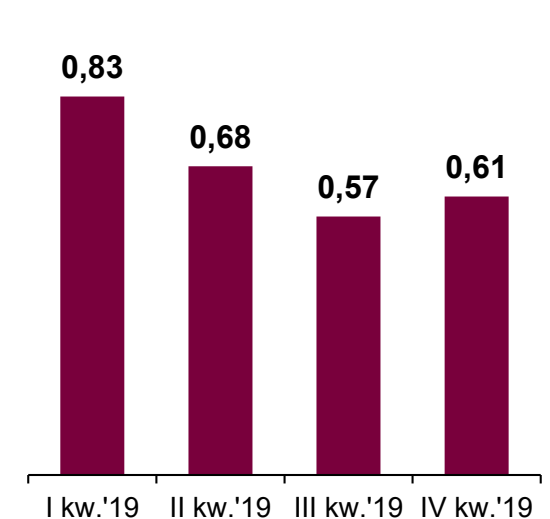
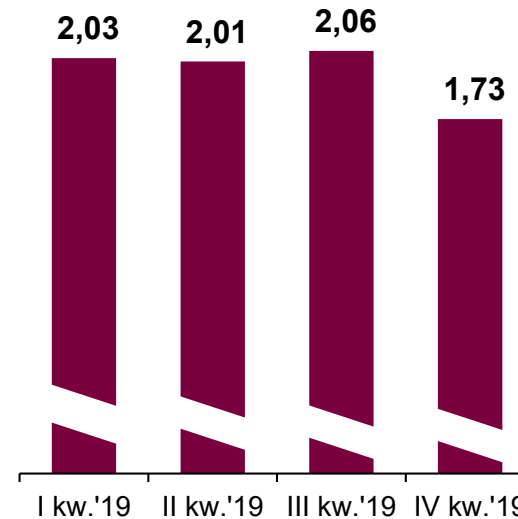
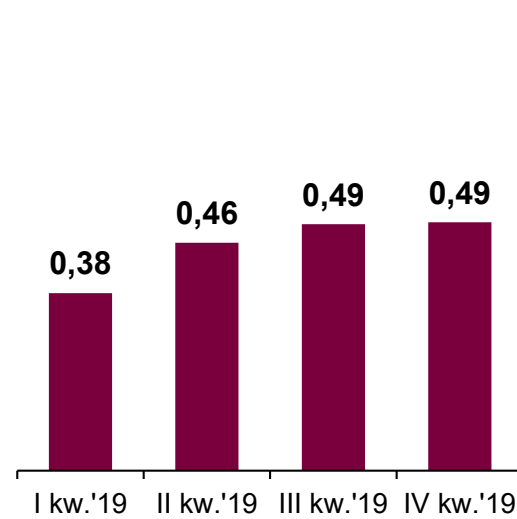
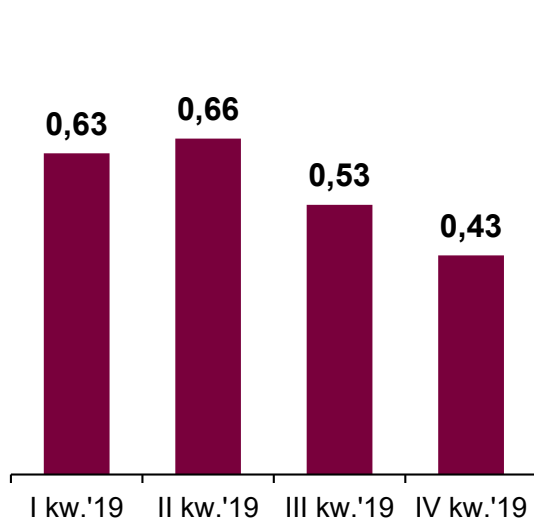
Nowa sprzedaż leasingu

Spadek nowej sprzedaży w segmencie mikro w związku z zaostrzeniem polityki kredytowej...

...przy rosnącej sprzedaży kredytów hipotecznych...

...oraz wysokim poziomie sprzedaży zarówno pożyczki gotówkowej...

...jak i leasingu



Otworzyliśmy pierwszy oddział w nowoczesnym formacie

Nowy Oddział

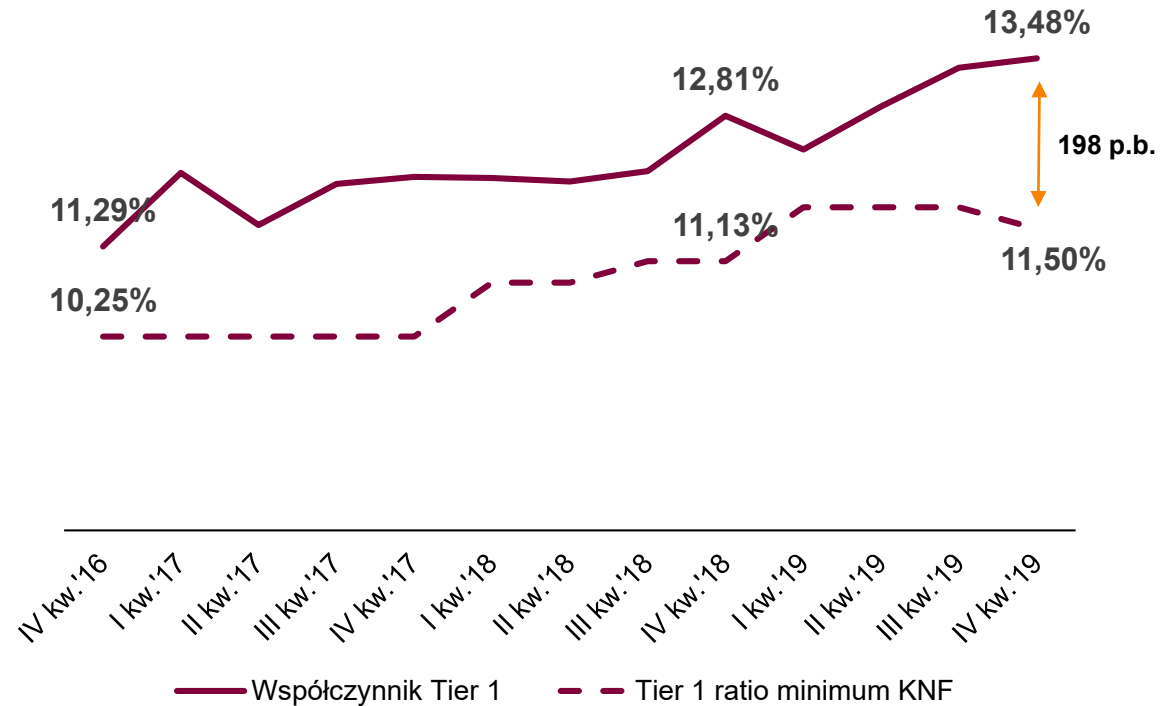
- Koncepcja oddziału powstała w odpowiedzi na zmieniające się potrzeby klientów jako miejsce profesjonalnego doradztwa finansowego.
- Komfortowe, wyciszone akustycznie pomieszczenia zapewniają większą dyskrecję rozmów o finansach.
- Przestrzeń nowych doświadczeń i edukacji, w której klient może zapoznać się z możliwościami bankowości internetowej i mobilnej.
- Wygodne miejsce pracy bankierów – w każdym pomieszczeniu znajdują się wszystkie urządzenia niezbędne do wykonywania codziennych obowiązków.
- Nowy wymiar ekologii – oświetlenie dopasowujące się do pory dnia, materiały z recyklingu, produkty od lokalnych dostawców, filtrowana woda, biodegradowalne kubki do kawy.



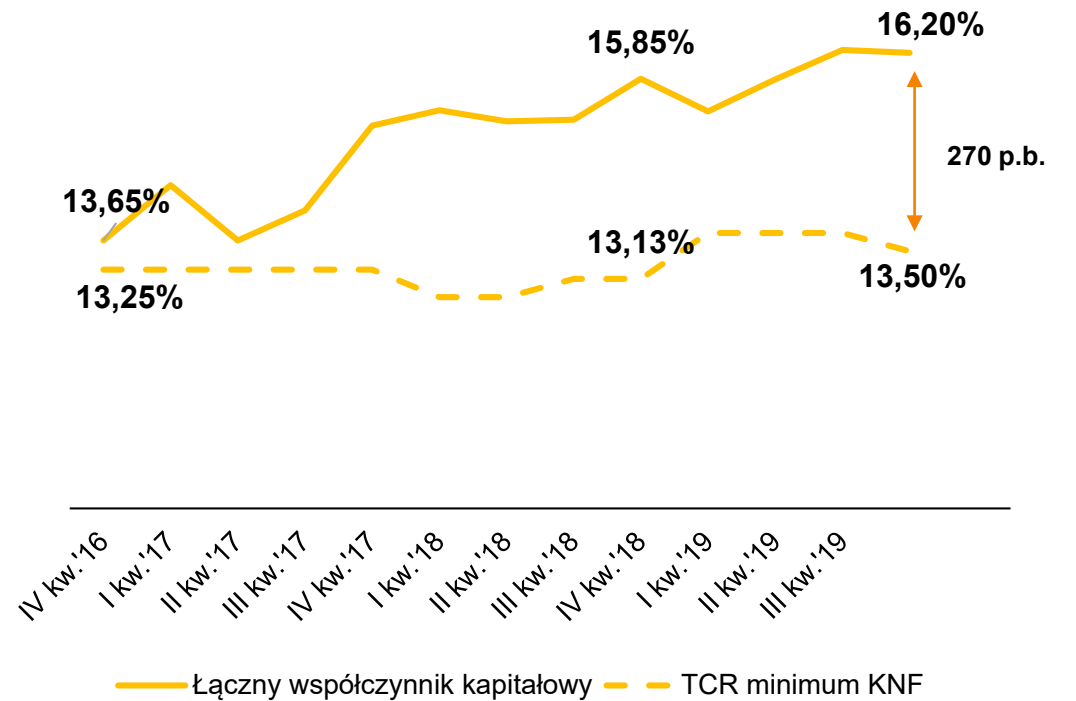
W 2020 roku planujemy otworzyć łącznie 30 tak nowoczesnych oddziałów.

Najwyższy w historii banku współczynnik TIER1 oraz wysoki poziom TCR

TIER1



TCR



Poziom współczynników kapitałowych TIER1 oraz TCR na koniec 2019 pozostawia bufor ponad minima regulacyjne na poziomie odpowiednio 198 p.b (980 mln PLN) oraz 270 p.b (1 300 mln PLN).

Najważniejsze wyróżnienia i nagrody otrzymane w 2019 roku

Produkty i obsługa klienta

- Pierwsze miejsce w dwóch kategoriach: „Bankowość mobilna” oraz „Bankowość internetowa” w rankingu „Przyjazny Bank Newsweeka”
- Drugie miejsce bankowości tradycyjnej oraz trzecie miejsce w kategorii „Bankowość hipoteczna” w rankingu „Przyjazny Bank Newsweeka”



Biznes

- Pierwsze miejsce w rankingu „Bank Przyjazny Firmie” organizowanym przez prestiżowy magazyn biznesowy „Forbes”
- Najlepszy bank w finansowaniu dla firm w rankingu „Instytucja Roku 2019”
- Najlepsza jakość obsługi klienta biznesowego, najlepsza jakość obsługi w placówce i najlepsza infolinia w branżowym rankingu „Instytucja Roku 2018”



Innowacyjność i technologia

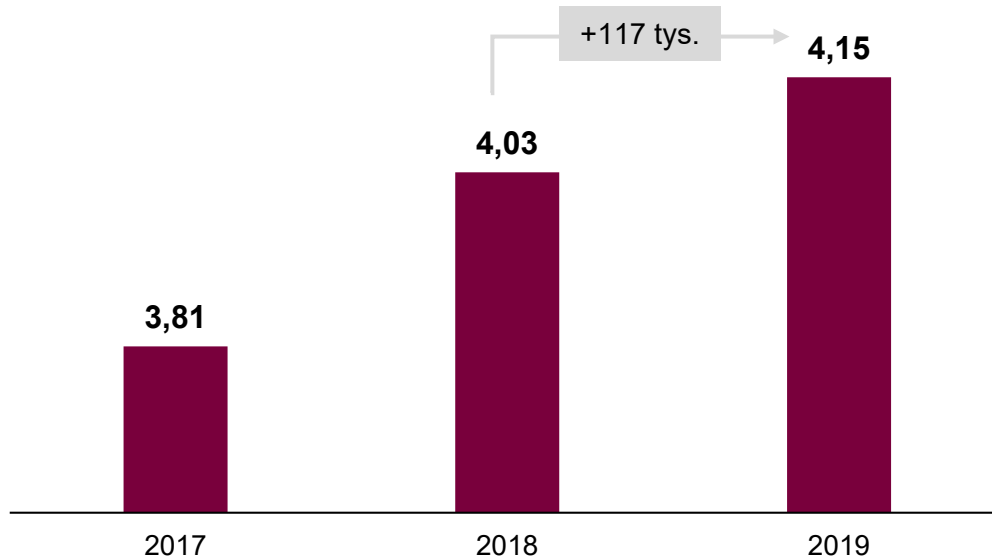
- Projekt „Smartfonizacja” z pierwszym miejscem w kategorii „Workforce experience” konkursu EFMA-ACCENTURE „Customer Insights and Growth Banking”
- Dział R&D AB z tytułem „Top Institutional Innovator of the Year” nadanym przez CEE Capital Markets X-Tech Awards
- RBL_Innovation by Alior Bank pośród 25-ciu najlepszych laboratoriów innowacji w świecie finansów według magazynu Global Finance
- Bancovo.pl z tytułem „Product Innovation of the Year” przyznanym w ramach konkursu Retail Banker



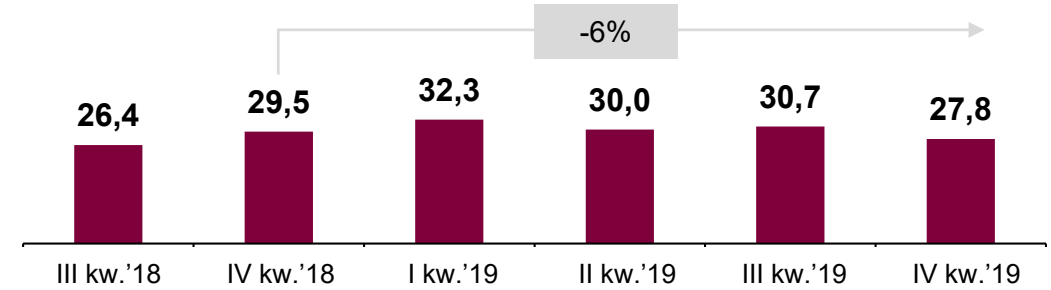


Działalność operacyjna

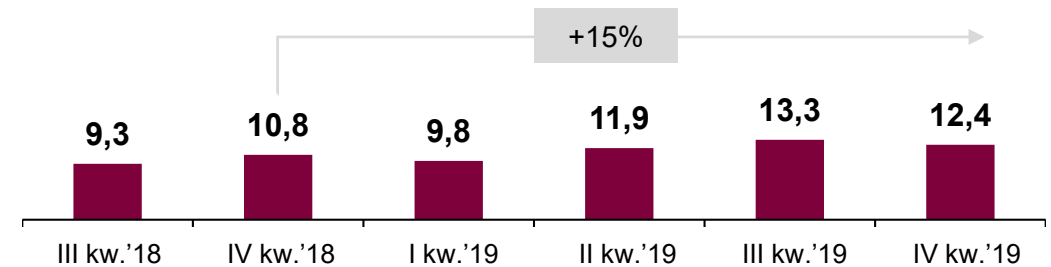
Liczba klientów indywidualnych (mln)



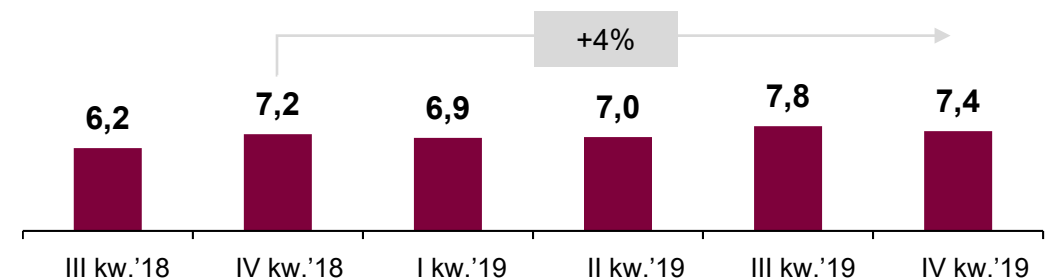
Nowi klienci otwierający ROR (tys.)



Nowi klienci - pożyczka gotówkowa (tys.)



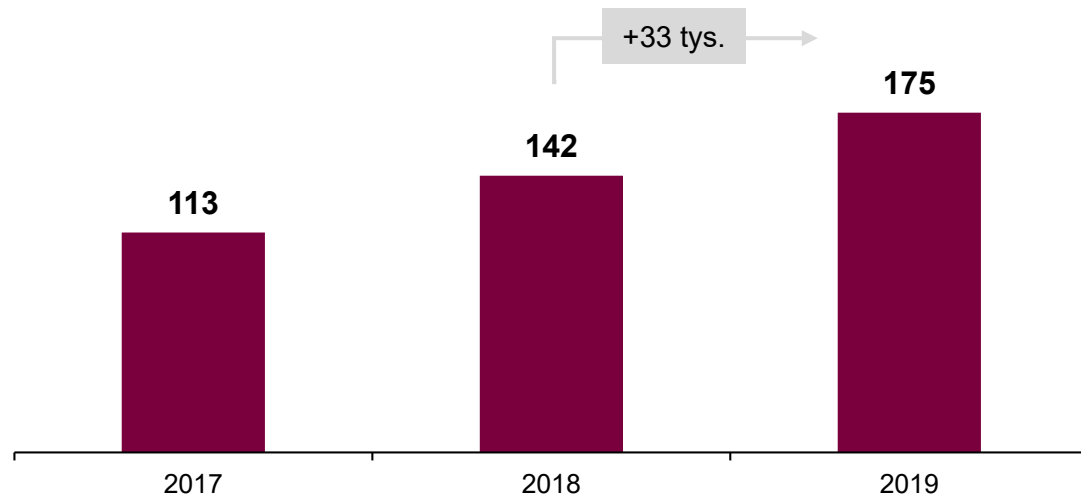
Nowi klienci bankowości detalicznej pochodzący z segmentu Consumer Finance (tys.)*



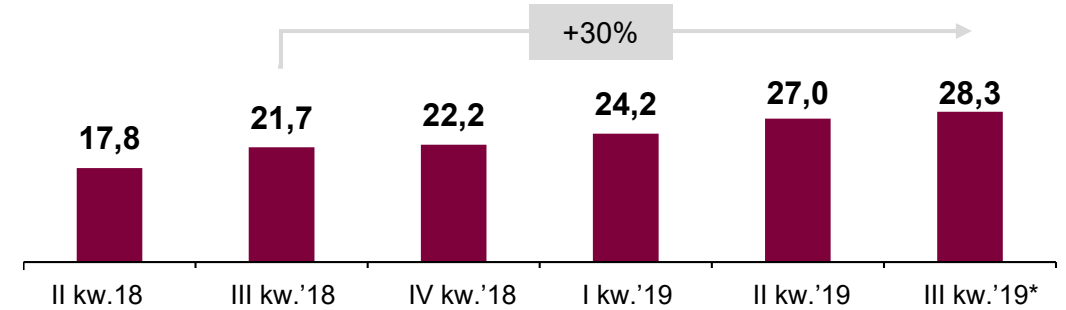
Wzrost liczby klientów o 117 tys. r/r.
(w tym nowi klienci ze SKOK Jaworzno).

Sprzedaż ROR (tys.)

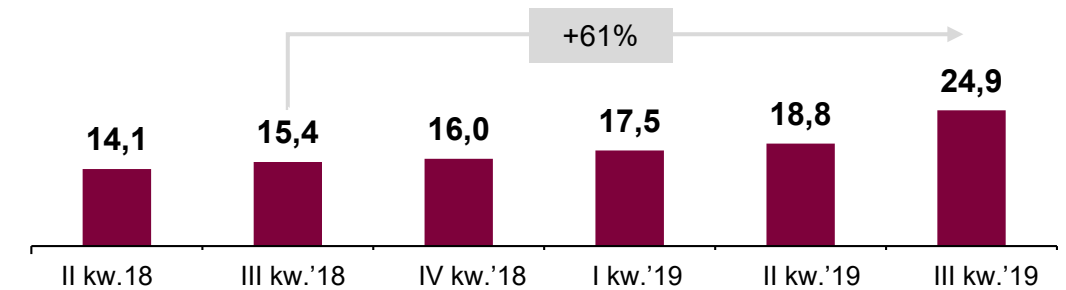
(liczba ROR otwartych dla klientów New to Bank i New to Product)



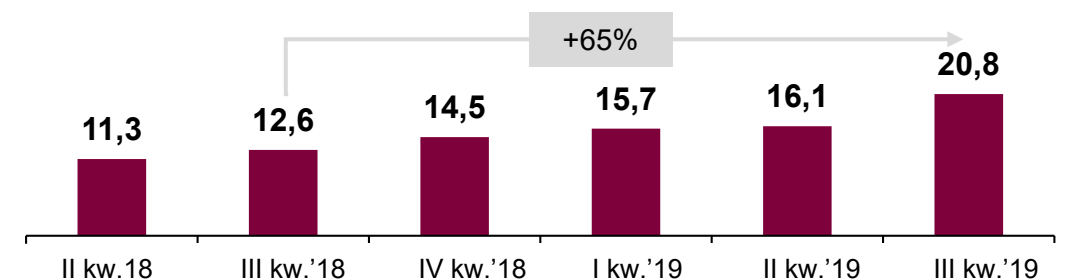
Liczba nowych klientów priorytetowych (tys.)



Liczba nowych ROR z transakcjami** (tys.)

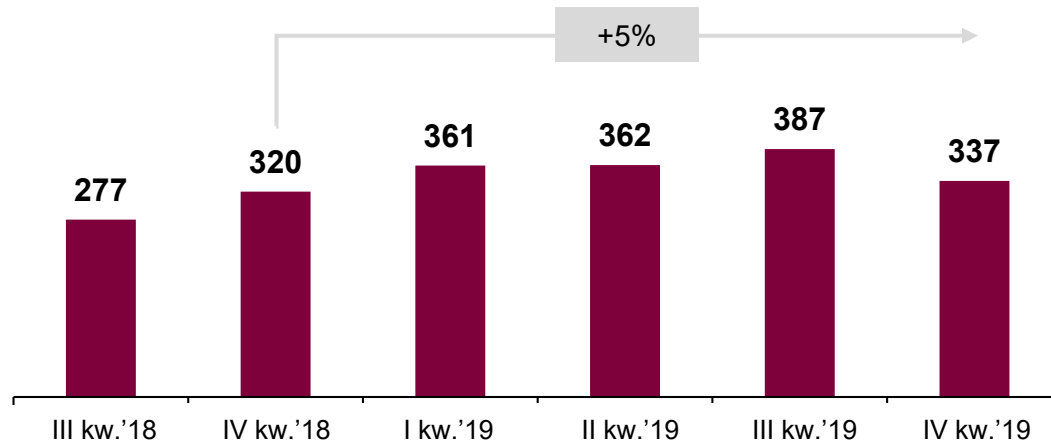


Liczba nowych ROR z systematycznym wpływem*** (tys.)

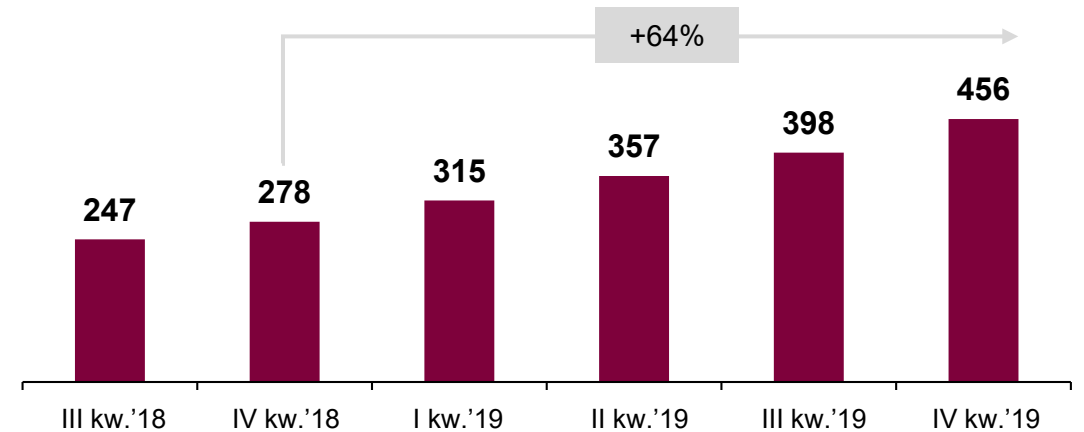


- Wzrost o 61% liczby rachunków z transakcjami.
- Wzrost o 65% liczby rachunków z systematycznymi wpływami.

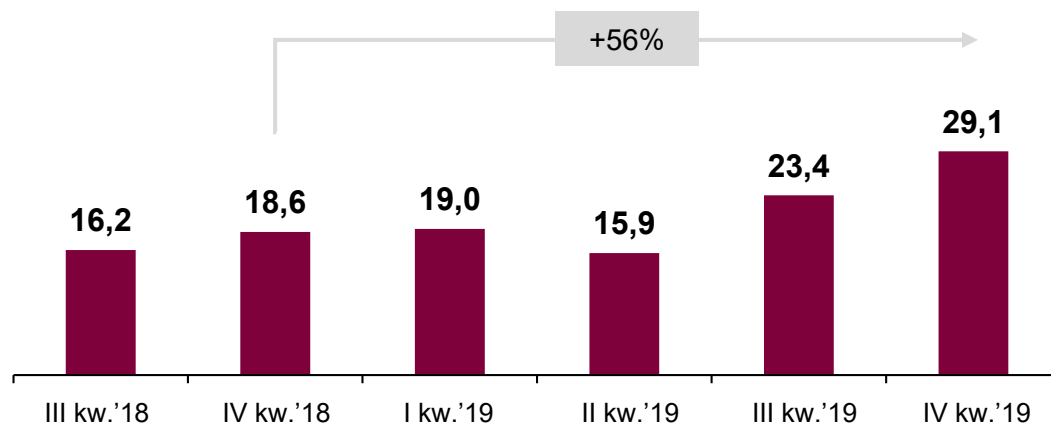
Sprzedaż pożyczki gotówkowej w kanałach zdalnych (mln PLN)



Użytkownicy aplikacji mobilnych Alior Banku (tys.)



Sprzedaż ROR i KO online (tys.)

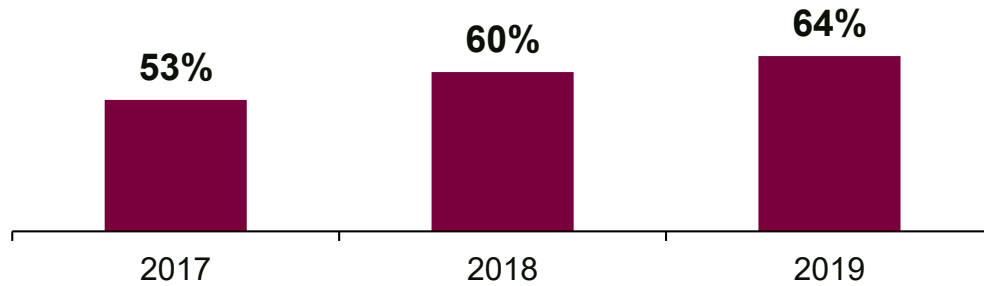


Ocena AppStore **4,6** z 5

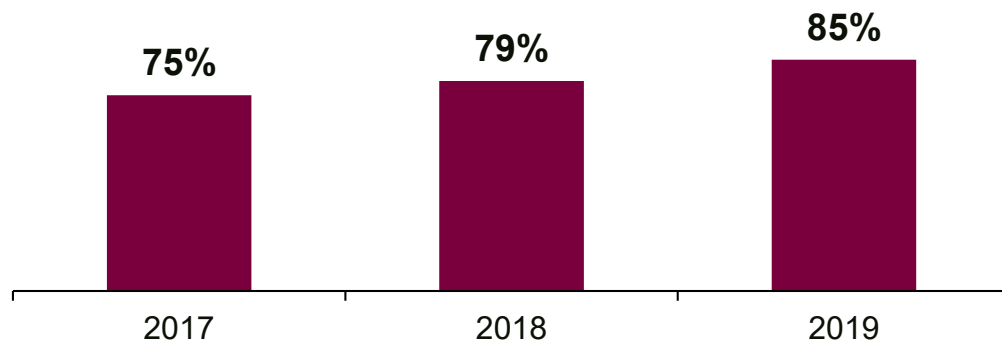
Ocena Google **4,3** z 5

- Wzrost o 64% r/r liczby klientów korzystających z Aplikacji Mobilnej.
- Stabilny poziom ocen użytkowników Aplikacji Mobilnej w AppStore i GooglePlay.
- Wzrost o 5% r/r sprzedaży pożyczki gotówkowej w kanałach zdalnych.
- Wzrost o 56% r/r sprzedaży ROR i kont oszczędnościowych online.

NPS oddziały własne



NPS placówki partnerskie



Alior Bank w czołówce banków o najwyższym wzroście w badaniu ARC Monitor Satysfakcji 2019 (w okresie 2017-2019)

Wskaźnik NPS Alior Banku

+16 pkt
2018, r/r

+8 pkt
2019, r/r

24 pkt

wzrost NPS od 2017 r.

Alior Bank liderem jakości obsługi



Bezpieczne połączenie z bankowości mobilnej



Komunikacja SMS: powiadomienia relacyjne, informacyjne oparte o zdarzenia



WiFi we wszystkich oddziałach



Upraszczenie komunikacji



Odblokowanie bankowości internetowej z poziomu www

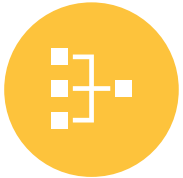


iKioski – przenosimy klientów w świat cyfrowy



Możliwość zmiany PIN do karty w kanałach zdalnych

IV kw. '19: Rozwój kanałów zdalnych



Szybki proces konsolidacji wewnętrznej dostępny w Alior Online i w Alior Mobile



Wdrożenie funkcjonalności PUSH w Alior Mobile.



Możliwość aktualizacji danych osobowych w Alior Mobile i Alior Online.



Ankieta satysfakcji Klientów po szybkim procesie gotówkowym uruchomionym w Alior Mobile lub Alior Online.



Samodzielne odblokowanie bankowości Alior Online i Alior Mobile.

IV kw. '19: Wygodne bankowanie



Oferta promocyjna dla pracowników spółek, które przystąpiły do PPK oferowanych przez PZU.



Wdrożenie płatności Fitbit Pay i Garmin Pay.



Wyższe oprocentowanie Konta Mega Oszczędnościowego dla Klientów z regularnymi wpływami na ROR.

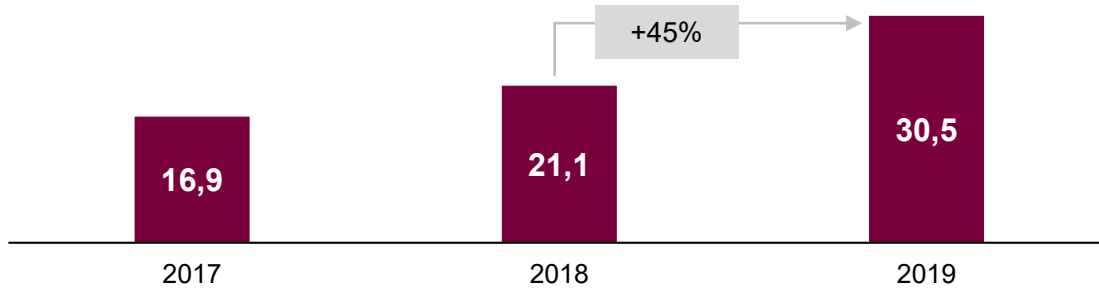


PayU Cash na otomoto.pl - szybkie finansowanie pojazdów

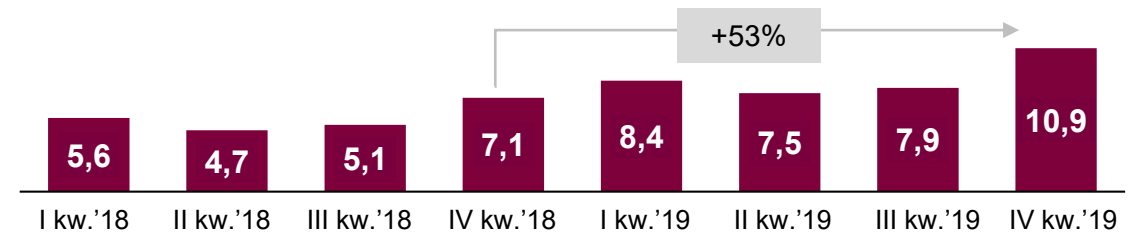


Zwiększenie bezpieczeństwa i komfortu procesów online poprzez automatyczne szyfrowanie kompletu dokumentów wysyłanych do Klienta

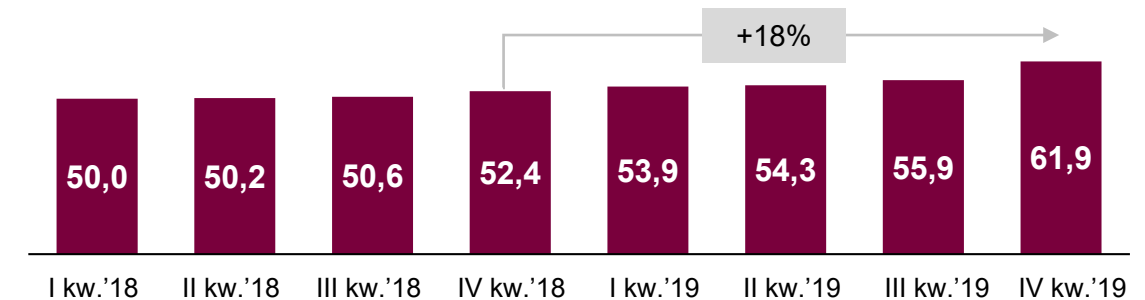
Nowe rachunki bieżące Mikro [tys.]



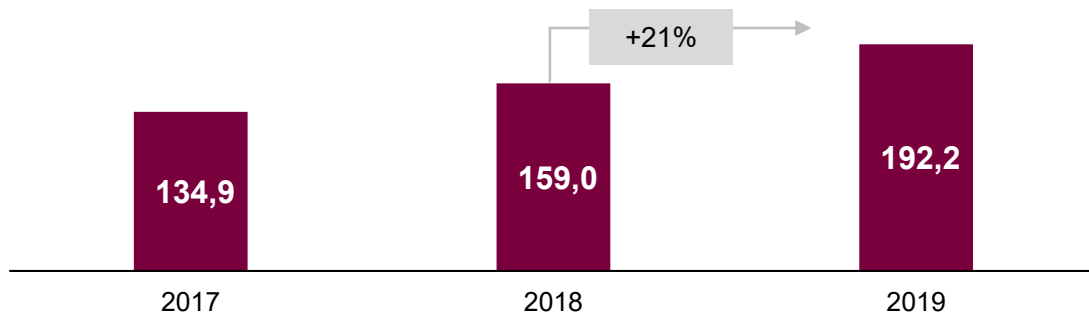
Nowi klienci biznesowi Mikro [tys.]



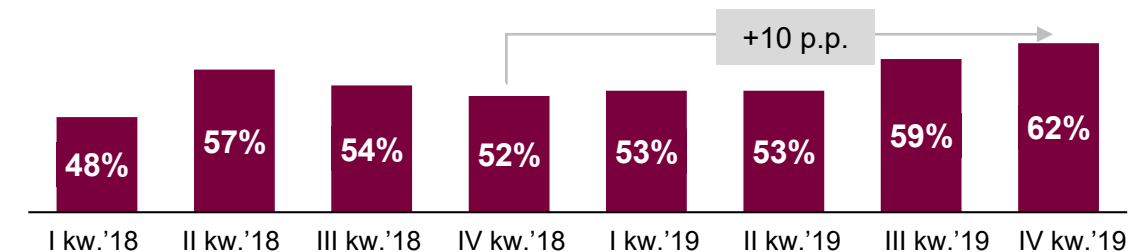
Liczba klientów Mikro płacących ZUS/US [tys.]



Liczba klientów biznesowych Mikro [tys.]



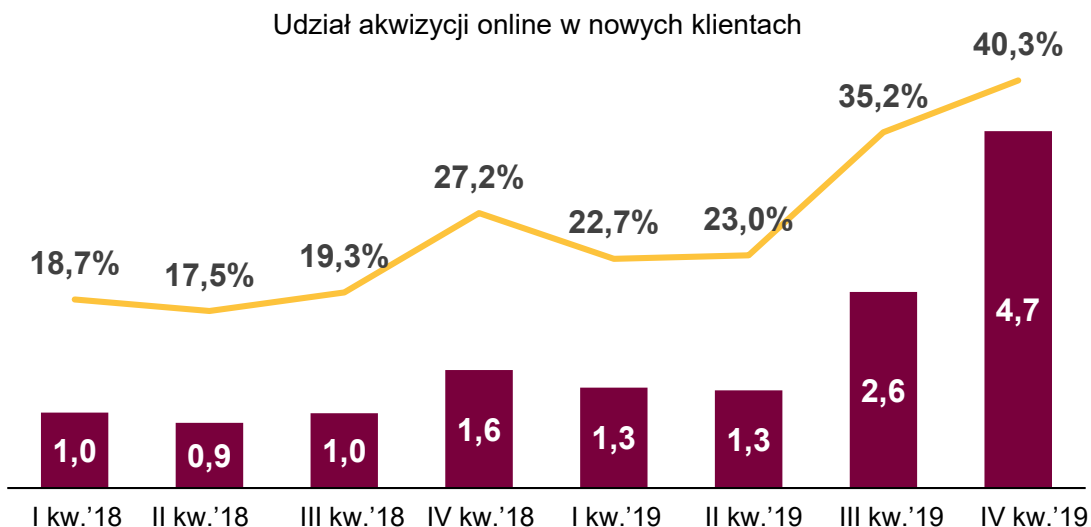
Udział nowych rachunków Mikro z kartą debetową (w %)



- Dynamiczny wzrost liczby nowych rachunków Mikro do 30,5 tys. w 2019 roku wspierany był głównie 53% r/r przyrostem nowych klientów.
- W 4 kw.'19 widoczny wzrost o 10 p.p. liczby nowych rachunków z kartą debetową.

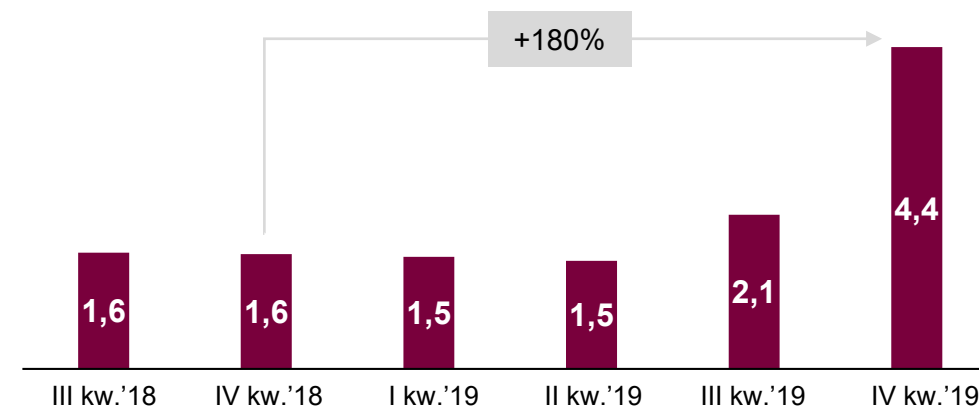
Nowi klienci Mikro pozyskani online

(nowe rachunki w tys. szt.; % akwizycji online)



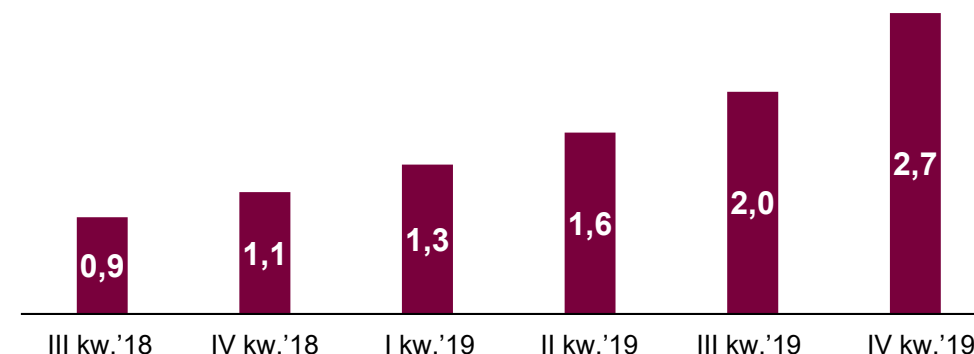
Sprzedaż rachunku 4x4 w segmencie Mikro

(liczba nowych rachunków w tys. szt.)



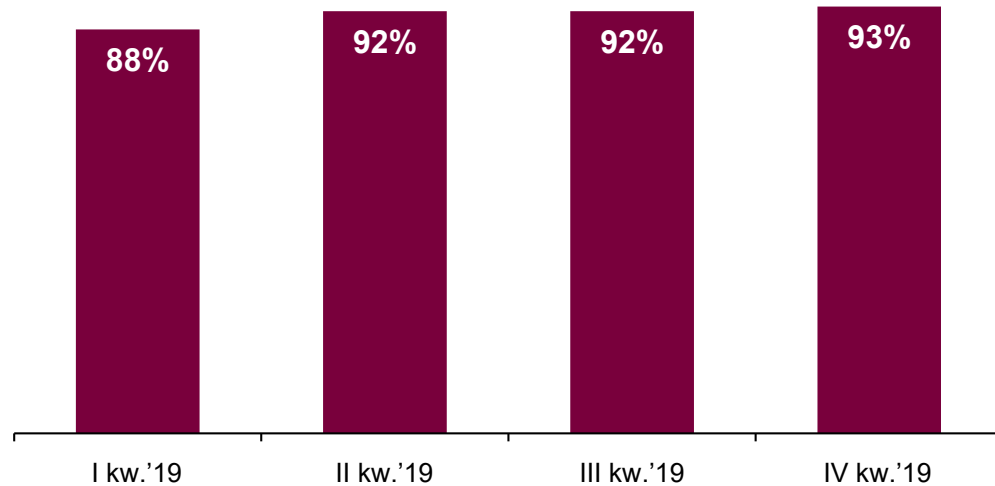
Klienci Mikro pozyskani przez portal www.zafirmowani.pl

(liczba nowych klientów narastająco w tys. szt.)

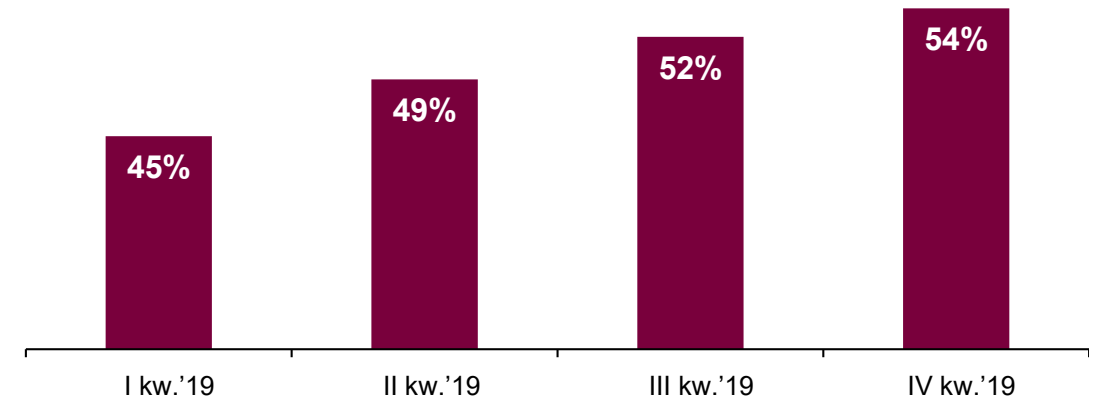


- Udział nowych rachunków firmowych otwartych w kanałach zdalnych przekroczył 40% w 4 kw.'19.
- Wzrost sprzedaży rachunków firmowych Mikro to efekt uproszczenia oferty produktowej (koncentracja na 2 produktach – iKoncie Biznes oraz Rachunku 4x4), zsynchronizowanych działań marketingowych oraz intensywnego rozwoju procesów akwizycji online.

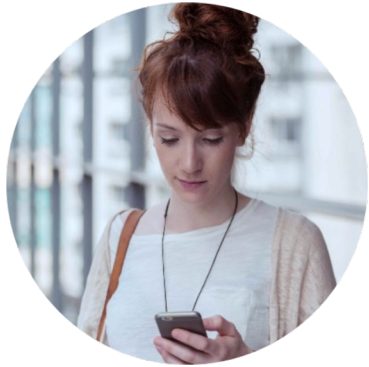
Pokrycie nowej sprzedaży Mikro gwarancjami BGK



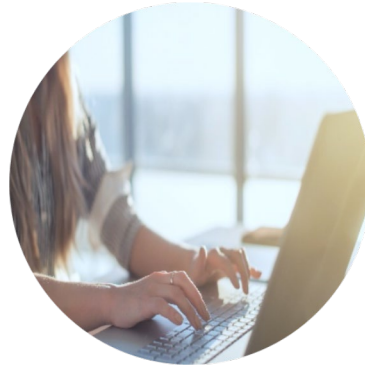
Pokrycie portfela Mikro gwarancjami BGK



- Wzrost pokrycia nowej sprzedaży zabezpieczeniami w postaci gwarancji do poziomu 93% w 4 kw. 2019 r.
- Zaktualizowana polityka kredytowa oraz wdrożenie nowego systemu kredytowego powodują wzrost jakości nowej sprzedaży.
- Wysoki poziom gwarancji będzie korzystnie wpływał na wskaźniki RWA, COR oraz współczynniki kapitałowe.



Automatyczny proces otwierania iKonta Biznes i Rachunku 4x4 w Alior Online



Możliwość zarejestrowania w Alior Online Profilu Zaufanego oraz podpisywania wniosków administracji publicznej Profilem Zaufanym



Zapewnienie zgodności z obowiązującymi regulacjami dotyczącymi obsługi Mechanizmu Podzielonej Płatności (Split Payment), mikrorachunku podatkowego (Witraż) oraz Białej Listy Podatników VAT (White List)



Możliwość procesowania finansowania za pośrednictwem nowego automatycznego systemu kredytowego dostępnego w sieci własnej i placówkach agencyjnych



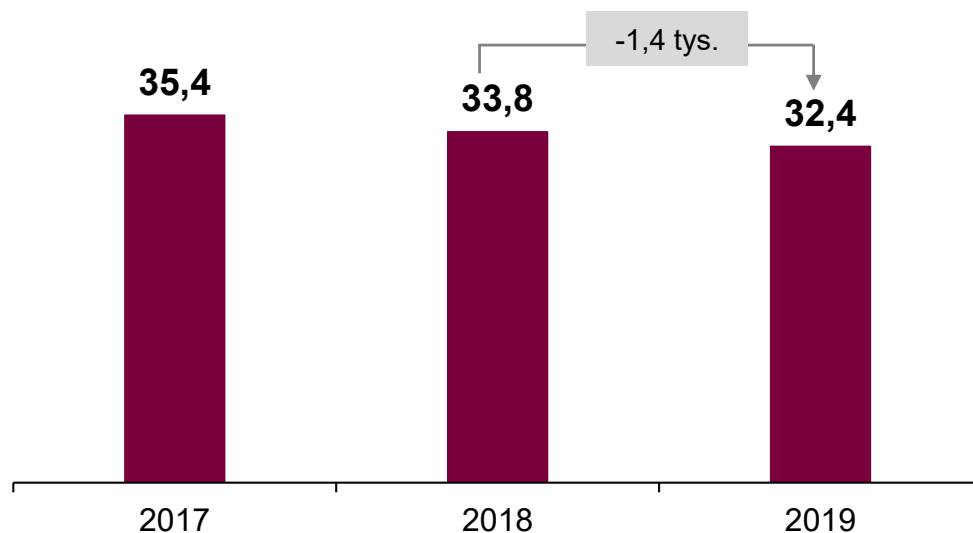
W Pakiecie Finansowym Biznes, w ramach jednej decyzji, przedsiębiorca otrzymuje aż pięć form finansowania do wyboru, w tym leasing i faktoring



Zwiększenie kwoty finansowania do 1 mln zł, przy jednoczesnym skróceniu czasu oczekiwania na decyzję kredytową do 20 minut. Środki są wypłacane na konto firmy w ciągu 24 godzin od podpisania umowy

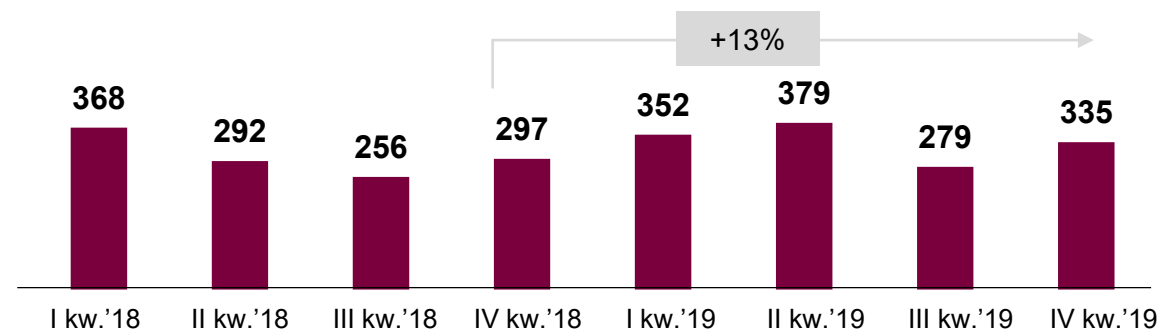
Klienci biznesowi Małe/Średnie/Duże*

(liczba klientów biznesowych w tys.)

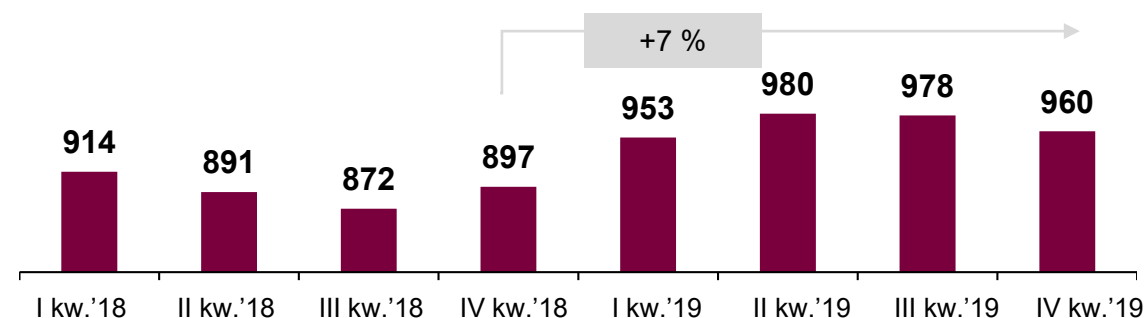


- W 2019 r. nastąpił spadek liczby nowych klientów o 4% r/r
- Wzrost nowej akwizycji realizujemy z wyższym uproduktowaniem i skoncentrowaniem na budowaniu głównej relacji.

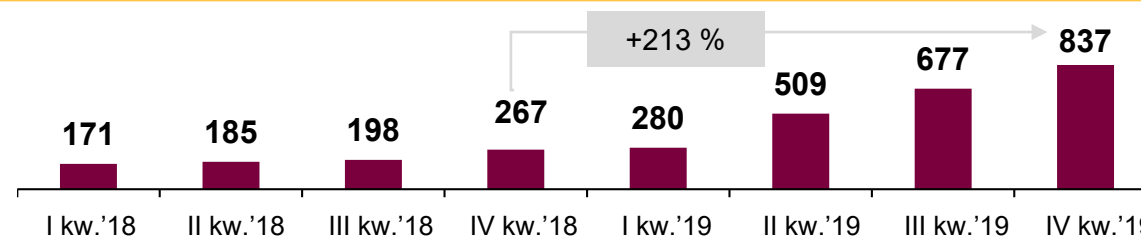
Nowi klienci biznesowi



Klienci aktywnie korzystający z rachunków płacowych

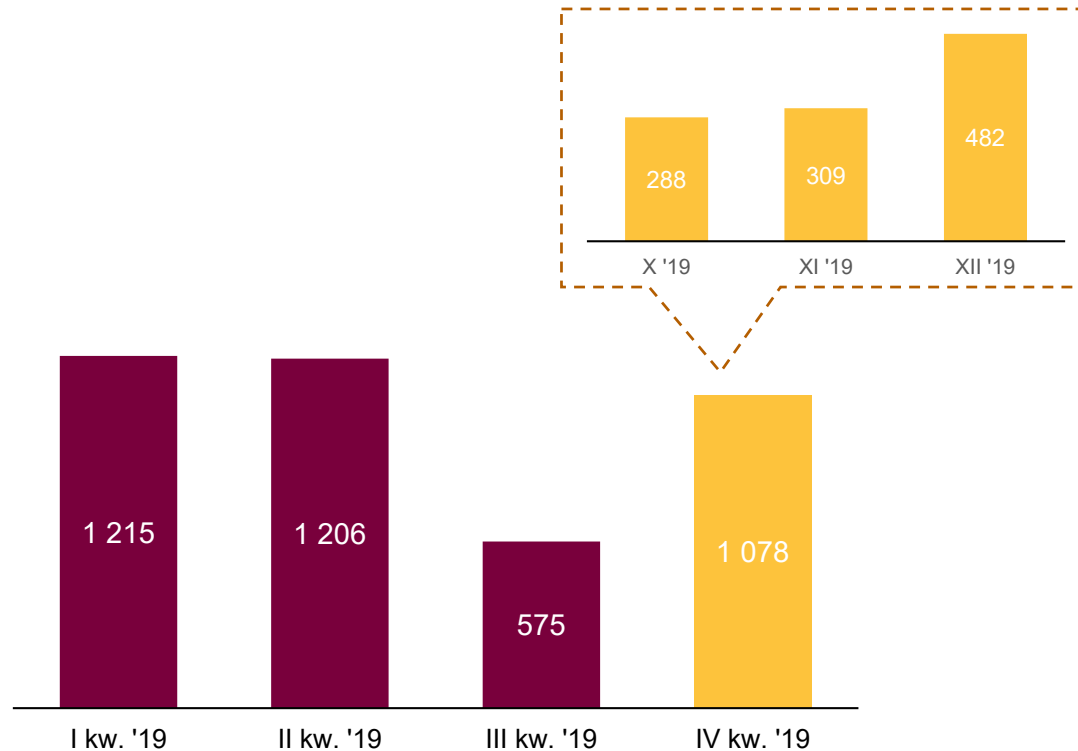


Klienci BankConnect**



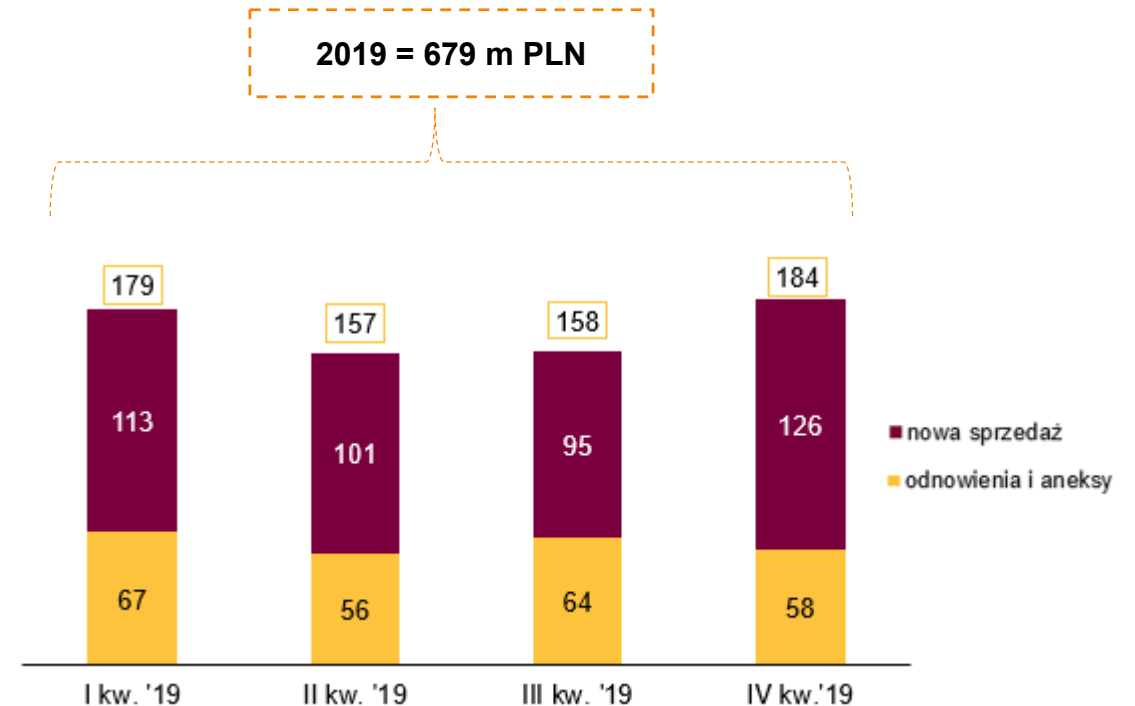
Limit nowej sprzedaży*

(m PLN, segment małe, średnie i duże)



Limit sprzedaży z tytułu decyzji automatycznych

(m PLN, segment małe, średnie i duże)



Po wdrożeniu zmian organizacyjnych w sieci Centrów Korporacyjnych, w czwartym kwartale 2019 r. odnotowano blisko dwukrotny wzrost sprzedaży w ujęciu kwartalnym.

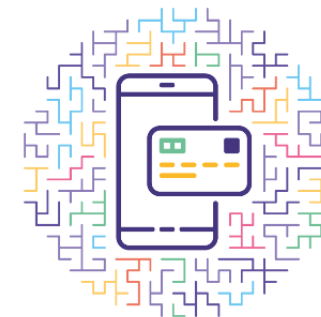
Po wdrożeniu w marcu 2019 nowego zautomatyzowanego systemu kredytowego do 3 mln zł dla klienta biznesowego odnotowano wzrost limitu sprzedaży w decyzjach automatycznych.

Wirtualne Karty Płatnicze dla Firm

Jedna z pierwszych na świecie wirtualnych kart wielowalutowych w sprzedaży od lipca 2019 r.

Nominacja w konkursie e-COMMERCE POLSKA awards 2019

- W ofercie karty wirtualne debetowe, kredytowe oraz wielowalutowa obsługująca 23 waluty
- Poufność danych i wysoki poziom bezpieczeństwa płatności w Internecie
- Dostęp do unikalnych raportów w usłudze Mastercard Smart Data



Płatności smartwatch Garmin Pay i Fitbit Pay

Udostępnienie klientom w grudniu 2019 r.

W ofercie Alior Bank najszerszy zakres płatności mobilnych dla klienta biznesowego – Apple Pay, Google Pay, Garmin Pay oraz Fitbit Pay



Najszerza na rynku oferta produktowa z wykorzystaniem środków unijnych



Od początku programu udzieliliśmy ponad 15 tys. Gwarancji COSME **nagroda Lidera Sprzedaży od BGK**



3. miejsce w sprzedaży gwarancji de minimis w Polsce



2. miejsce w sprzedaży tej gwarancji wśród 10 banków oferujących produkt



Wsparcie blisko 27 instytucji w realizacji **projektów Termomodernizacyjnych**



Pierwszy bank w Polsce, który wdrożył i udzielił kredytów z **Gwarancją Kreatywną**



Największy na rynku udzielony wolumen gwarancji rolnej



Dotacja ELENA – pozwalająca uzyskać inwestorom refundację 90% kosztów audytu energetycznego dokumentacji technicznej niezbędnej dla uzyskania Pożyczki Termomodernizacyjnej. Alior Bank może też sfinansować koszty wynagrodzeń pracowników i promocji produktu.

Fabryka Robotów



100
„zrobotyzowanych”
procesów



W każdym kwartale
udoskonalamy i
wdrażamy minimum **10**
kolejnych procesów



Wdrażamy technologie
częściowej automatyzacji
(RDA) jak i **automatyzacji**
niewymagającej
ingerencji człowieka
(RPA)

Strategia inteligentnej automatyzacji procesów



**Łączenie technologii w celu
kompleksowej automatyzacji
procesów biznesowych, m.in.:**

- 2 platform robotyzacyjnych,
- OCR-a (oprogramowanie do rozpoznawania tekstu)
- narzędzi umożliwiających budowę aplikacji w sposób wizualny



Integracja środowiska
robotyzacji z **platformą**
AI



Budowa własnej,
wewnętrznej **domeny**
usług robotycznych –
umożliwiamy innym
systemom wywołanie
robotów z katalogu
dostępnych usług

Druga edycja (2019)

FinTechy



Partnerzy



Efekty projektowe



Rozpoczęcie projektów pilotażowych lub wdrożeniowych z 7 uczestnikami programu



Współpraca pilotażowa z 2 uczestnikami programu

Kolejna przeprowadzona z sukcesem inwestycja w 2019 roku



- Wspólnie z 2 innymi bankami oraz 2 funduszami venture capital Alior Bank **zainwestował w spółkę Autenti** - podmiot oferujący platformę do elektronicznego podpisywania umów i cyfrowego obiegu dokumentów.



- Bank kontynuował w 2019 r. również **inwestycję w PayPo** - polski fintech oferujący odroczone płatności za zakupy w Internecie.



Wyniki finansowe

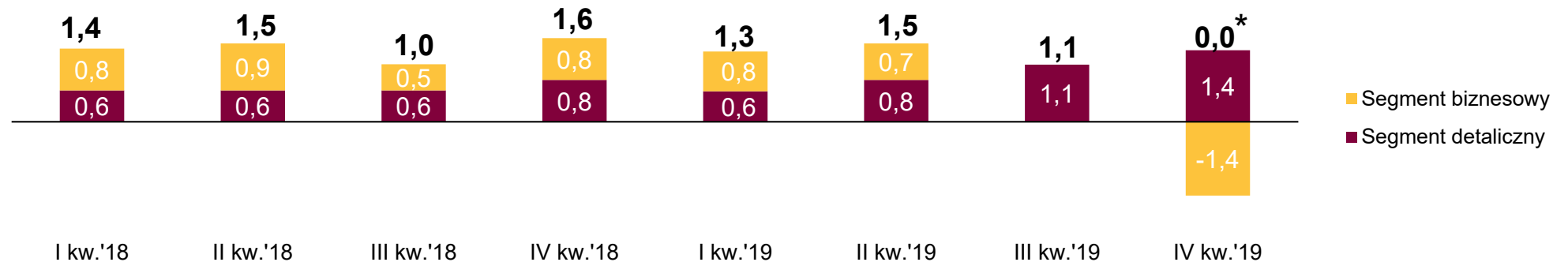
Rachunek zysków i strat – podstawowe dane

mIn PLN	2019	2018	Zmiana r./r.	Zmiana r./r. (%)
Przychody razem, w tym:	3 794	3 956	-161	-4%
<i>Przychody wyłączając wpływ wyroku TSUE*</i>	4 173	3 956	217	5%
Wynik z tytułu odsetek	3 181	3 085	97	3%
Wynik z tytułu opłat i prowizji	667	710	-43	-6%
Wynik handlowy i inne przychody	-54	161	-215	-133%
Koszty działania banku w tym:	-1 630	-1 705	75	-4%
<i>koszt BFG</i>	-157	-106	-50	47%
Wynik z odpisów, w tym:	-1 443	-1 054	-389	37%
<i>Wynik z odpisów bez segmentu AGRO**</i>	-1 054	-1 054	0	0%
Podatek bankowy	-226	-208	-18	9%
Zysk przed opodatkowaniem	495	988	-493	-50%
Podatek dochodowy	-242	-275	32	-12%
Zysk netto	253	713	-461	-65%

Wolumeny

mIn PLN	2019	2018	Zmiana r/r	Zmiana r/r (%)
Kredyty, w tym:	55 871	54 246	1 625	3%
segment detaliczny	31 869	29 443	2 426	8%
segment biznesowy	24 002	24 803	-801	-3%
Depozyty, w tym:	64 999	62 436	2 564	4%
segment detaliczny	46 603	43 945	2 658	6%
segment biznesowy	18 396	18 491	-95	-1%
<i>Wskaźnik L/D</i>	<i>85,96%</i>	<i>86,88%</i>	<i>-0,93 p.p.</i>	

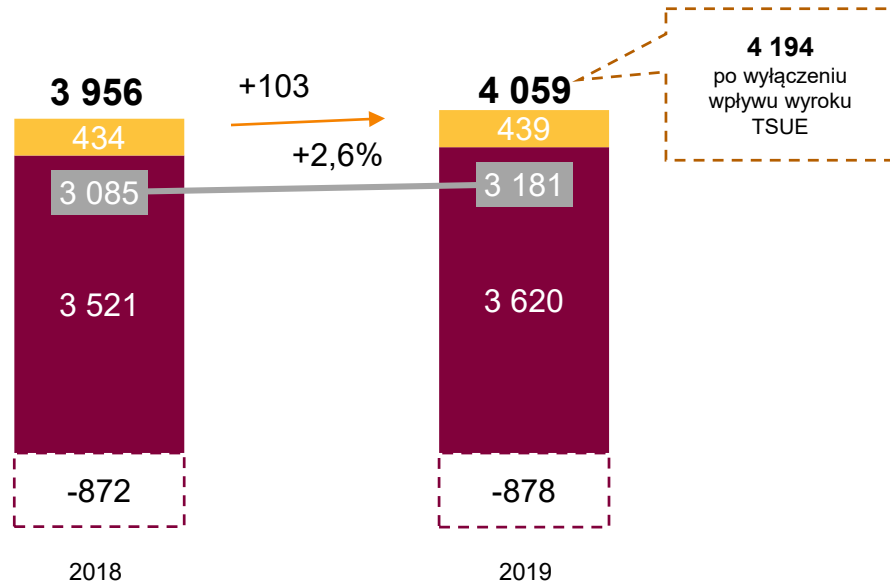
Wzrost wolumenu kredytów brutto (mld PLN)



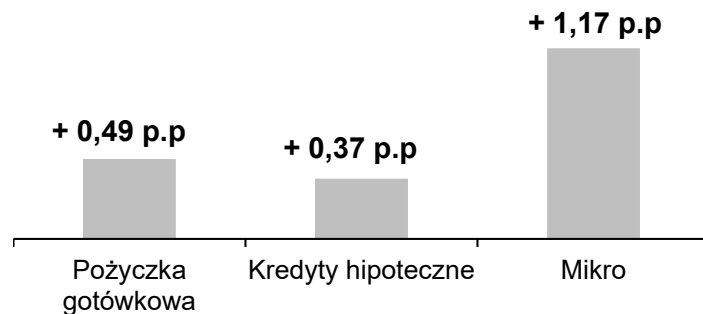
Wzrost kredytów brutto w ciągu 2019 r. na poziomie 3,9 mld PLN.

Wynik odsetkowy (mln PLN)

Porównanie r/r

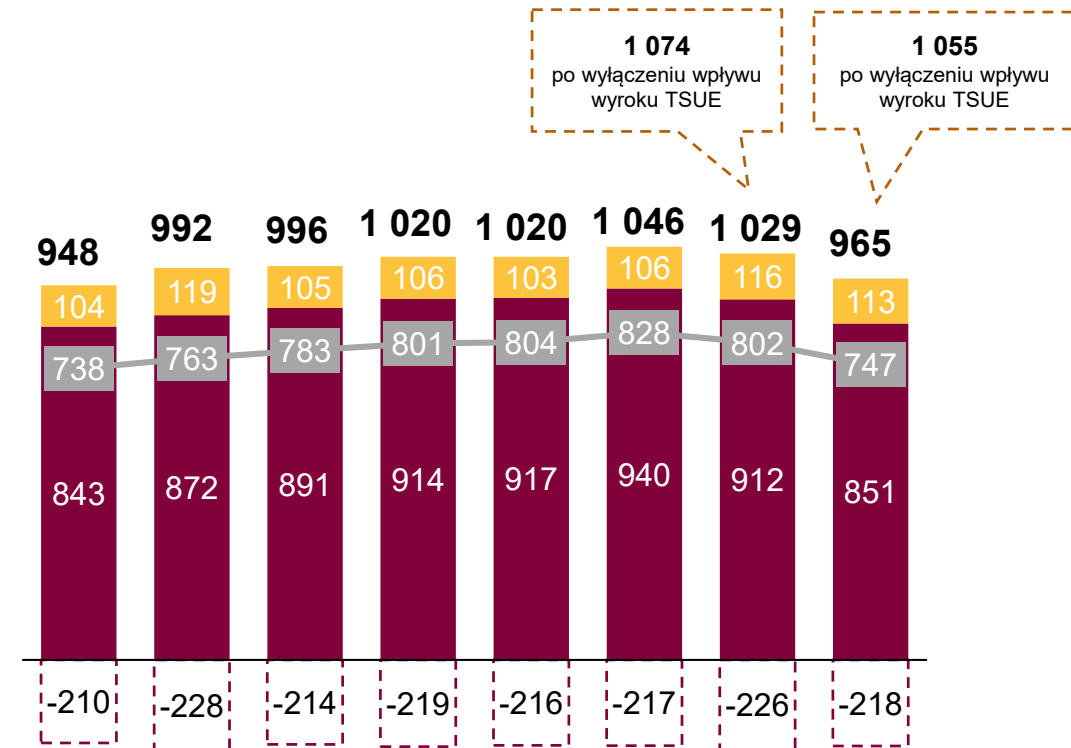
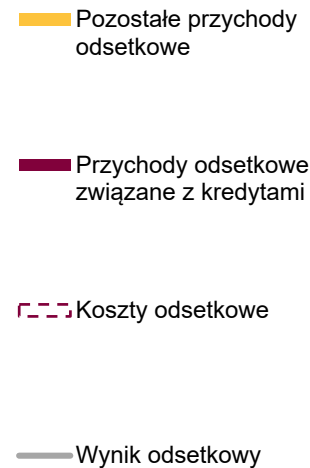


Wzrost marży odsetkowej dla nowej sprzedaży 2019 vs. portfel na koniec 2018



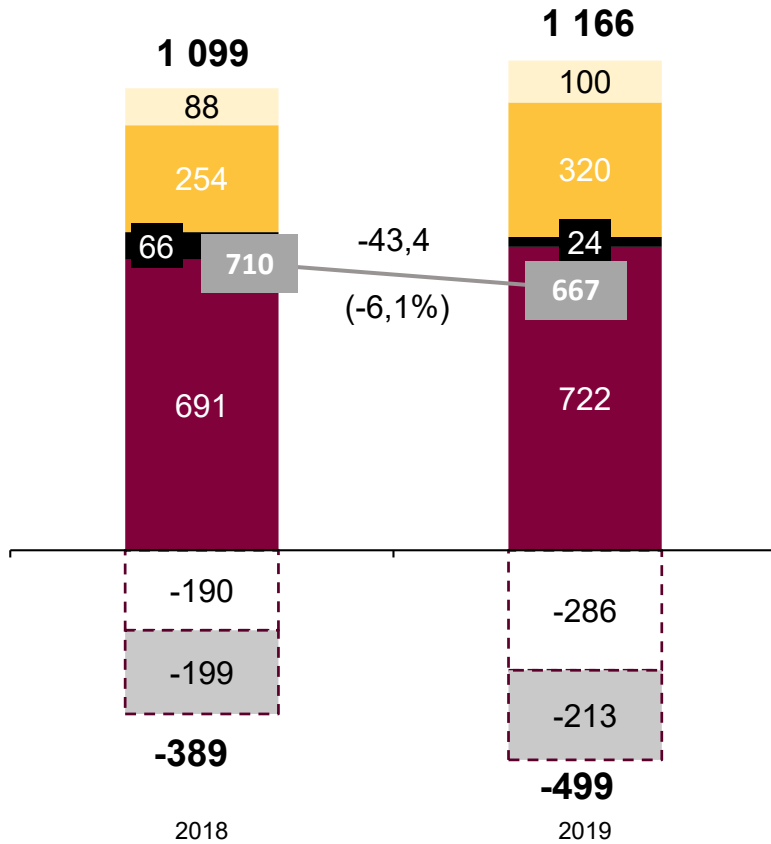
Wynik odsetkowy w ujęciu kwartalnym

	I kw.'19	II kw.'19	III kw.'19	IV kw.'19	COF w ujęciu miesięcznym w grudniu 2019 r.:
NIM*	4,70%	4,70%	4,62%	4,51%	1,08%
COF**	1,20%	1,17%	1,14%	1,12%	1,08%



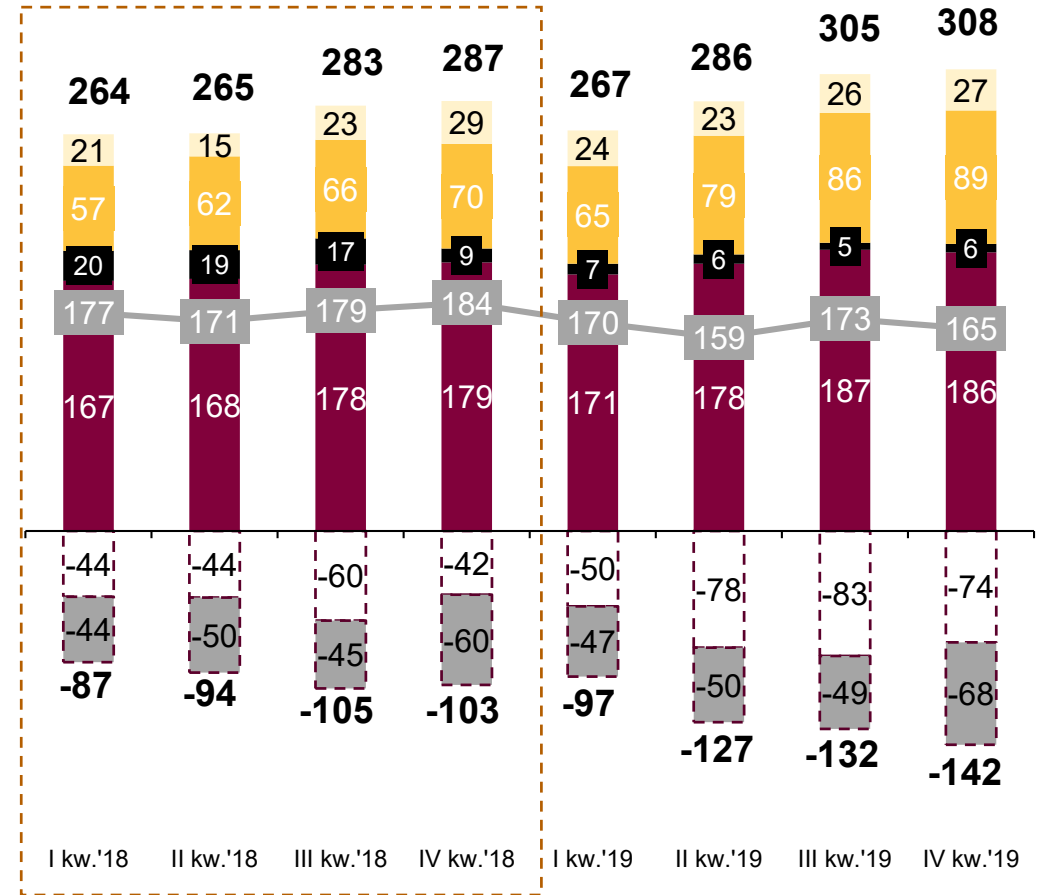
Wynik prowizyjny (mln PLN)

Porównanie r/r



Wynik prowizyjny w ujęciu kwartalnym

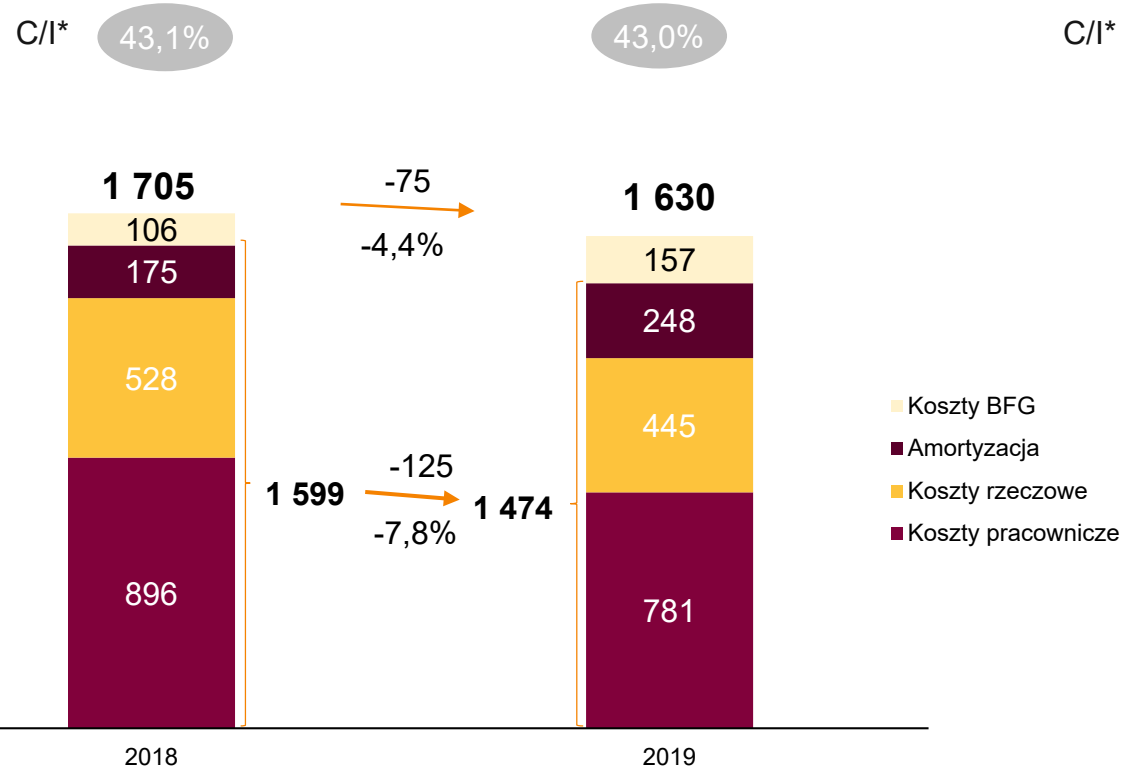
- Wynagrodzenie z tytułu pośrednictwa sprzedaży ubezpieczeń
- Obsługa kart płatniczych i kredytowych
- Prowizje maklerskie
- Prowizje związane z kredytami, rachunkami, przelewami, wpłatami, wypłatami, pożyczkami i transakcjami FX
- Pozostałe koszty prowizyjne
- Koszty prowizyjne związane z kartami
- Wynik prowizyjny



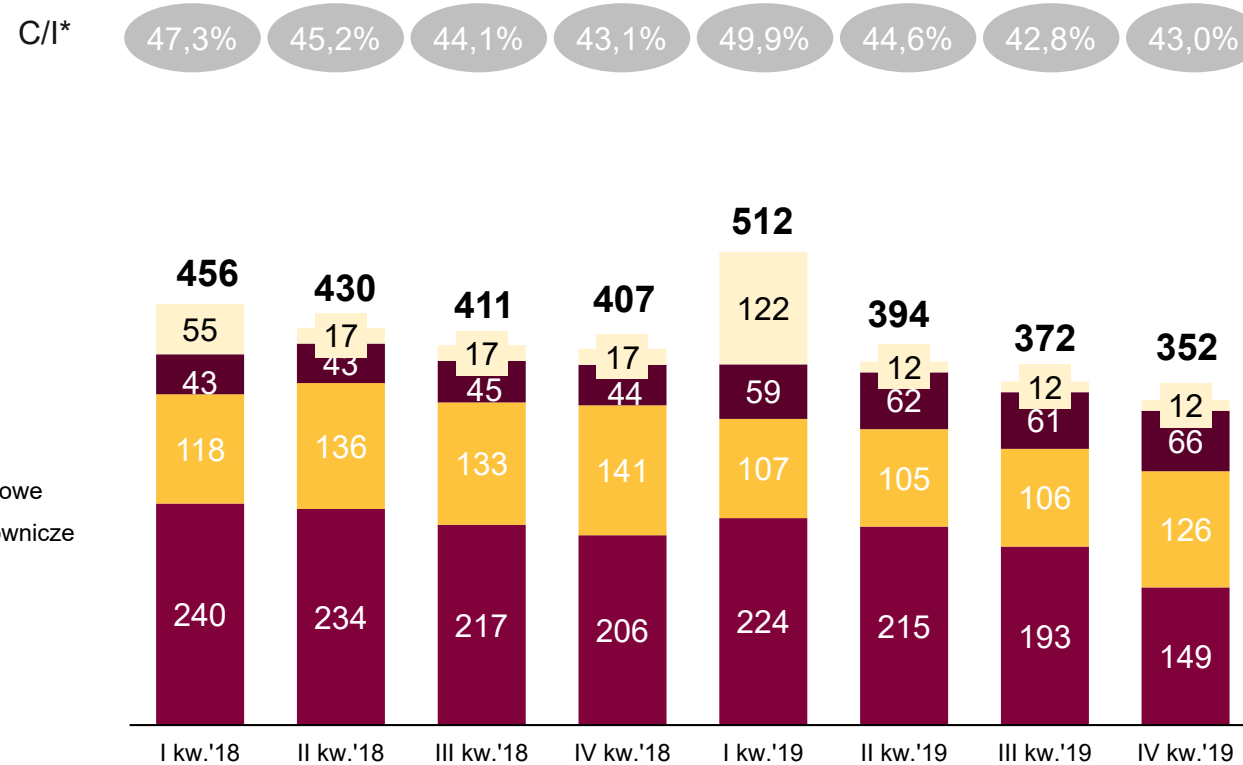
Dane proforma dla zachowania porównywalności uwzględniające zmianę opisaną na slajdzie 57

Bank utrzymuje wysoki poziom efektywności kosztowej (mln PLN)

Koszty działania (porównanie r/r)



Koszty działania w ujęciu kwartalnym



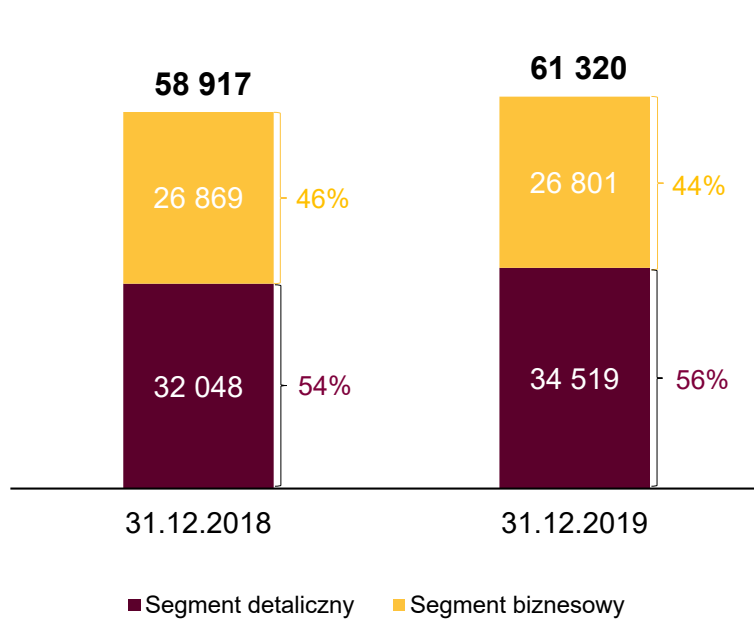
Niższe koszty działania w 2019 r. (1 630 mln) vs. 2018 r. (1 705 mln PLN) pomimo istotnego wzrostu składki BFG.



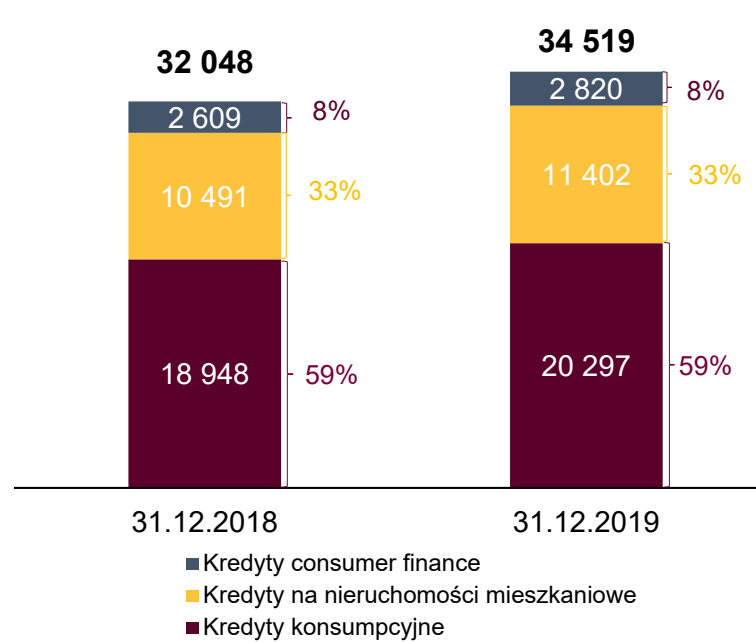
Ryzyko kredytowe

Struktura i jakość portfela kredytowego

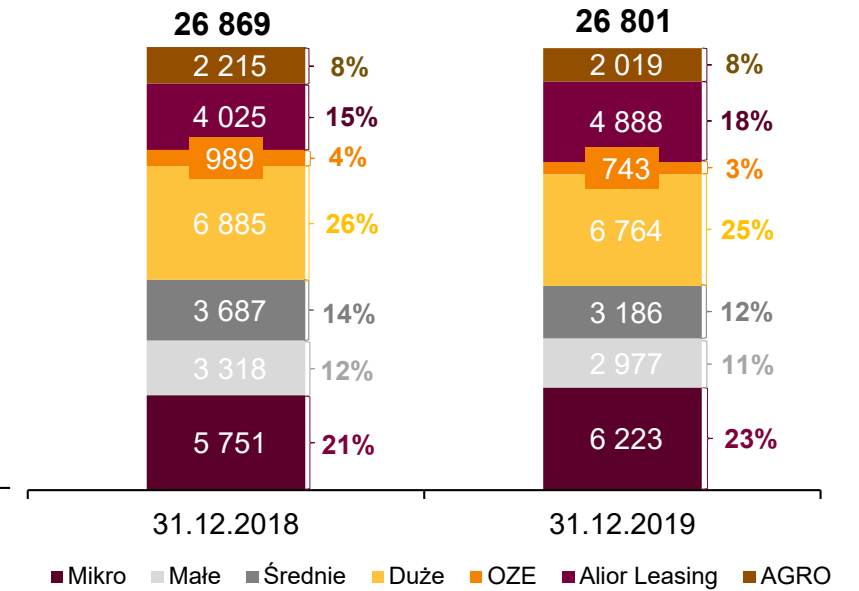
Portfel kredytowy ogółem (mln PLN)



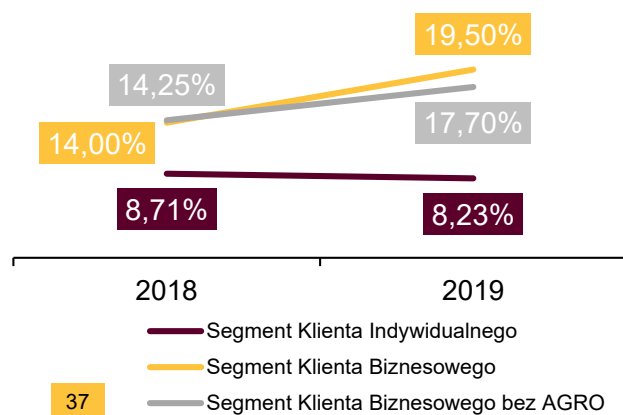
Portfel klienta indywidualnego (mln PLN)



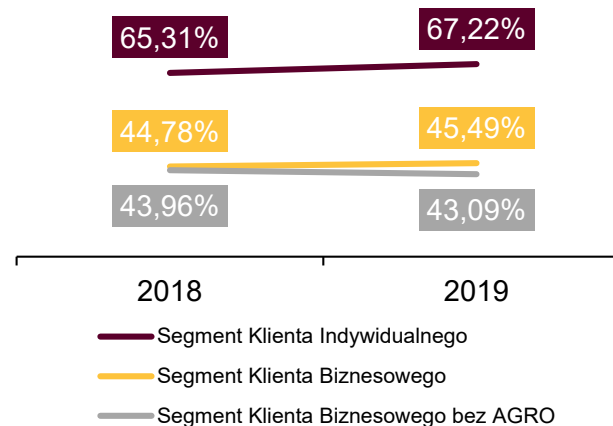
Portfel klienta biznesowego* (mln PLN)



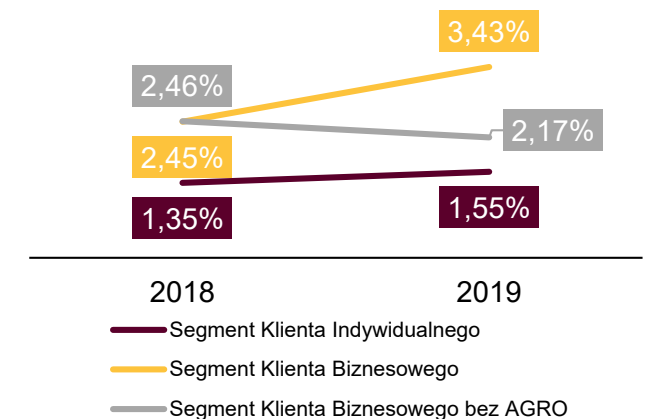
Udział kredytów z utratą wartości* (%)



Wskaźnik pokrycia rezerwami* (%)



Koszty ryzyka* (%)

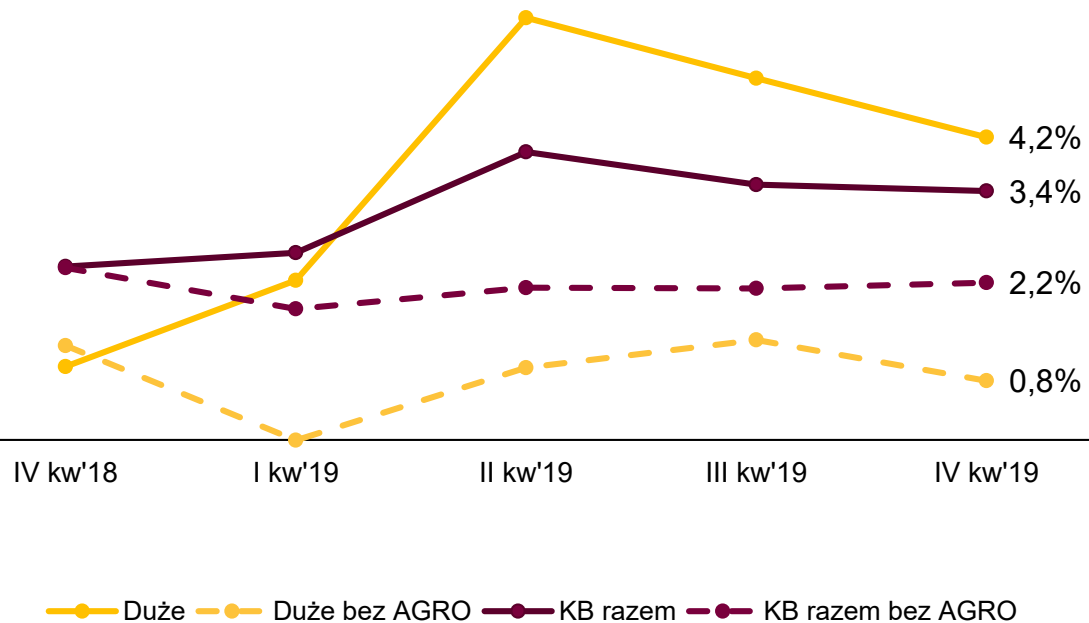


Usprawnienia procesów oraz polityki oceny ryzyka KB zrealizowane w 2019 roku

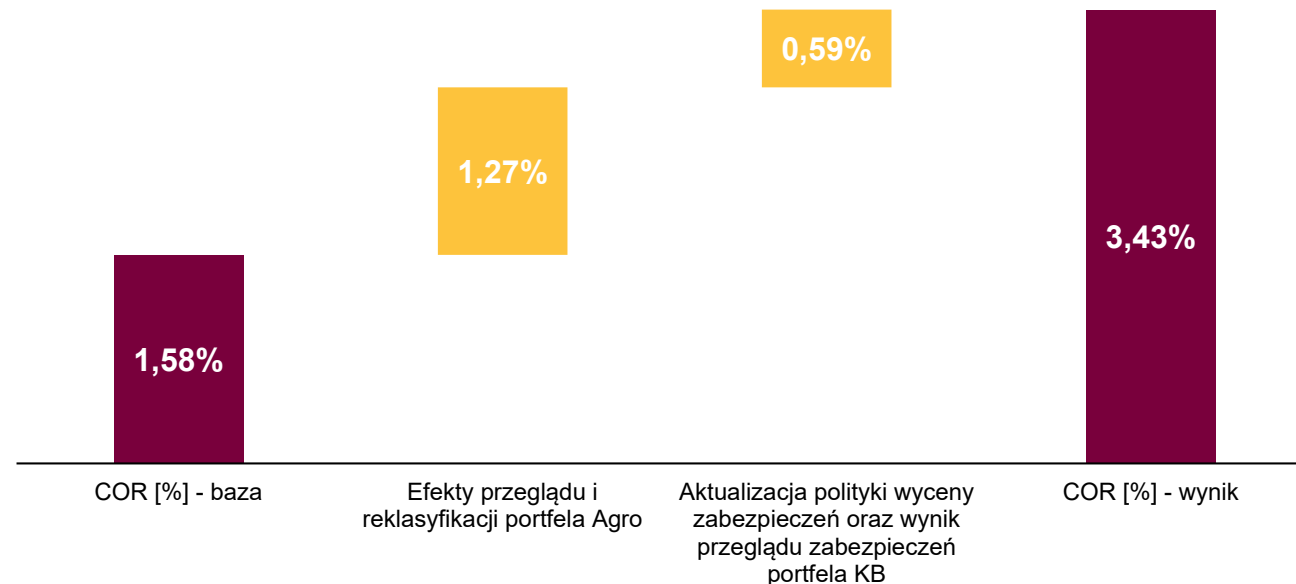
Limity zaangażowania i poziom akceptowanego ryzyka	<ul style="list-style-type: none">• Zaostrzenie polityki cut-off dla segmentów Mikro, Małych, Średnich oraz Dużych w segmencie KB, w tym dla Agro• Obniżenie limitów koncentracji na dłużnika oraz grupę wspólnego ryzyka• Wprowadzenie siatki limitów całkowitych i niezabezpieczonych w zależności od poziomu ratingu
Analiza kredytowa i kompetencje kredytowe	<ul style="list-style-type: none">• Ustrukturyzowanie wyników analizy klienta i transakcji oraz standaryzacja parametrów oceny• Dostosowanie struktury i limitów kompetencji kredytowych• Wdrożenie Fast Track – optymalizacja procesu kredytowego dla transakcji o niskim ryzyku
Zabezpieczenia	<ul style="list-style-type: none">• Obniżenie stóp odzysku dla wybranych grup zabezpieczeń• Uszczelnienie i aktualizacja zasad monitoringu zabezpieczeń
Strategia branżowa	<ul style="list-style-type: none">• Uruchomienie w Q2'19 Zespołu Top Analityków dedykowanego do oceny ryzyka największych Klientów, w tym oceny kredytów konsorcjalnych oraz transakcji strukturyzowanych• Rozwój kompetencji branżowych i sektorowych bankierów, analityków kredytowych oraz wdrożenie sektorowych strategii kredytowych pod kierunkiem dedykowanego Zespołu Analiz Sektorowych• Selekcja branż preferowanych i operacjonalizacja polityki kredytowej wobec branż preferowanych
Monitoring klienta	<ul style="list-style-type: none">• Wdrożenie zautomatyzowanych sygnałów EWS opartych o dane transakcyjne i behawioralne• Standaryzacja wyników przeglądu okresowego i automatyzacja wybranych procesów• Szybsza identyfikacja ryzyk oraz skuteczniejsza realizacja zaleceń monitoringowych• Kampanie CRM dla najlepszych klientów w oparciu o pozytywne wyniki monitoringu okresowego (od Q4'19)
Proces Kredytowy	<ul style="list-style-type: none">• Weryfikacja parametrów efektywnościowych oraz aktualizacja założeń systemów premiowych• Wdrożenie dedykowanych ścieżek oceny i akceptacji (zróżnicowanych względem kwoty ekspozycji i profilu ryzyka)• Automatyzacja procesów raportowych w zakresie jakości i efektywności procesu kredytowego
System kontroli wewnętrznej	<ul style="list-style-type: none">• Powołanie centralnej jednostki do realizacji funkcji kontroli pionowej w obszarze ryzyka kredytowego• Wdrożenie nowej systemowej formuły kontroli II stopnia (automatycznych i bazodanowych reguł kontrolnych), generującej zestaw alertów i rozszerzającej katalog transakcji kierowanych do indywidualnej weryfikacji• Aktualizacja systemów premiowych Bankierów i Analityków kredytowych

Koszty ryzyka klienta biznesowego pod wpływem wyższych odpisów dla branży AGRO

CoR w segmencie klienta biznesowego



Dekompozycja COR 2019 w segmencie klienta biznesowego



Przejęciowy wzrost COR w segmencie klienta biznesowego wynika przede wszystkim z uwzględnienia wyników pogłębionego przeglądu portfela oraz zabezpieczeń dla branży AGRO (+389 mPLN kosztów ryzyka).

Nowa sprzedaż w segmencie klienta biznesowego 2019 r.

Dywersyfikacja portfela

- Tylko 3% nowej sprzedaży do największych klientów (TOP 10 największych grup)
- Mniejszy o 5 p.p. udział sektora budowlanego i nieruchomości komercyjnych (w stosunku do 2018 r.)
- Spadek r/r średniej kwoty transakcji o 19% (wzrost dywersyfikacji kwotowej)

Jakość portfela

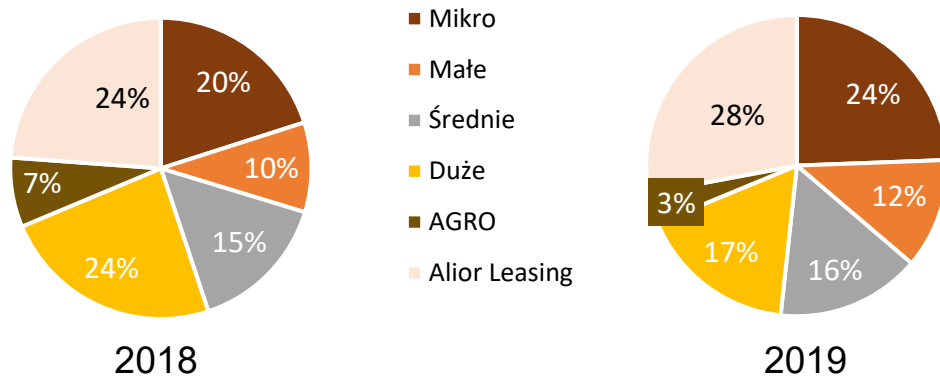
- Poprawa o ponad 20% jakości nowych transakcji dużych przedsiębiorstw w efekcie zmian w polityce kredytowej i pozyskiwaniu lepszych klientów (parametru PD - prawdopodobieństwo defaultu)
- Dynamiczna poprawa jakości nowej sprzedaży Mikro – spadek wskaźnika szkodowości po 6 miesiącach od uruchomienia o 74% od 2017 r.

Zabezpieczenia

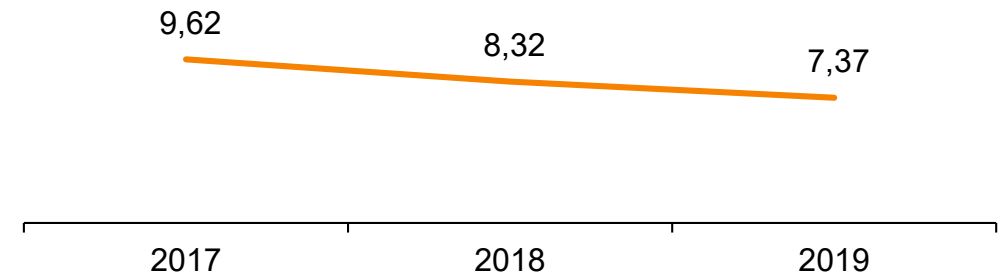
- Wzrost pokrycia zabezpieczeniami w segmencie klienta biznesowego o 9 p.p. (r/r) (wartość odzyskiwalna zabezpieczeń)
- Pokrycie zabezpieczeniami nowej sprzedaży Mikro w 2019 r. wzrosło r/r o 27 p.p. do poziomu 92%.

Rosnąca dywersyfikacja portfela segmentu klienta biznesowego

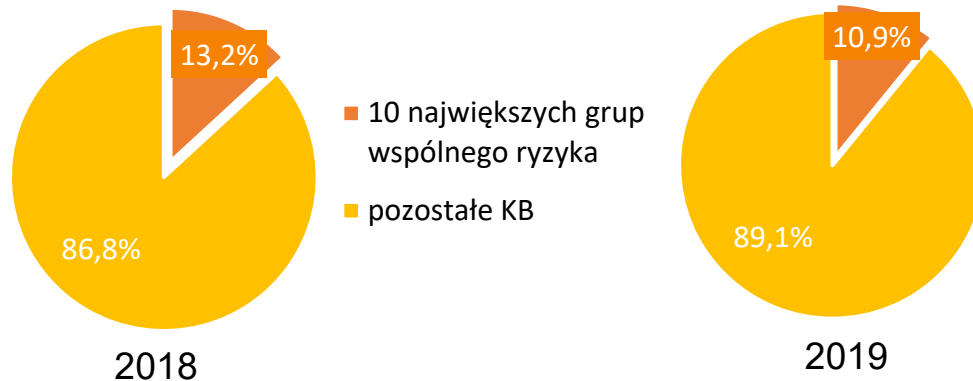
Nowa sprzedaż w segmencie klienta biznesowego



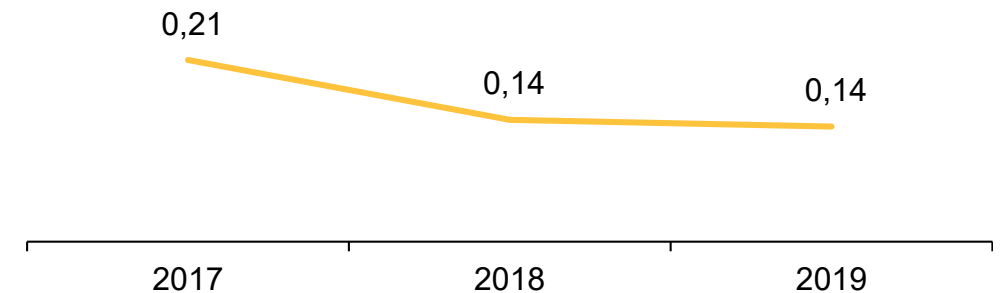
Średnia kwota kredytu nowej sprzedaży KB segment Średnie i Duże (mln PLN)



Udział 10 największych grup wspólnego ryzyka bez przesłanek utraty wartości w portfelu regularnym klienta biznesowego



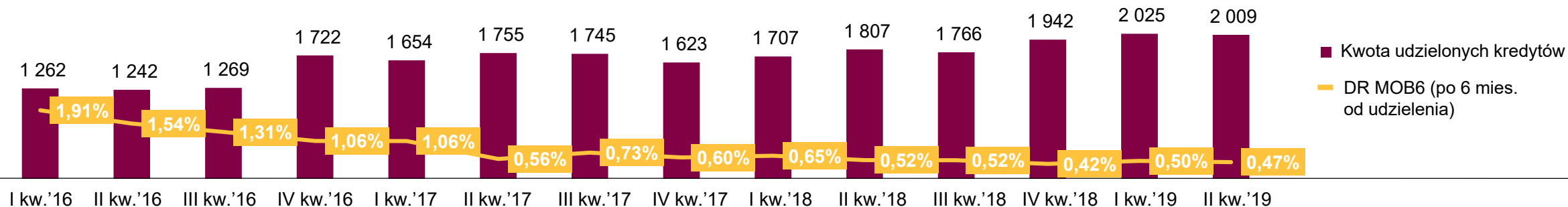
Średnia kwota kredytu nowej sprzedaży KB Segment Mikro i Małe (mln PLN)



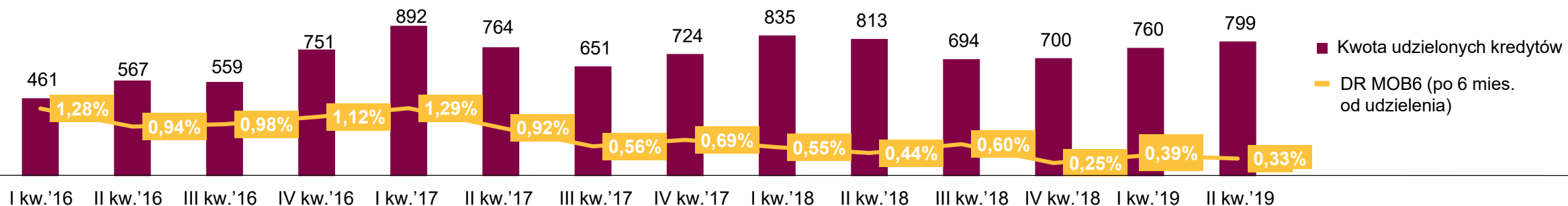
Rosnąca dywersyfikacja portfela KB zmniejsza wrażliwość banku na nieoczekiwane straty kredytowe.

Stać poprawa jakości nowej sprzedaży kredytów

Wielkość i jakość nowej sprzedaży pożyczki gotówkowej (mln PLN)



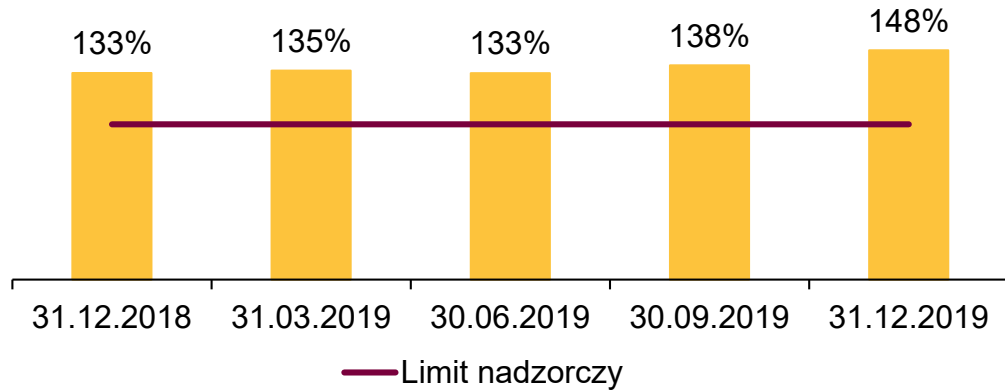
Wielkość* i jakość sprzedaży w segmencie klienta biznesowego mikro (mln PLN)



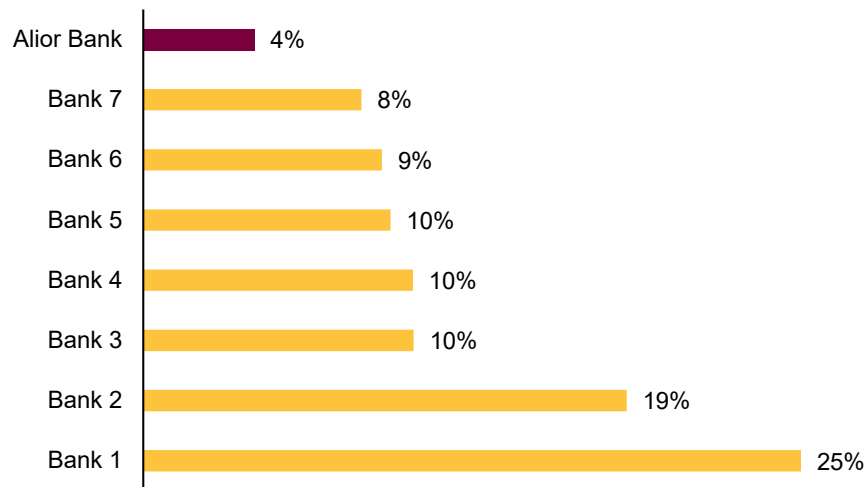
Jakość ekspozycji w strategicznych segmentach (pożyczka oraz mikro) ulega systematycznej poprawie od 3 lat. W 2019 r. kontynuacja tego trendu poprzez optymalizację zarządzania ryzykiem na każdym etapie procesu kredytowego.

Stabilna i adekwatna sytuacja płynnościowa

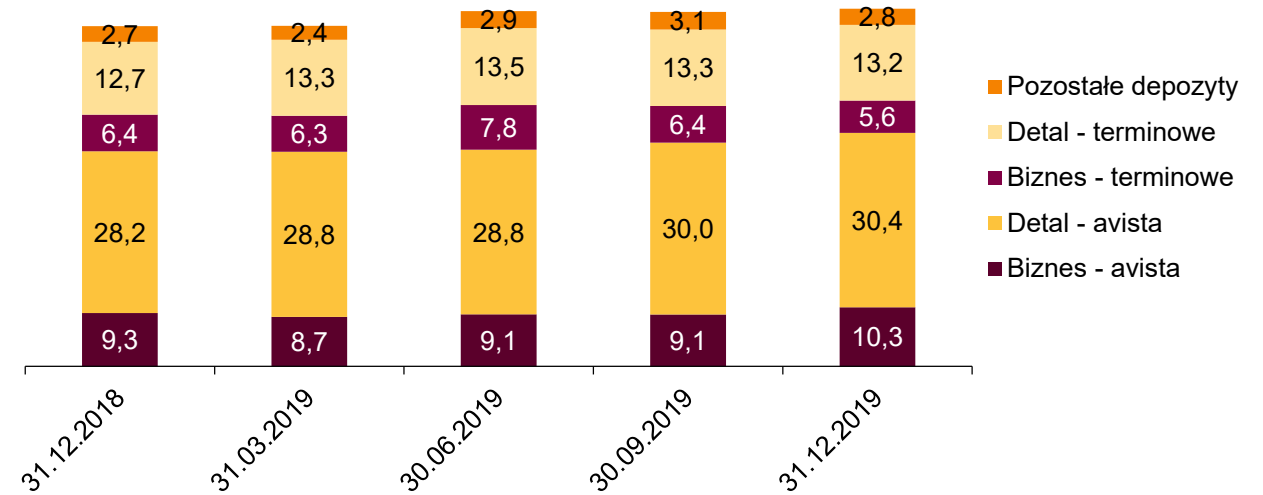
Wskaźnik LCR



Zmienność LCR*



Salda depozytów [mld PLN]



- Stabilny poziom LCR znacznie powyżej przyjętego limitu nadzorczego charakteryzujący się najniższą zmiennością w stosunku do rynku
- Stabilny wzrost salda na rachunkach bieżących klientów indywidualnych przy spadku kosztu finansowania w 2019 r.
- Spadek koncentracji depozytów



Perspektywy 2020

Perspektywy na 2020 r.

	Wykonanie 2019	Perspektywy 2020
NIM marża odsetkowa netto	4,5%	4,5%
C/I* koszty/przychody	43,0%	43%
COR koszty ryzyka	2,39%	2,0%
Wzrost wolumenu kredytów brutto** (12 mies.)	3,9 mld PLN	5 mld PLN

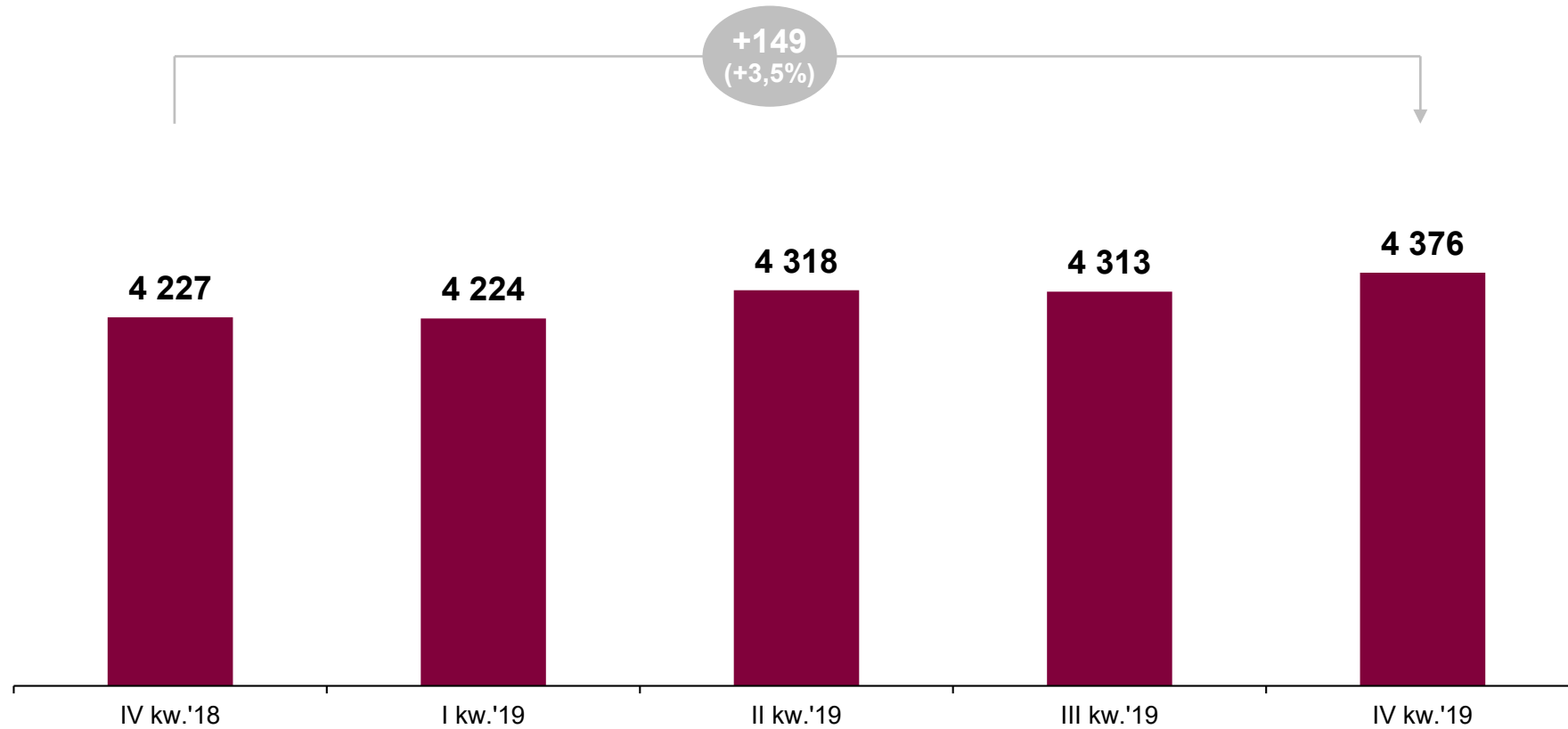
*Wskaźnik koszty do dochody (C/I): licznik – koszty działania Grupy (bez podatku bankowego); mianownik – przychody (wynik z tytułu odsetek, wynik z tytułu opłat i prowizji, wynik na instrumentach wycenianych do wartości godziwej przez rachunek zysków i strat i wynik z rewaluacji, wynik z tytułu zaprzestania ujmowania aktywów i zobowiązań niewycenianych do wartości godziwej przez rachunek zysków i strat, wynik z tytułu pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych, przychody z tytułu dywidend)

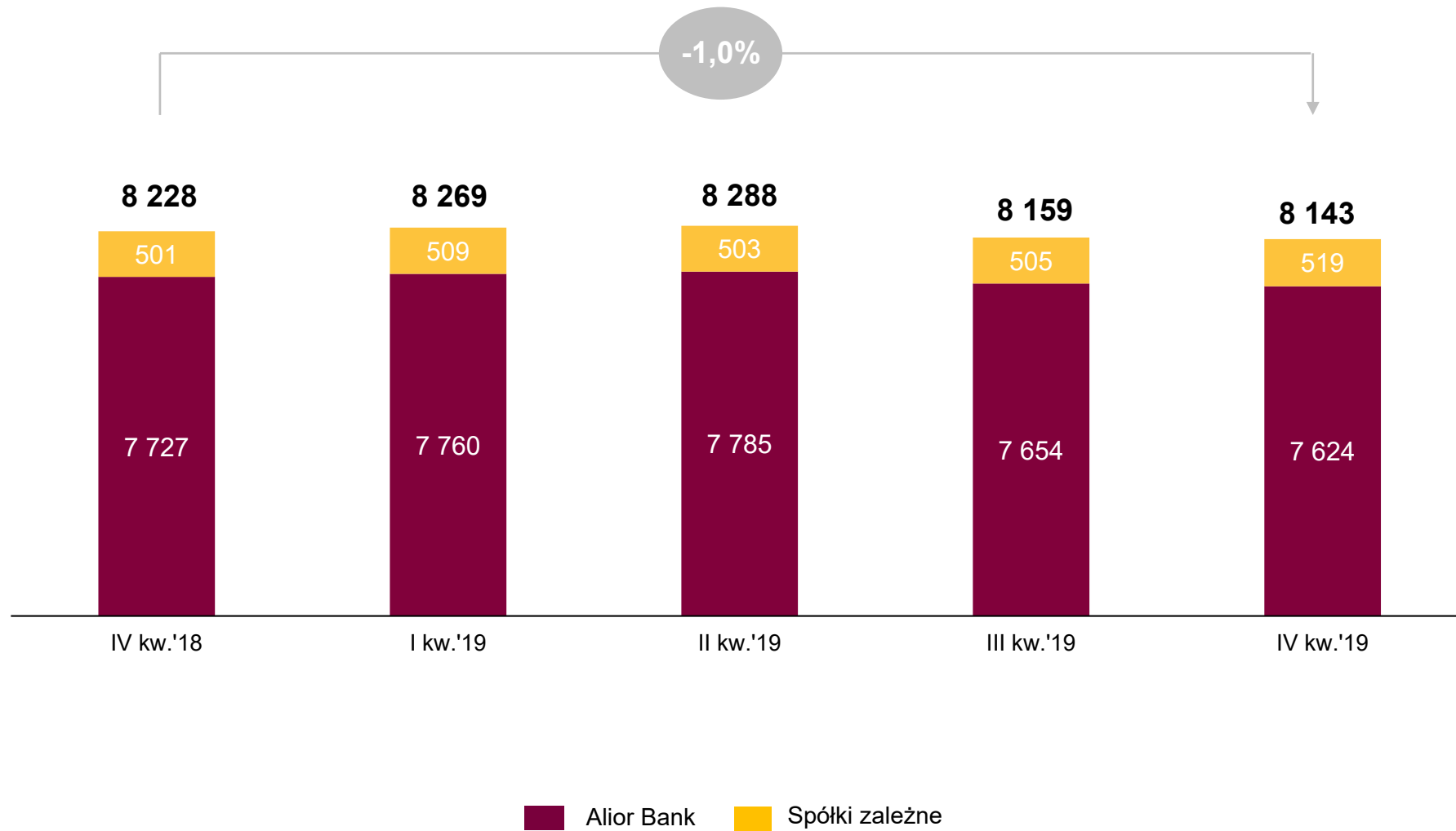
**Bez uwzględnienia odpisów, sprzedaży NPL, transakcji Buy-Sell-Back i sekurytyzacji, ale z uwzględnieniem amortyzacji portfela

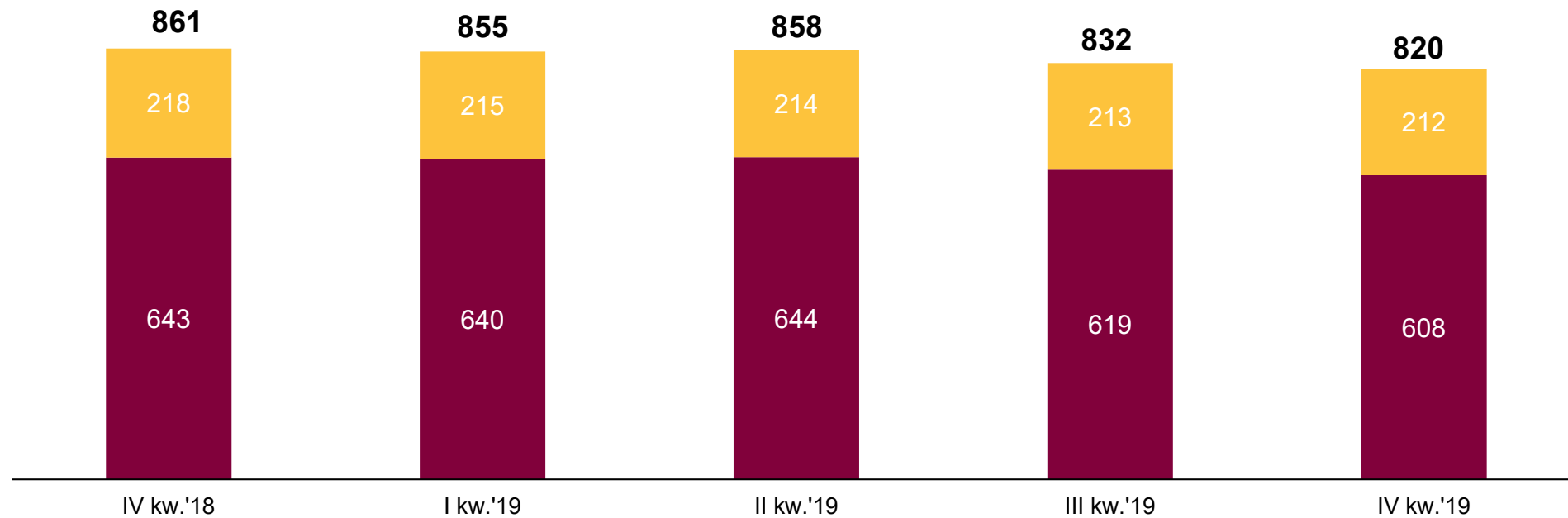


Załączniki

Liczba klientów [tys.]



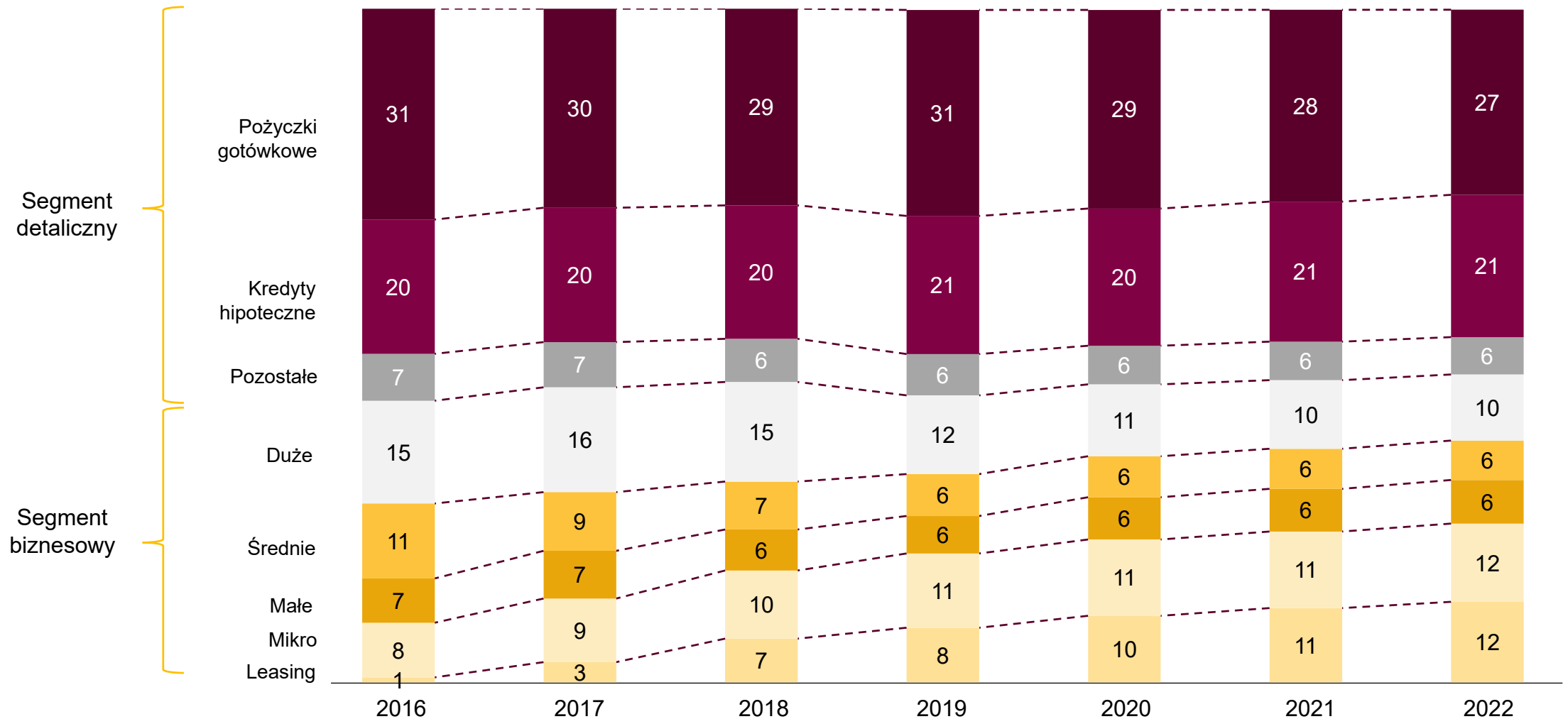




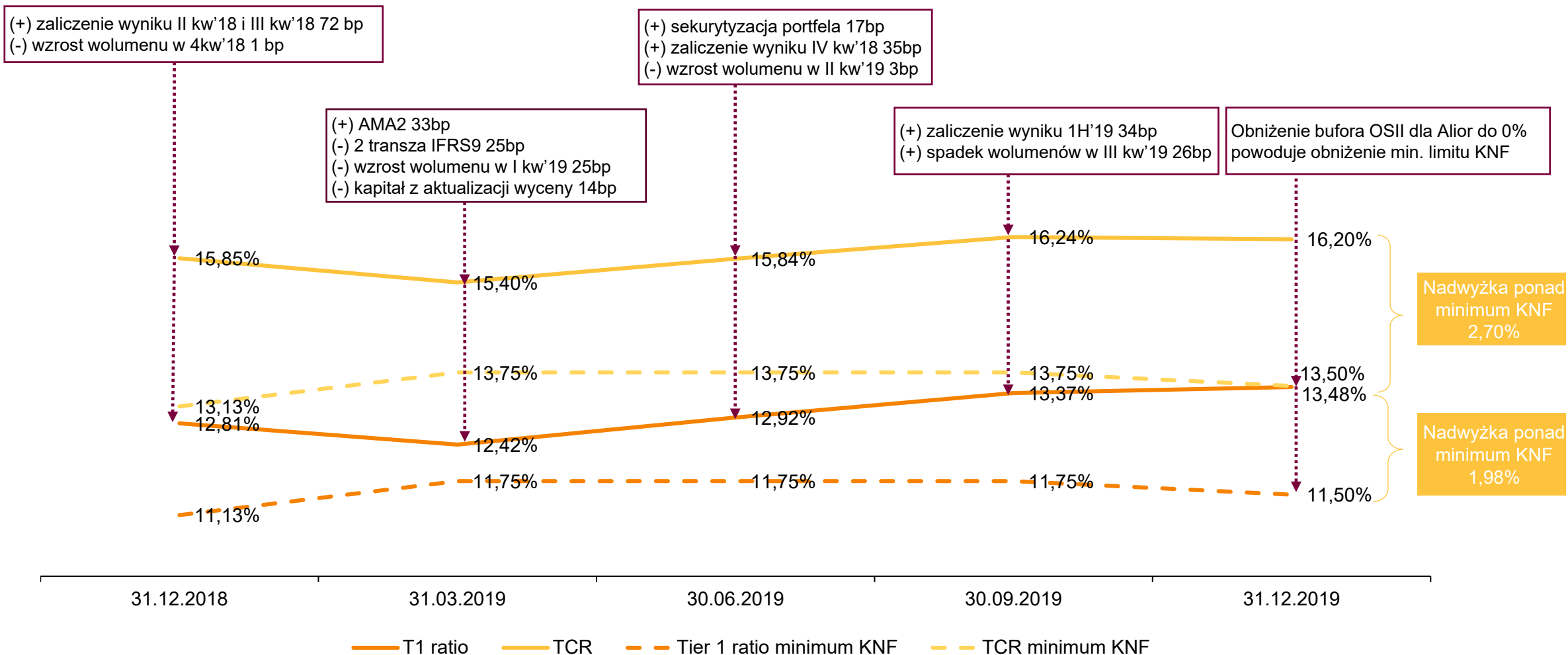
■ Agencje ■ Oddziały własne

Do 2022 roku istotna poprawa struktury kredytowej bilansu

Struktura portfela kredytowego (%)

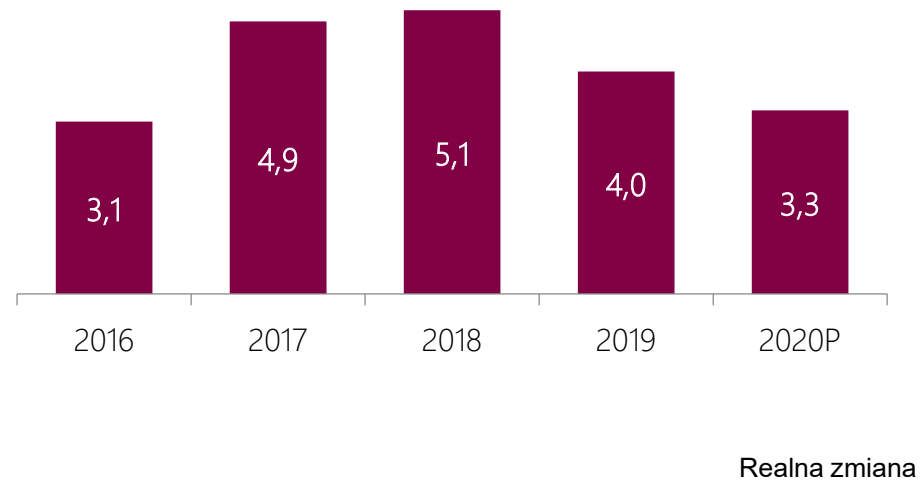


Pozycja kapitałowa Banku pozwala na utrzymanie dynamicznego wzrostu wolumenów kredytowych

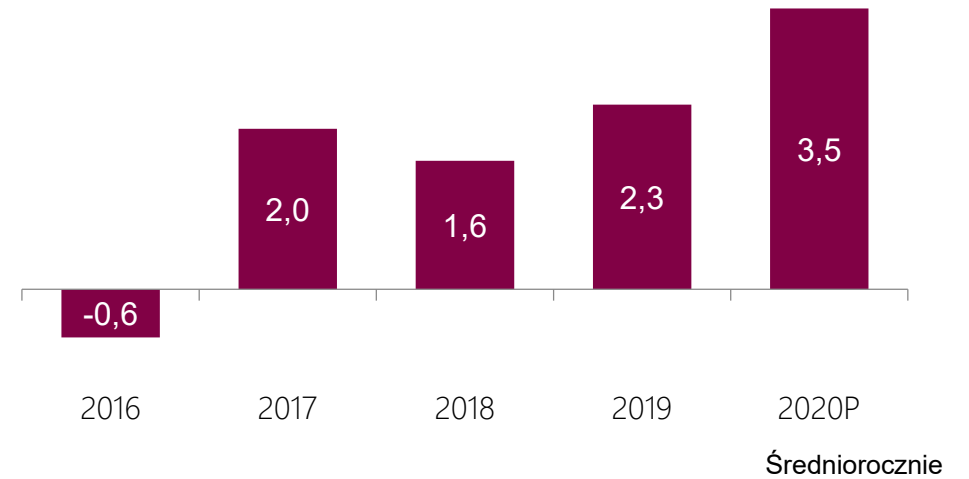


Wzrostu wolumenu kredytowego o 1 mld PLN „konsumuje” 18 pb kapitału Tier1.
 Obecny poziom kapitału Tier1 pozwala na dalsze zwiększenia portfela kredytowego o 13 mld PLN.

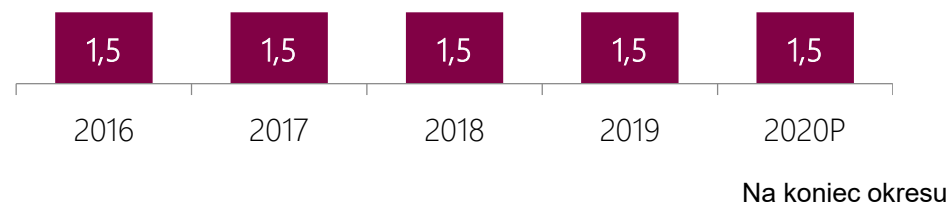
Wzrost PKB (% r/r)



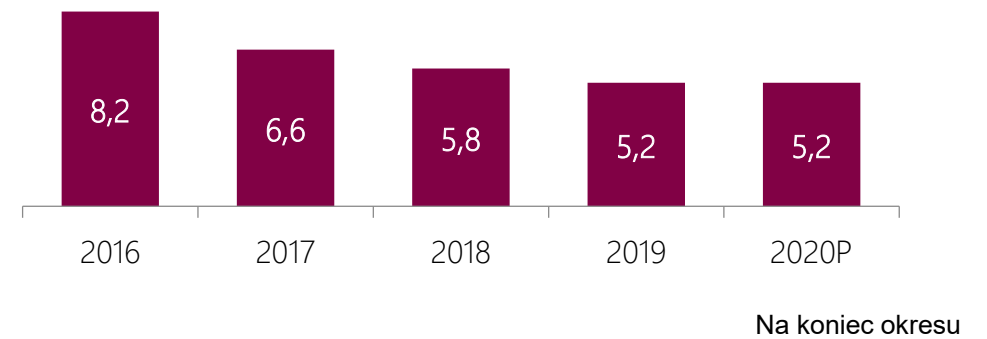
Inflacja (CPI % r/r)



Stopa referencyjna NBP (%)



Stopa bezrobocia (%)



Rachunek zysków i strat

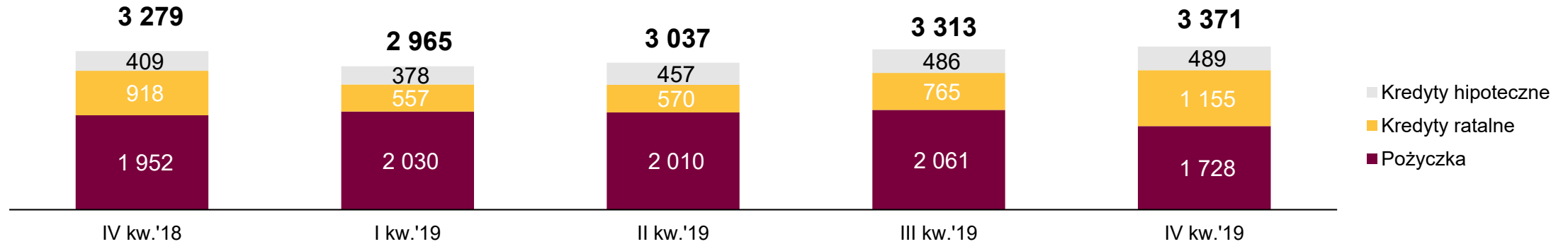
mln PLN	2019	2018
Przychody z tytułu odsetek*	4 059	3 956
Koszty z tytułu odsetek	-878	-872
Wynik z tytułu odsetek	3 181	3 085
Przychody z tytułu prowizji i opłat	1 166	1 099
Koszty z tytułu prowizji i opłat	-499	-389
Wynik z tytułu prowizji i opłat	667	710
Wynik na instrumentach wycenianych do wartości godziwej przez rachunek zysków i strat i wynik z pozycji wymiany	102	98
Wynik z tytułu zaprzestania ujmowania aktywów i zobowiązań niewycenianych do wartości godziwej przez rachunek zysków i strat	46	78
Pozostałe przychody operacyjne	143	127
Pozostałe koszty operacyjne	-346	-142
Wynik z tytułu pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych	-202	-15
Koszty działania banku	-1 630	-1 705
Wynik z odpisów aktualizujących z tytułu utraty wartości i rezerw	-1 443	-1 054
Podatek bankowy	-226	-208
Zysk brutto	495	988
Podatek dochodowy	-242	-275
Zysk netto	253	713

Bilans

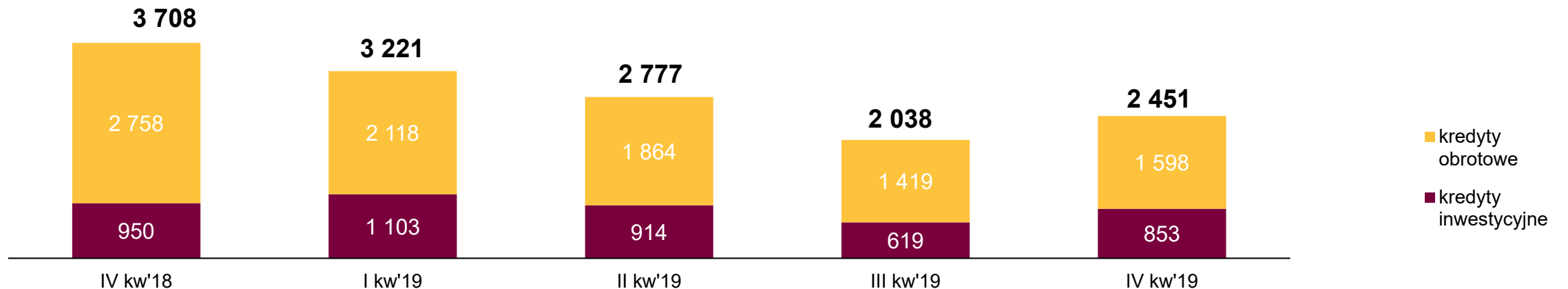
mIn PLN	31.12.2019	31.12.2018
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	1 379	2 079
Należności od banków	213	173
Inwestycyjne aktywa finansowe	15 799	13 728
Wyceniane w wartości godziwej przez całkowite dochody	10 439	7 280
Wyceniane w wartości godziwej przez rachunek zysków i strat	544	515
Wyceniane według zamortyzowanego kosztu	4 816	5 932
Pochodne instrumenty zabezpieczające	135	112
Należności od klientów	55 871	54 246
Aktywa stanowiące zabezpieczenie zobowiązań	335	333
Rzeczowe aktywa trwałe	764	461
Wartości niematerialne	580	572
Inwestycje w jednostkach stowarzyszonych	10	4
Aktywa z tytułu podatku dochodowego	1 165	1 036
Pozostałe aktywa	485	676
Aktywa razem	76 736	73 420
Zobowiązania wobec banków	823	593
Zobowiązania wobec klientów	64 999	62 436
Zobowiązania finansowe wyceniane w wartości godziwej przez rachunek zysków i strat	437	416
Pochodne instrumenty zabezpieczające	41	9
Rezerwy	409	126
Pozostałe zobowiązania	1 380	1 167
Zobowiązania z tytułu podatku dochodowego	95	268
Zobowiązania podporządkowane	1 794	1 918
Zobowiązania, razem	69 977	66 934
Kapitał własny	6 759	6 486
Zobowiązania i kapitały razem	76 736	73 420

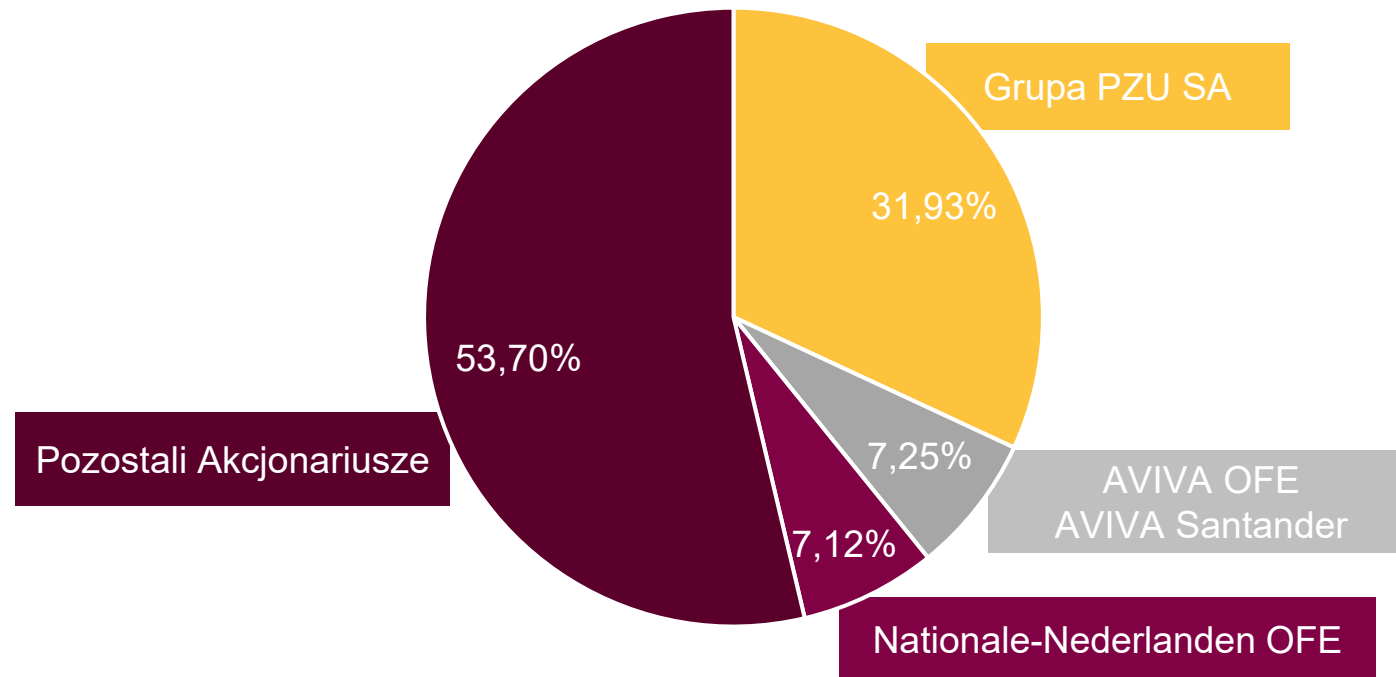
Nowa sprzedaż kredytów (mln PLN)

Kredyty detaliczne (nowa sprzedaż kwartalna)*



Kredyty dla przedsiębiorstw (nowa sprzedaż + odnowienia)*





Największy free float wśród polskich instytucji finansowych.

Zmiana prezentacji marży transakcyjnej na transakcjach wymiany walutowej

	2018 Przed zmianą	Zmiana	2018 Po zmianie
Wynik z tytułu odsetek	3 085		3 085
Wynik z tytułu opłat i prowizji	436	274	710
Wynik na instrumentach wycenianych do wartości godziwej przez rachunek zysków i strat i wynik z rewaluacji	372	-274	98
Wynik z tytułu zaprzestania ujmowania aktywów i zobowiązań niewycenianych do wartości godziwej przez rachunek zysków i strat	78		78
Wynik z tytułu pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych	-15		-15
Koszty działania grupy	-1 705		-1 705
Wynik z odpisów na straty oczekiwane, odpisów aktualizujących z tytułu utraty wartości i rezerw	-1 054		-1 054
Podatek bankowy	-208		-208
Zysk brutto	988		988
Podatek dochodowy	-275		-275
Zysk netto	713		713

Począwszy od sprawozdania za I kw. 2019 r. Bank zmienił prezentację w zakresie zrealizowanej marży transakcyjnej na transakcjach wymiany walutowej. We wcześniejszych okresach prezentowana była ona w wyniku na instrumentach wycenianych do wartości godziwej przez rachunek zysków i strat i wyniku z rewaluacji, obecnie w wyniku z tytułu opłat i prowizji.

Jakość portfela OZE (farmy wiatrowe) oraz perspektywa branży

- Terminowa obsługa zobowiązań w 2019 r.
- Redukcja zaangażowania o 21% w ciągu 2019 roku
- Duża liczba firm OZE przedpłaca kredyty, w tym także klienci będący w NPL

Wyrażna poprawa sytuacji finansowej branży OZE spowodowana wzrostem cen Zielonych Certyfikatów (ZC) oraz obniżeniem podatku od nieruchomości.

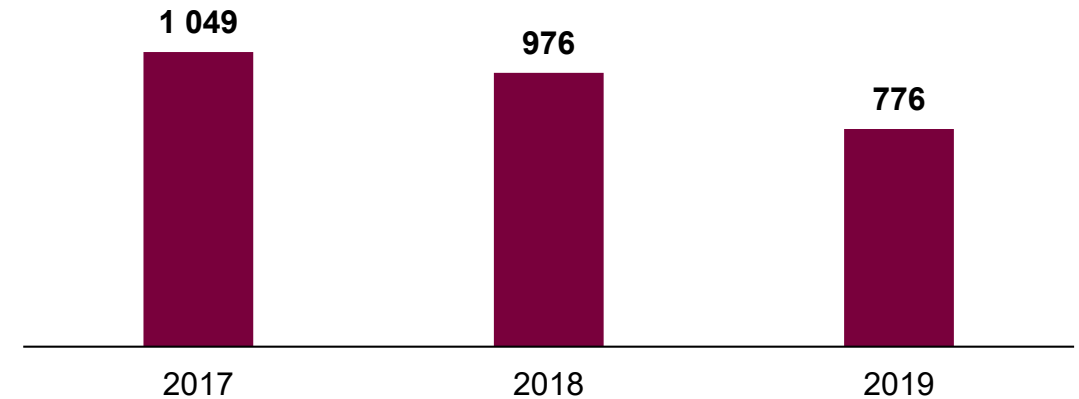
W efekcie Bank odnotował poprawę sytuacji finansowej klientów segmentu OZE i spadek zaangażowania w wyniku szybszego niż przewidyuje harmonogram spłacania kredytów. Ponadto:

- Portfel OZE to obecnie ponad 775 mln zaangażowania bilansowego i żaden klient na 12.2019 nie ma zaległości
- W całym 2019 był tylko jeden klient nieterminowy, jego zaangażowanie to 1,6 mln i obecnie brak zaległości
- Średnie pokrycie wartością odzyskiwalną zabezpieczeń w portfelu OZE wynosi ponad 85%

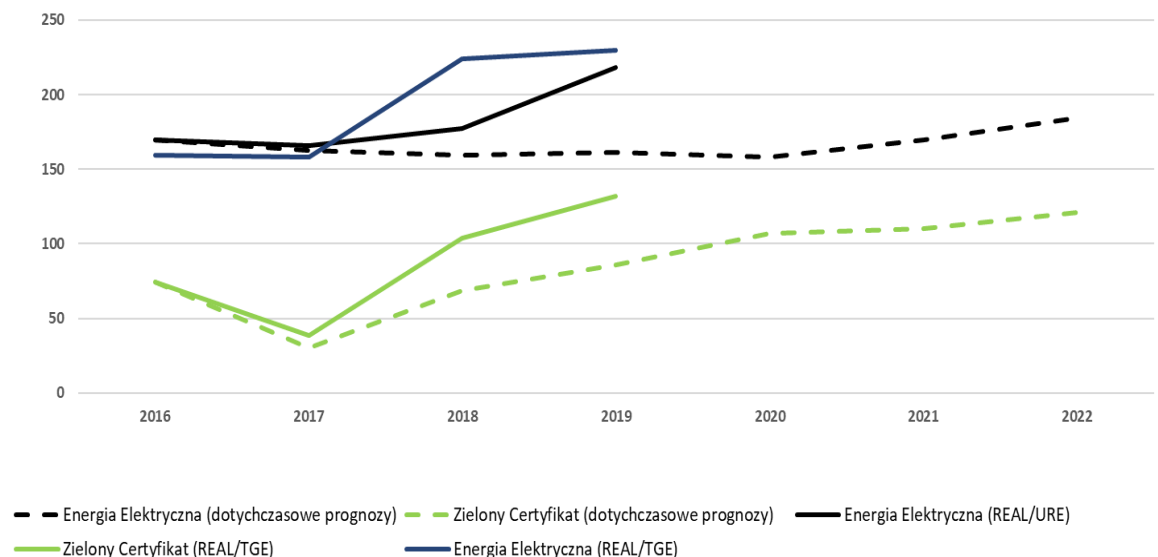
Dobre prognozy na kolejne lata – zgodnie ze Scenariuszem Polityki Energetyczno-Klimatycznej z 18.12.2019 zakłada się osiągnięcie 15% udziału OZE w zużyciu energii w Polsce w roku 2020 oraz 23% w roku 2030. Istotny jest też kontekst planu uzgadnianego w ramach UE, który zakłada osiągnięcie neutralności w zakresie emisji CO2 do roku 2050.

Kolejny czynnik sprzyjający – obserwowany wzrost cen energii, dla których prognozuje się kontynuowanie trendu wzrostowego.

Zaangażowanie bilansowe w OZE (mln PLN)



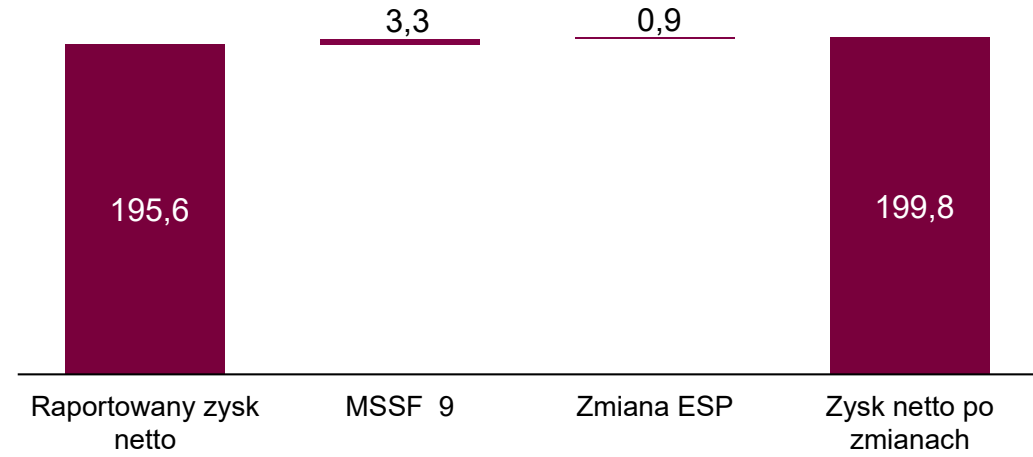
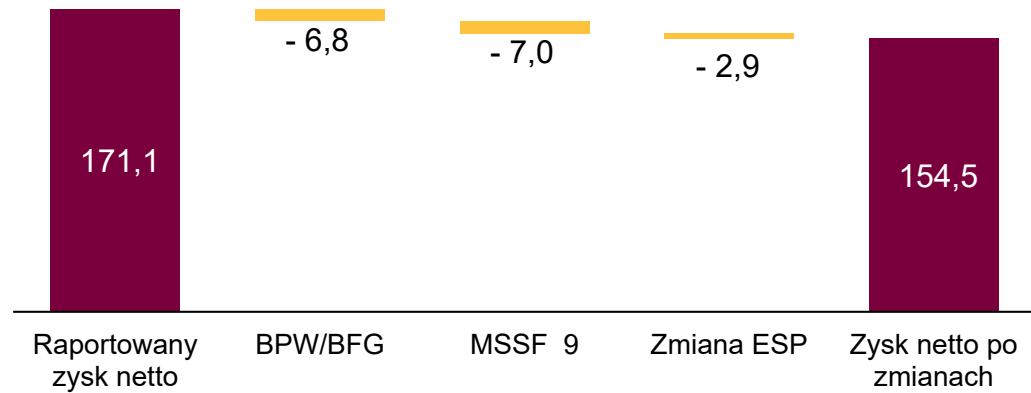
Prognozowane vs rzeczywiste ceny Czarnej Energii i Zielonych Certyfikatów



Wpływ wprowadzonych korekt na wynik netto 2018 (mln PLN)

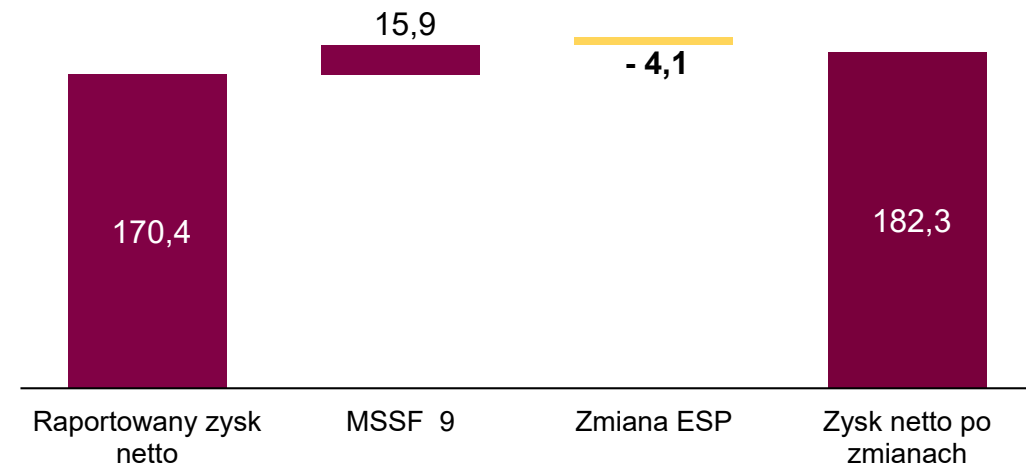
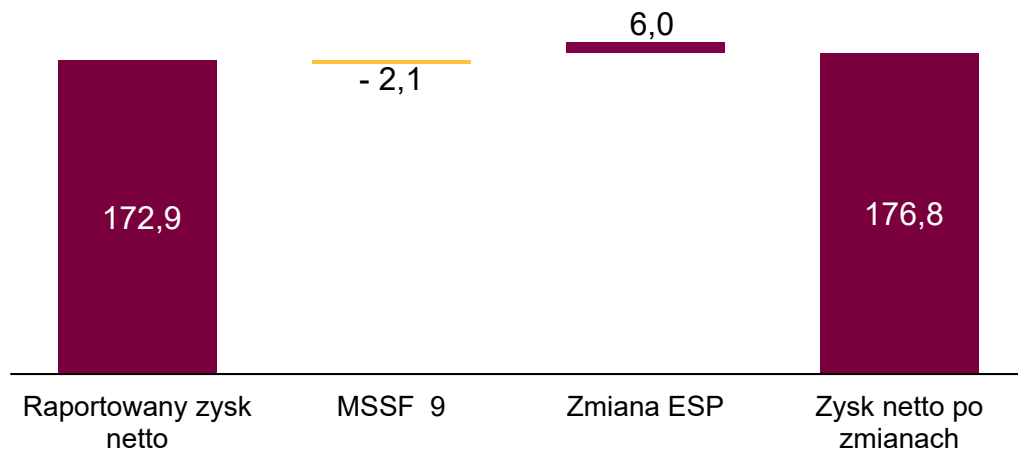
I kw.'18

II kw.'18



III kw.'18

IV kw.'18



Niniejsze dane zostały przygotowane przez Alior Bank S.A. („Bank”, „Spółka”) wyłącznie na użytek Prezentacji. Wszelkie dane mogące stanowić prognozę dotyczącą przyszłych wyników ekonomiczno-finansowych Spółki, zawarte w niniejszej prezentacji, przygotowane zostały na podstawie Raportu Grupy Kapitałowej Banku za 2019 r. Bank nie ponosi odpowiedzialności za wykorzystanie przedstawionych informacji.

Rozpowszechnianie niniejszego dokumentu w niektórych krajach może podlegać ograniczeniom prawnym. Niniejszy dokument nie może być używany do, lub w związku z, ani stanowić oferty sprzedaży, ani nabycia jakichkolwiek papierów wartościowych lub innych instrumentów finansowych Banku w jakiegokolwiek jurysdykcji, w której taka oferta byłaby sprzeczna z prawem.

Osoby będące w posiadaniu tego dokumentu obowiązane są do wzajemnego informowania się oraz przestrzegania powyższych ograniczeń. Każde zaniechanie tych ograniczeń może stanowić naruszenie prawa. Informacje zawarte w niniejszej prezentacji nie powinny być traktowane ani jako jawne, ani ukryte oświadczenie lub oświadczenia przekazywane przez Bank lub osoby działające w imieniu Banku.

Ponadto, ani Bank, ani osoby działające w imieniu Banku nie ponoszą jakiegokolwiek odpowiedzialności za jakiegokolwiek szkody, które mogą powstać w wyniku zaniechania lub z innych przyczyn, w związku z wykorzystaniem niniejszej Prezentacji lub jakichkolwiek informacji w niej zawartych, ani za szkody, które mogą powstać w inny sposób w związku z informacjami stanowiącymi część niniejszej Prezentacji.

W przypadku pytań prosimy o kierowanie ich na adres:

relacje.inwestorskie@alior.pl

+48 723 684 995

Dziękujemy za uwagę

Prezentacja wyników za 2019 r.