



ALIOR BANK S.A.

Prezentacja wyników za 2017 r.

8 marca 2018 r.



Podsumowanie 2017 r.

Główne kwestie finansowe w 2017 r.

Segment MŚP

Innowacje

Działalność operacyjna

Załączniki



KLUCZOWE KWESTIE FINANSOWE

- **Zysk netto w 2017 roku (515 mln PLN) zgodnie z konsensusem rynkowym i 15% powyżej konsensusu rynkowego z czerwca'17**
- **Wskaźnik ROE na poziomie 8,0%.** Z wyłączeniem kosztów integracji i uwzględnieniem pełnych synergii z fuzji z wydzieloną częścią banku BPH, **wskaźnik ROE kształtowałby się na poziomie 11,1%.**
- **Znaczne przyspieszenie wzrostu wolumenu kredytów brutto w 4 kw. 2017 r. (1,9 mld PLN)** spowodowało istotne przekroczenie rocznego celu (5-6 mld PLN), w wyniku czego ogólny wzrost portfela kredytowego brutto **w ciągu 12m'17 wyniósł 6,9 mld PLN.**
- Przeprowadzona z sukcesem kampania depozytów detalicznych, oparta m.in. na "Koncie Lokacyjnym" (nowy typ konta oszczędnościowego), skierowana na pozyskanie klientów ze strategicznych dla Banku segmentów, spowodowała wzrost **bazy depozytowej w segmencie detalicznym w 4 kw. 2017 r. o 2,9 mld PLN.**
- Znacząca poprawa zarówno pozycji kapitałowej jak i płynnościowej przy jednoczesnym **spadku kosztów ryzyka do poziomu 1,7%. NIM na poziomie 4,6% – najwyższy w sektorze bankowym.**



- **Fuzja z wydzieloną częścią Banku BPH zakończona sukcesem. Realizacja synergii oraz kosztów integracji znacząco lepsza niż w pierwotnym planie.**

Fuzja operacyjna zakończyła się w marcu 2017 r. Koszty integracji znacznie poniżej pierwotnego planu (105 mln PLN vs. planowane 195 mln PLN). Synergie w wysokości 195 mln PLN w 2017 r. o 28 mln PLN powyżej planu. Docelowe synergie w wysokości 381 mln PLN zostaną osiągnięte o rok wcześniej niż zakładano – już w 2018 r.

- **Ogłoszenie strategii „Cyfrowego buntownika” na lata 2017-2020**

Ogłoszenie strategii nastąpiło w marcu 2017 r. W październiku 2017 r. przedstawiony został plan jej wdrożenia.

- **Nawiązanie współpracy z T-mobile w Rumunii**

Alior Bank rozpoczyna działalność poza granicami Polski.

- **Zmiany w strukturze portfela kredytowego potwierdzają wdrożenie założeń strategii.**

Zgodnie z założeniami strategii udział w portfelu kredytowym zarówno segmentu micro, jak i leasingu, wzrosły odpowiednio do 9% i 3% (z odpowiednio 8% i 1 %).



2017 WYBRANE WYDARZENIA W 2017 R. (2/2)

- **Innowacja jako kluczowa kompetencja Alior Banku**

Nowe modele zarządzania projektami IT (Agilor) oraz innowacjami umacniają pozycję Alior Banku wśród najbardziej innowacyjnych instytucji finansowych w Europie.

- **Wybrane osiągnięcia Alior Banku w 2017 r.:**

„Firma roku” – tytuł przyznany podczas XXVII Forum Ekonomicznego w Krynicy;

„Bank of the Year in Poland” w konkursie organizowanym przez brytyjski magazyn "The Banker";

„Retail Banker International” w kategorii „Najlepsza innowacja w zakresie usług” za aplikację HALZ;

„Banking Technology Award” za zajęcie pierwszego miejsca w kategorii „Najlepsze wykorzystanie technologii informacyjnych w kredytowaniu”. Doceniony został projekt mobRATY – aplikacja mobilna wykorzystywana w procesie udzielania kredytów ratalnych

- **Podpisanie listu intencyjnego z Bankiem Pekao SA ws. rozpoczęcia wstępnych rozmów o współpracy**

W dniu 23 października 2017 r. Alior Bank S.A. i Bank Polska Kasa Opieki S.A. podpisały list intencyjny dotyczący woli podjęcia wstępnych rozmów dotyczących potencjalnych strategii współpracy, które mogłyby zostać wypracowane w celu zwiększenia wartości dla akcjonariuszy oraz klientów.



PERSPEKTYWY NA 2018 R.

	Perspektywa 2017*	Wykonanie 2017	Perspektywa 2018
NIM Marża odsetkowa netto	4,5% - 4,7%	4,6%	4,6%
C/I koszty/przychody	54% - 60%	49,7%	44%
C/I koszty/przychody bez uwzględnienia kosztów integracji	45% - 49%	46,9%	44%
CoR koszty ryzyka	1,8% - 1,9%	1,7%	1,9%
Wzrost wolumenu kredytów brutto** (12M)	5,0-6,5 mld PLN	6,9 mld PLN	5-6 mld PLN

* Komunikowana w zakresie marzec - listopad 2017

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



Podsumowanie 2017 r.

Główne kwestie finansowe w 2017 r.

Segment MŚP

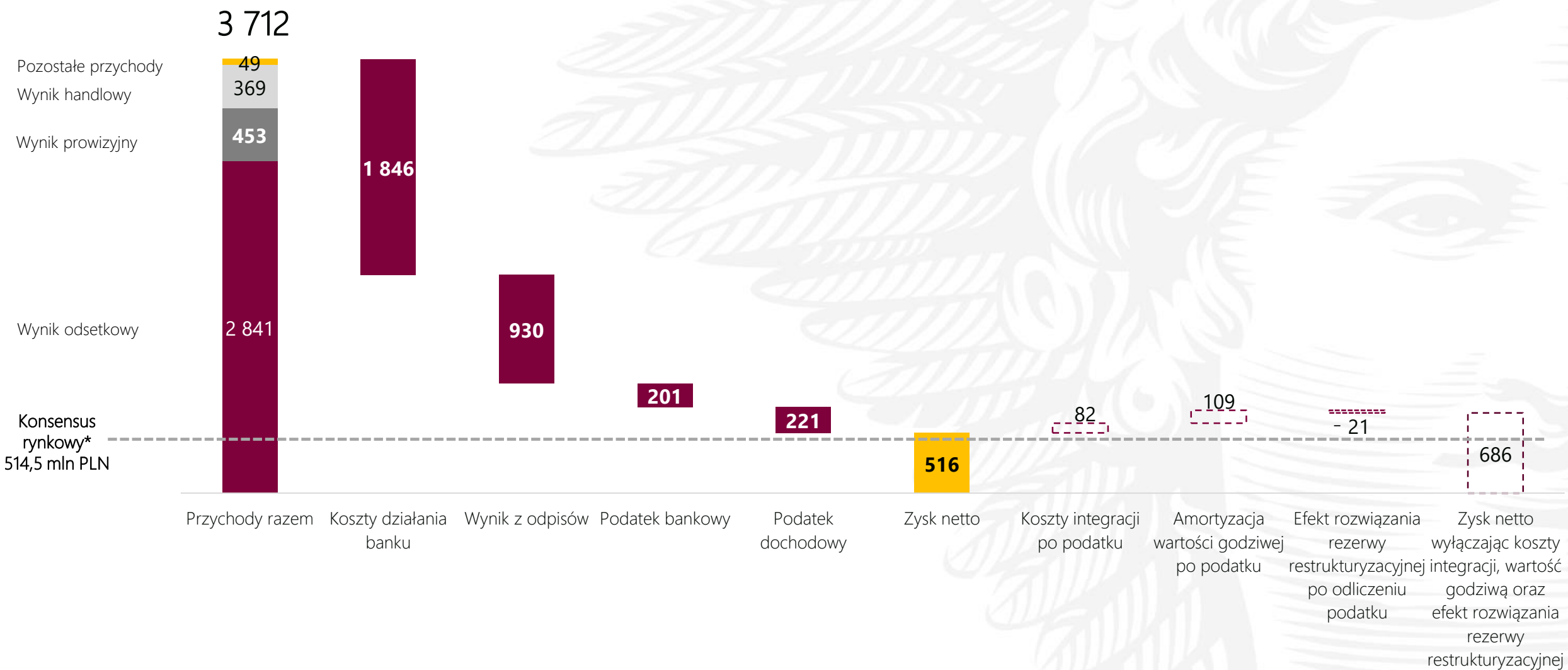
Innowacje

Działalność operacyjna

Załączniki



DEKOMPOZYCJA WYNIKU NETTO 2017 (MLN PLN)

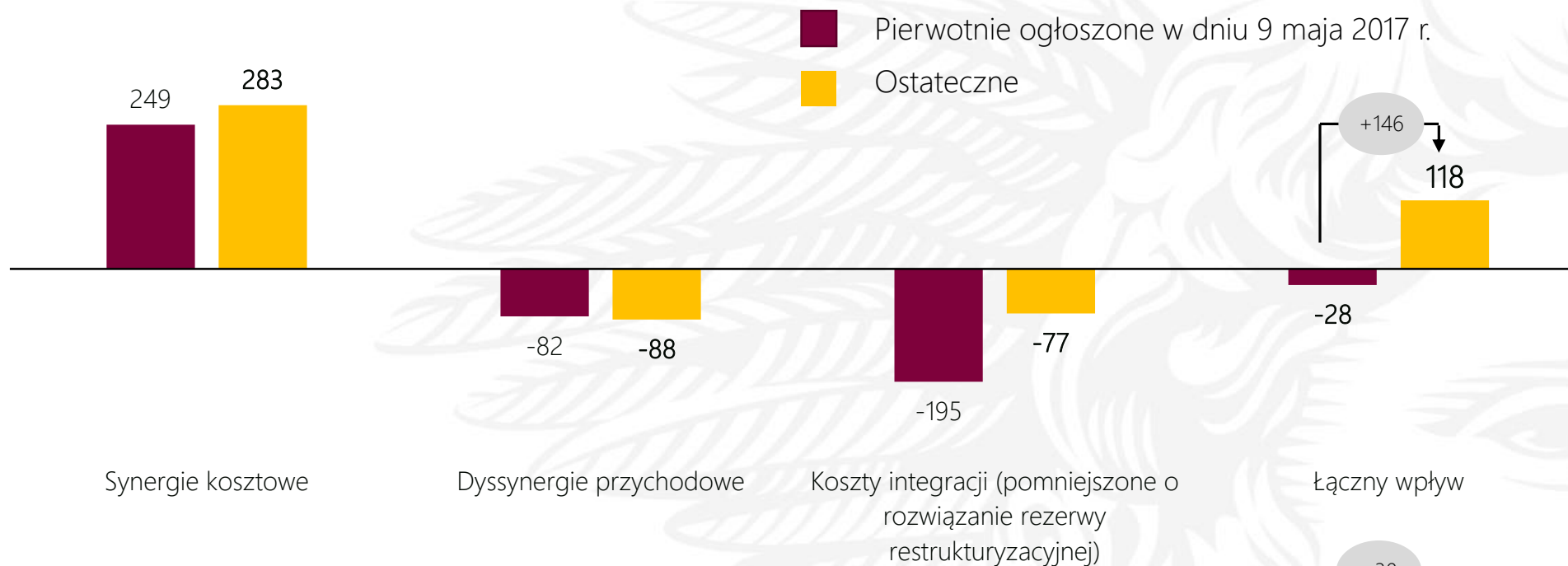


* PAP konsensus

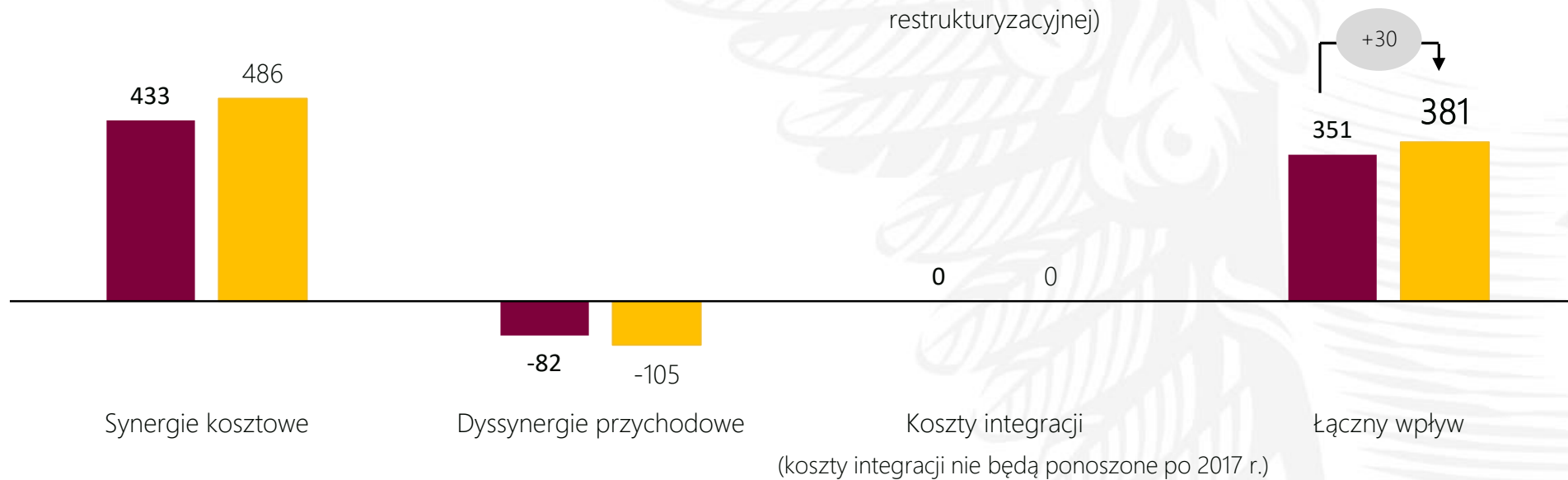


PODSUMOWANIE FUZJI Z WYDZIELONĄ CZĘŚCIĄ BANKU BPH*

2017
[mln PLN]



2018 r.
[mln PLN]

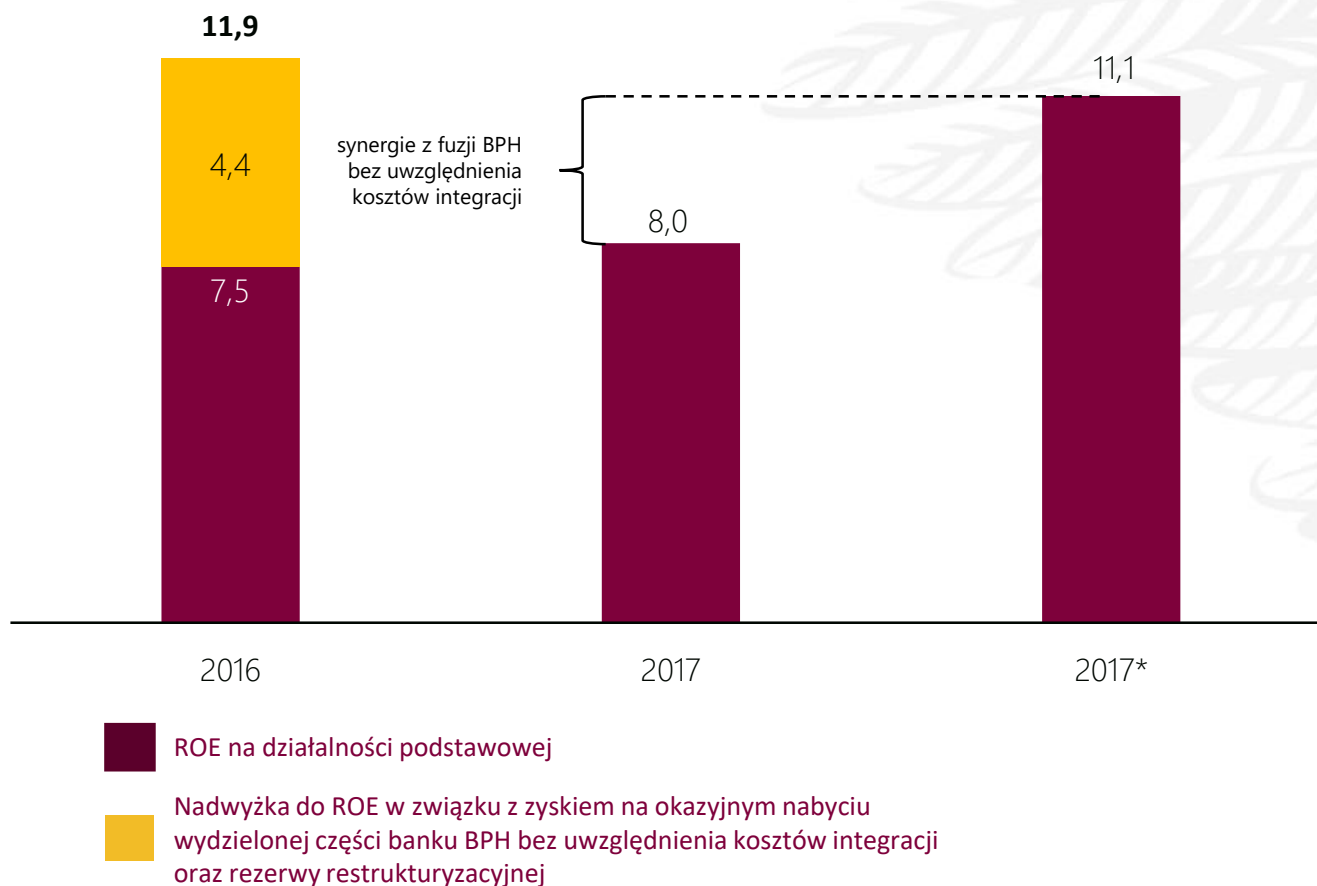


* wszystkie prezentowane wartości są kwotami brutto



ALIOR BANK NA DRODZE DO OSIĄGNIĘCIA AMBITNEGO CELU DLA ROE NA POZIOMIE 14%

WYKRES POGLĄDOWY: ROE OBLICZANE W STOSUNKU ROCZNYM (%)



Czynniki mające wpływ na wynik netto związane z fuzją z wydzieloną częścią banku BPH* (kwoty netto)

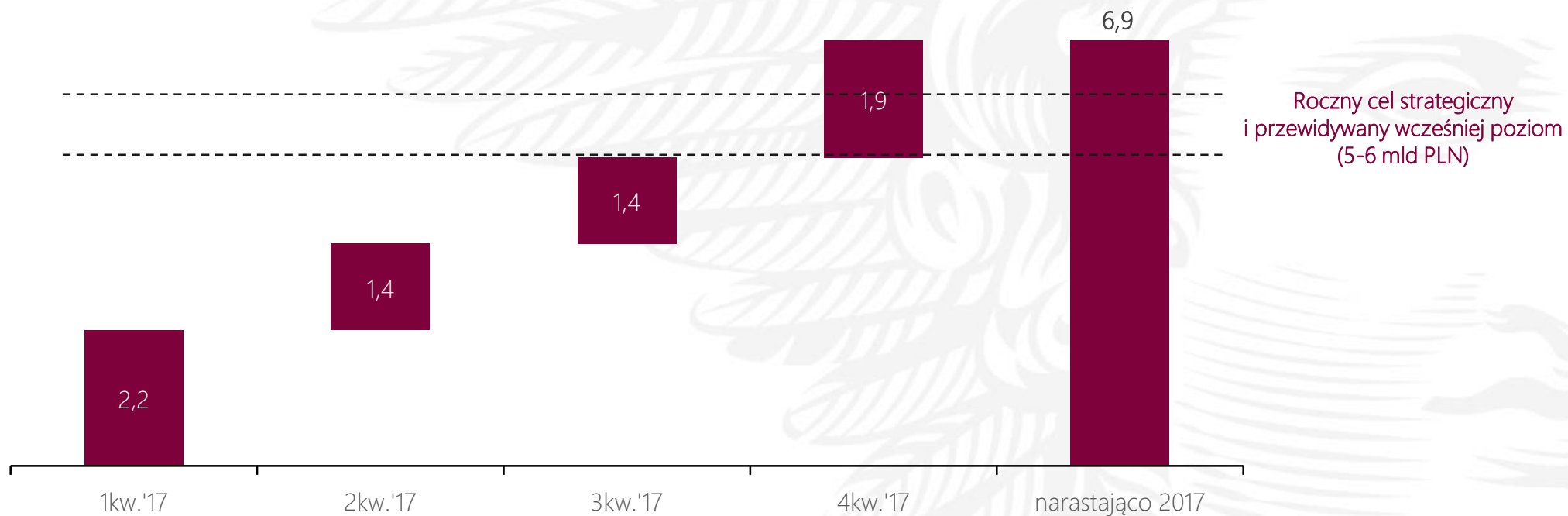
PLN M	2016	2017	2018
Zysk na okazym nabyciu wydzielonej części banku BPH	465	-	-
Rezerwa restrukturyzacyjna	-221	21	-
Koszty integracji	-30	-82	-
Synergie kosztowe pomniejszone o dyssynergie przychodowe	-	153	299
Całkowity wpływ na wynik netto	214	92	299

* Wyłączając wpływ amortyzacji wartości godziwej



LEPSZA SYTUACJA KAPITAŁOWA POZWOLIŁA NA PRZYSPIESZENIE WZROSTU AKCJI KREDYTOWEJ W IV KWARTALE 2017 R. WZROST WOLUMENU ZNACZNIE POWYŻEJ CELU STRATEGICZNEGO ORAZ POPRZEDNIO PRZEWIDYWANEGO POZIOMU

Kwartalny wzrost wolumenu kredytów brutto* w 2017 r. (mld PLN)



* Definicja: bez uwzględnienia odpisów, sprzedaży NPL, transakcji Buy Sell Back i sekurytyzacji, ale z uwzględnieniem amortyzacji portfela



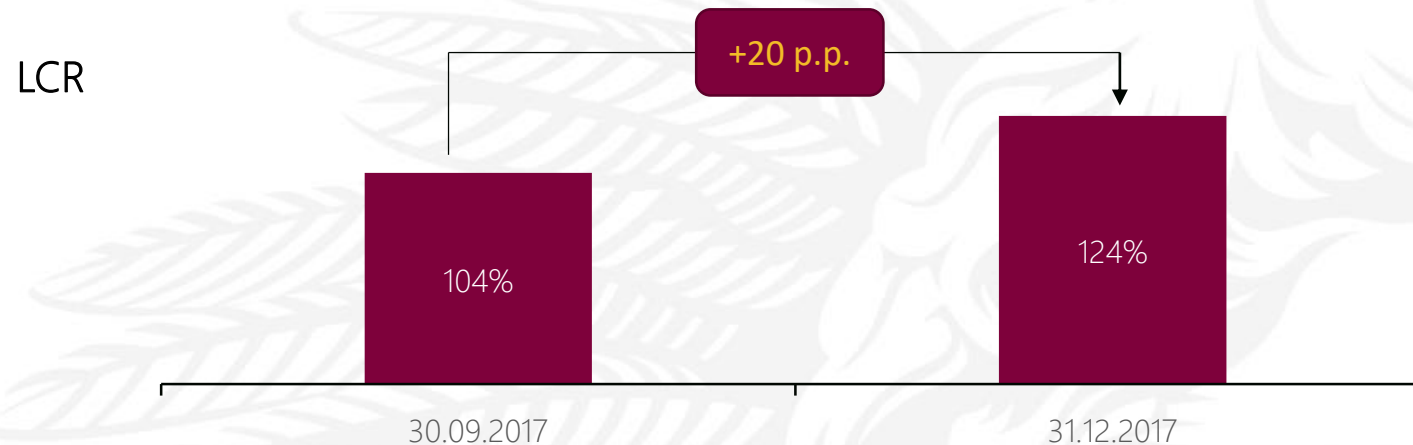
ZNACZĄCE WZMOCNIENIE POZYCJI PŁYNNOŚCIOWEJ BANKU W 4 KW. 2017

Alior zdołał w IV kw.'17 znacząco wzmocnić swoją pozycję płynnościową pomimo bardzo dynamicznego wzrostu wolumenów kredytowych (1,9 mld PLN w IV kw.'17)...

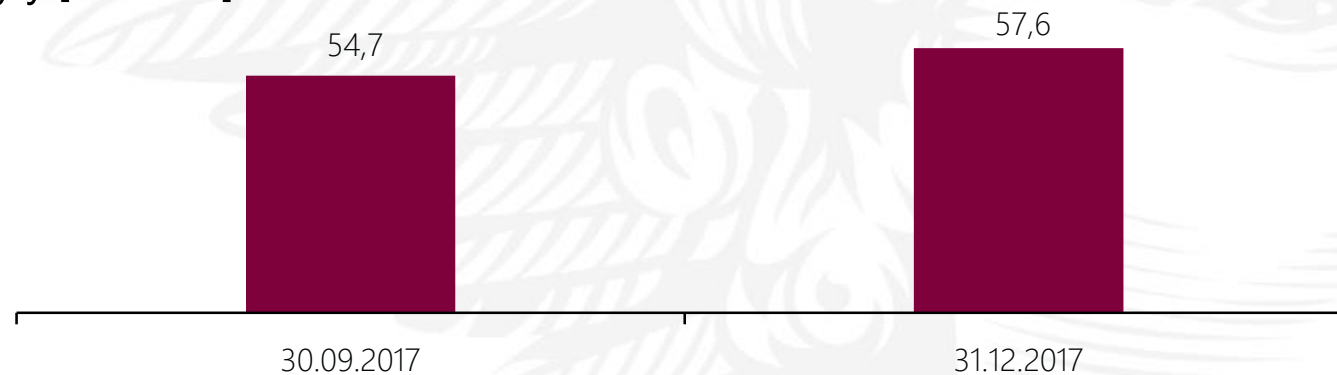
....udało się tego dokonać dzięki udanej kampanii depozytów detalicznych skierowanej do strategicznych dla Banku segmentów klientów (wzrost depozytów detalicznych wyniósł 2,9 mld PLN w IV kw.'17)

... co spowodowało znaczny przyrost salda aktywów finansowych dostępnych do sprzedaży.

LCR



Depozyty [mld PLN]



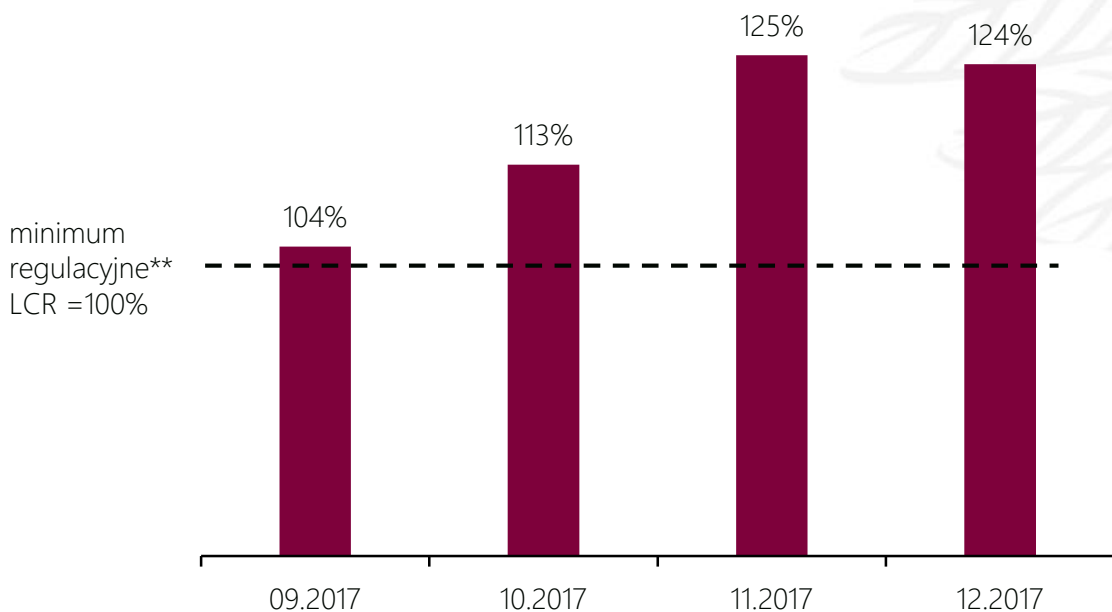
Papiery wartościowe [mld PLN]



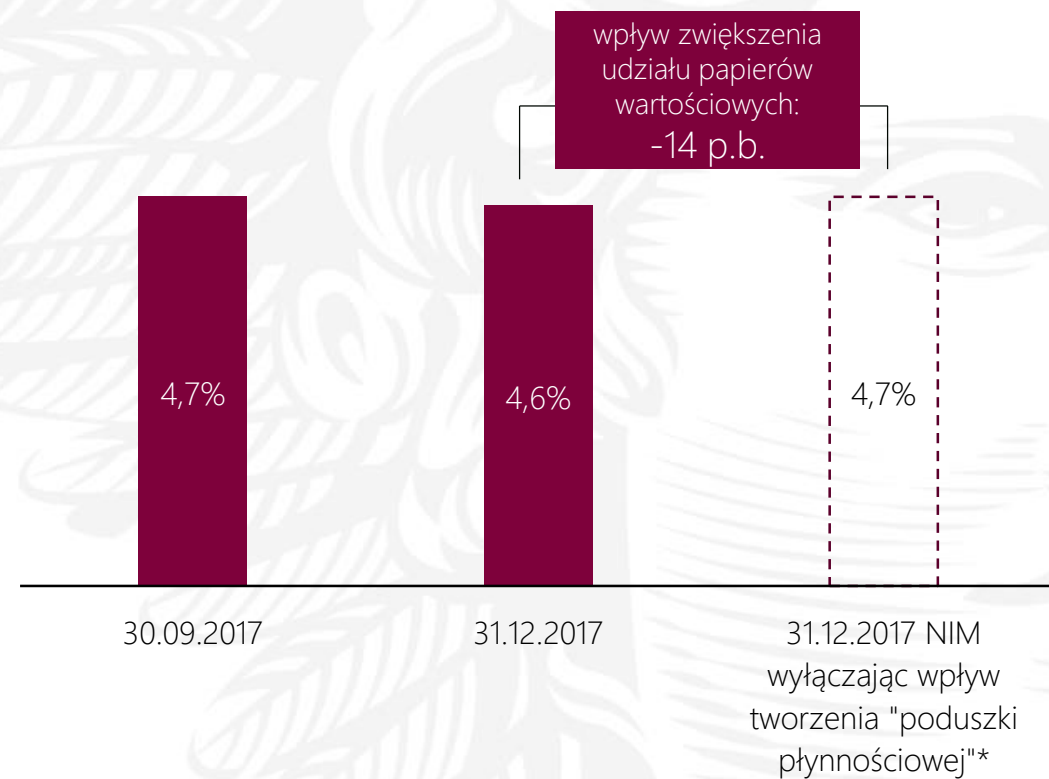


MARŻA ODSETKOWA NETTO NIŻSZA Z POWODU ZNACZNEGO ZWIĘKSZENIA PŁYNNOŚCI. NIM NA PODSTAWOWEJ DZIAŁALNOŚCI NADAL POZOSTAJE W TRENDZIE WZROSTOWYM. WZROST PŁYNNOŚCI NEUTRALNY Z PERSPEKTYWY ROE

LCR



NIM

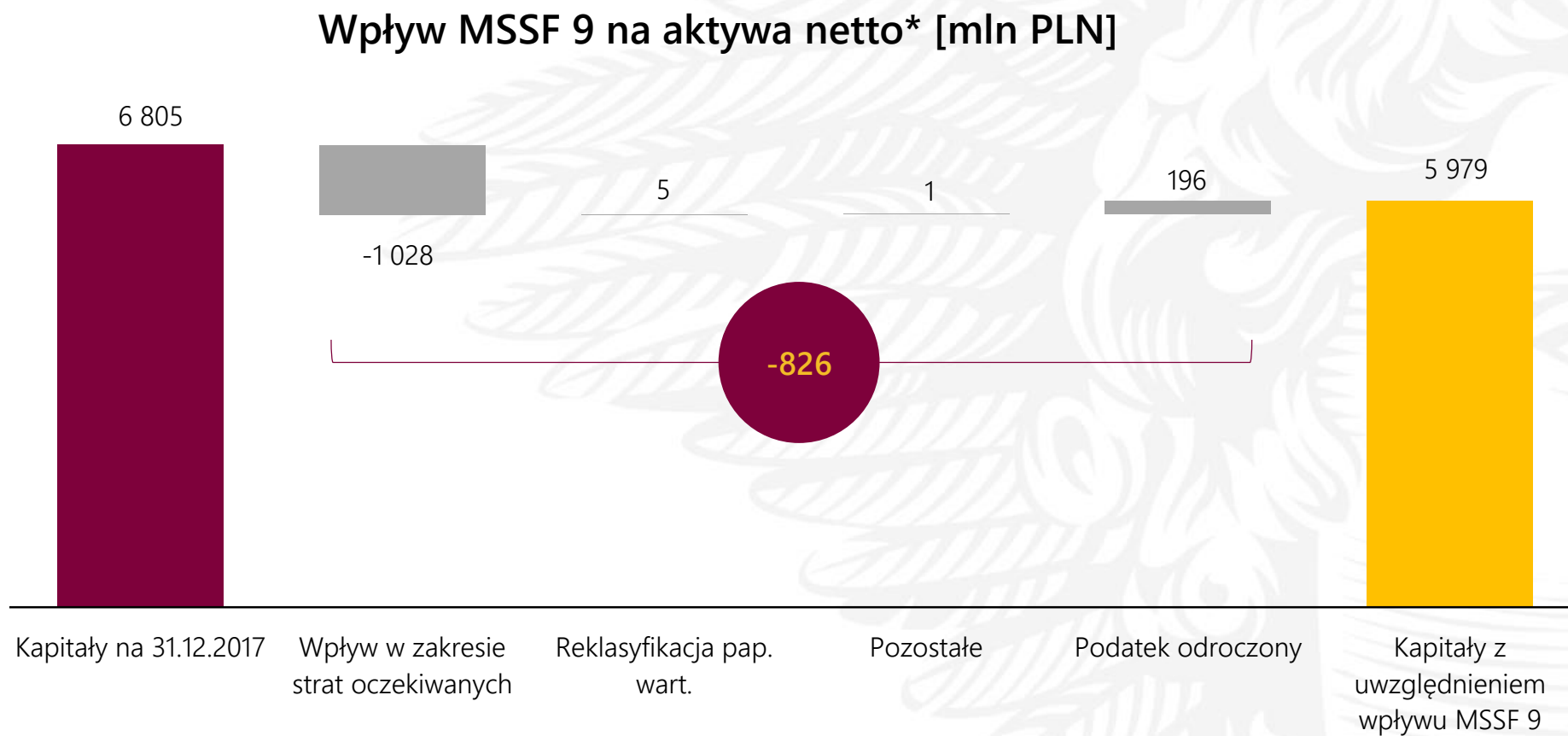


* NIM liczony przy założeniu wzrostu portfela papierów wartościowych w 4 kw. 2017 r. na poziomie wzrostu portfela kredytowego (tj. zakładając brak budowania dodatkowego bufora płynnościowego w 4 kw. 2017 r.)

** minimum regulacyjne od 2018 r. wynosi 100%; minimum regulacyjne w 2017 r. wynosiło 80%



WDROŻENIE MSSF 9



**Wdrożenie MSSF 9 obciąża kapitały Banku kwotą 826 mln PLN netto.
Główny wpływ generowany jest modelem strat oczekiwanych.**



WDROŻENIE MSSF 9 – Obciążenie kapitałów*

Bank przyjął opcję amortyzacji, zgodnie z Rozporządzeniem (UE) nr 2017/2395 w odniesieniu do rozwiązań przejściowych dotyczących złagodzenia wpływu wprowadzenia MSSF 9 na fundusze własne

Wpływ na współczynnik na kapitale Tier 1 w związku z wprowadzeniem MSSF 9 (narastająco)

2018 Dzień 1	2019	2020	2021	2022	2023
20 p.b.**	26 p.b.	45 p.b.	67 p.b.	93 p.b.	115 p.b.

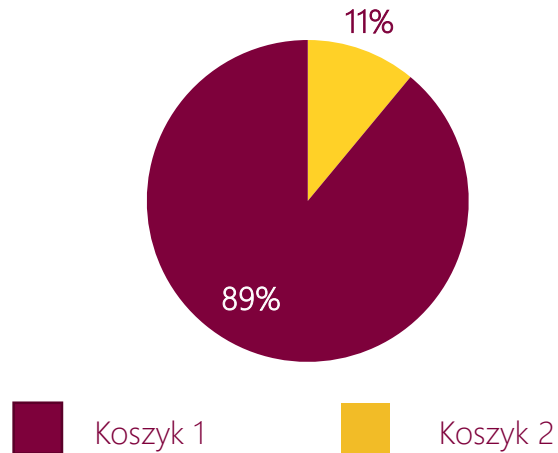
* dane skonsolidowane

** włączając negatywny wpływ bufora aktywów z tytułu podatku odroczonego



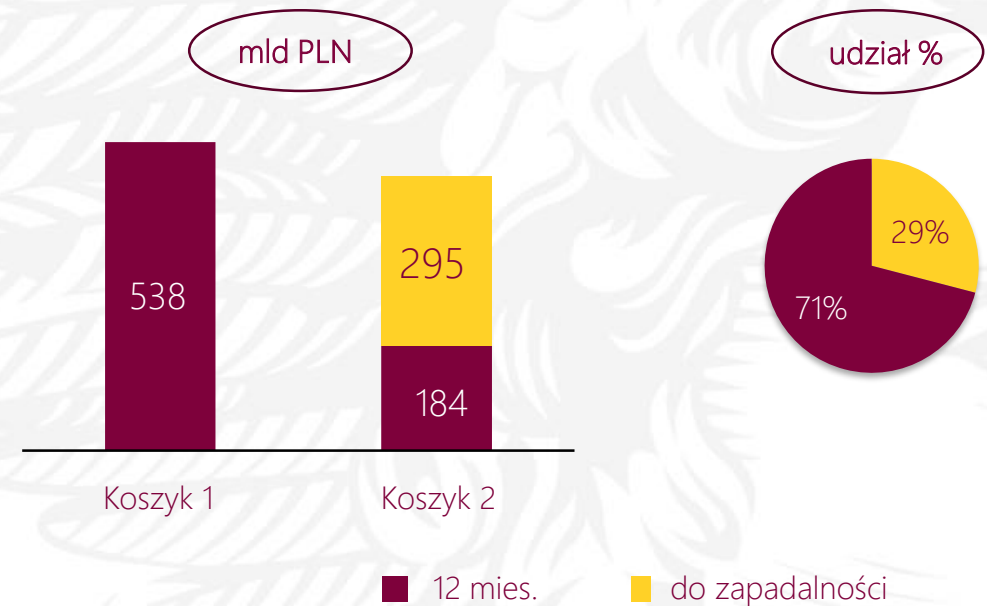
WDROŻENIE MSSF 9 STRATY OCZEKIWANE (ECL) DLA PORTFELA BEZ PRZESŁANEK UTRATY WARTOŚCI*

Podział portfela bez przesłanek utraty wartości wg koszyków (brutto)



- Koszyk 2 stanowi 11% portfela bez przesłanek utraty wartości

Wpływ ECL wg horyzontu czasowego



- Poziom ECL wynika ze struktury portfela Alior Banku – orientacja na produktach o wysokiej stopie zwrotu i wyższym poziomie ryzyka
- Przeważająca większość (71%) strat oczekiwanych pokrywa horyzont najbliższych 12 miesięcy (w MSR39 rezerwowane w horyzoncie „okresu ujawniania strat”, krótkiego w Alior Banku z uwagi na wysoką efektywność procesów monitoringowych)
- Wpływ ECL w horyzoncie life-time nasilony relatywnie (w stosunku do rynkowego) długim okresem zapadalności kluczowych produktów (pożyczki gotówkowej)



AGENDA

Podsumowanie 2017 r.

Główne kwestie finansowe w 2017 r.

Segment MŚP

Innowacje

Działalność operacyjna

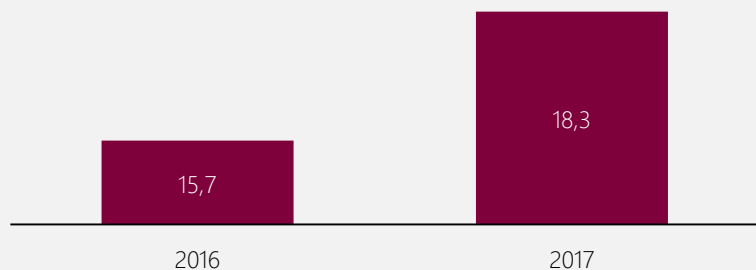
Załączniki



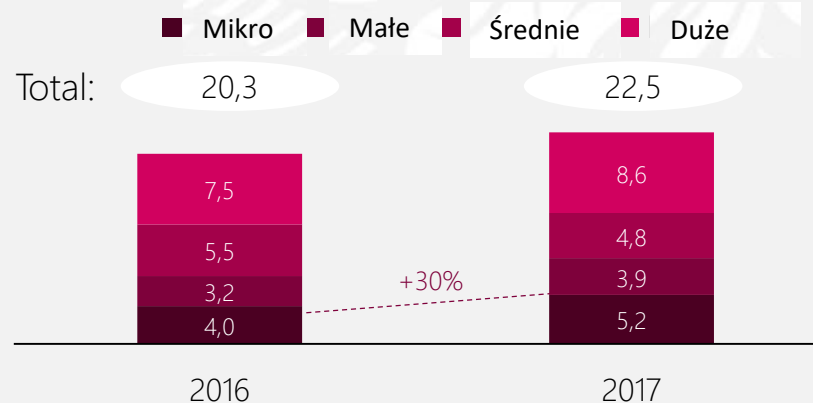
ROZWÓJ BIZNESU W SEGMENTCIE MIKRO/MŚP 2017

Wzrost akwizycji Nowych Klientów o 17% r/r [tys.]

Nowi Klienci Mikro/MŚP



Wzrost portfela kredytowego* o 11% r/r z przewagą po stronie wysokomarżowego Mikro i Małe

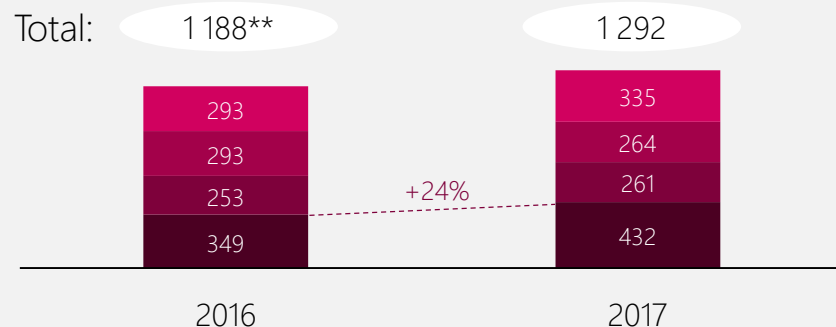


2016 – portfel exBPH szacowany z uwzględnieniem segmentacji AB

* należność główna

Wzrost przychodów* o 9% r/r z przewagą po stronie wysokomarżowego Mikro i Małe [mln PLN]

■ Mikro ■ Małe ■ Średnie ■ Duże



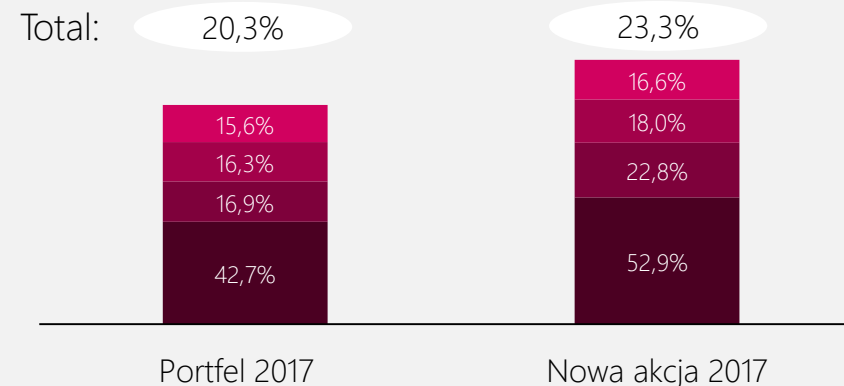
2016 – portfel exBPH szacowany z uwzględnieniem segmentacji AB

* przychody bez alokacji kosztów prowizyjnych

** 2016 rok zawiera estymowane roczne przychody klientów exBPH

Nowa akcja kredytowa 2017 z ROE wyższym o 15% od dotychczasowego portfela kredytowego

■ Mikro ■ Małe ■ Średnie ■ Duże





STRATEGICZNE INICJATYWY I ROZWÓJ SEGMENTU MIKRO/MŚP

2017

2018

MARKETING

- Nowy koncept marketingowy



- Kompleksowa i wielokanałowa komunikacja



WIELOKANAŁOWA DYSTRYBUCJA

- Oddziały, Agencje, Wybrani Pośrednicy
- Call center

- Pełny proces on-line
- Mobilne urządzenia dla Sprzedaży

AUTOMATYZACJA DECYZJI KREDYTOWYCH MIKRO/SME

- Wieloproduktowe decyzje kredytowe
- CRM i oferty pre-approved

- Wykorzystanie plików JPK do oceny zdolności
- Proces kredytowy online i one-click

AKWIZYCJA NOWYCH KLIENTÓW

- Integracja z CEIDG
- Onboarding

- DRONN – automatyczny kontakt z nowymi przedsiębiorcami



STRATEGICZNE INICJATYWY I ROZWÓJ SEGMENTU MIKRO/MŚP

2017

2018

VAS I PRODUKTY NIEKREDYTOWE

- Zafirmowani.pl
- Generator JPK
- Karty z cashback
- Android Pay dla Sodexo
- Rachunek z terminalem POS



- Zafirmowani.pl – one-stop-shop
- Rozwój modułu księgowości on-line
- Nowi partnerzy do usług niefinansowych

PROGRAMY UNIJNE I POMOCY PUBLICZNEJ DLA MŚP

- Wdrożenie gwarancji COSME dla Mikro (250 mln PLN nowej sprzedaży)
- Kluczowy dystrybutor i wysoka Jakość portfela



- Dalsza automatyzacji i powiązanie produktów z gwarancjami portfelowymi



Podsumowanie 2017 r.

Główne kwestie finansowe w 2017 r.

Segment MŚP

Innowacje

Działalność operacyjna

Załączniki



STATUS WDROŻENIA MODELU ZARZĄDZANIA INNOWACJAMI ALIORA

Status

Implementacja modelu zarządzania innowacjami w Alior, ogłoszonego w październiku 2017 r. **jest zaawansowana:**

- Kluczowy zespół zostały zbudowany
- Najważniejsze projekty zostały uruchomione, a pozostałe zostaną w I pół. 2018 r.
- Niezbędne fundusze zostały zabudżetowane

1

Zostali zatrudnieni liderzy z międzynarodowym doświadczeniem do kluczowych funkcji w zakresie innowacji

Gotowe



2

Model zarządzania innowacjami jest w trakcie implementacji. Jego fundamentem jest nowy klientocentryczny iLab nastawiony na CX

Pilot /
Trening



3

Koncentracja na współpracy z FinTech:

- Nowy akcelerator rusza w I pół. 2018 r.
- Platforma Open API gotowa do wdrożenia

1H 2018 /
1Q 2018



4

Pierwszy wewnętrzny projekt FinTech wdrożony, Alior jako inwestor

Pierwszy
Gotowy /
Zaplanowane
kolejne



5

Model zarządzania zasobami IT Agilor jest uruchomiony, 4 zespoły (150FTEs) już działają

Rozpoczęte





1

ZOSTALI ZATRUDNIENI LIDERZY DO KLUCZOWYCH FUNKCJI

DEPARTAMENT CENTRUM INNOWACJI

ANDRZEJ DOMINIAK



EMEA Regional Development Head- Citi

Dostarczał rozwiązania biznesowe dla bankowości detalicznej dla krajów Europy i Bliskiego Wschodu

Technology Director – Nordea

Prowadził transformację obszarów IT, w pełnej skali Agile i DevOps, transformując kulturę organizacyjną, co wspierało szybką budowę rozwiązań w koncentracji na kliencie

Citi Innovation Lab Head – Citi

Zbudował i prowadził funkcję i model R&D dla produktów banku, zarządzał zbalansowanym portfolio innowacji we współpracy z globalnymi partnerami Citi i zewnętrznymi partnerami IT w EMEA

CISO – Citi

Prowadził programy skoncentrowane na bezpieczeństwie informacji i cyber-bezpieczeństwie



DEPARTMENT FINTECH

DANIEL DASZKIEWICZ



FinTech and Corporate Innovation Global Lead – Citi

Prowadził globalny program innowacyjny dla Bankowości Transakcyjnej, Zarządzał strategią, rekomendował inwestycje budował wew. startupy, doradzał kluczowym klientom i agendom rządowym w zakresie rozwijających się finansowych technologii

Global Head of Mobile Products – Citi

Zarządzał globalnym portfolio produktów mobilnych dla klientów korporacyjnych w ponad 96 krajach. Prowadził programy rozwoju produktów i globalnej komercjalizacji

Global Product Manager- Citi

Zarządzał globalnymi projektami dla korporacyjnej bankowości mobilnej

Startup founder – YouThink/Visuality

Założył i prowadził startup



2

MODEL JEST W TRAKCIE IMPLEMENTACJI

MODEL JEST GOTOWY I W TRAKCIE WDRAŻANIA W ORGANIZACJI

Wspiera innowacyjność

- Zapewnia ścieżki rozwoju dla pracowników, buduje nowe kompetencje
- Wprowadza innowacyjne podejście jako rodzeń strategii Alior Banku

Zapewnia elastyczność w realizacji strategii

- Zapewnia mechanizm bieżącego monitorowania wyników i nawigowania wdrażaniem
- Umożliwia prostą metodę regularnego nadzoru i moderowania portfolio projektów przez Zarząd Aliora

Współpraca i wewnętrzny crowdsourcing'u

- Udostępnia wystandaryzowane i proste narzędzia wszystkim pracownikom, pozwalające działać w modelu rozproszonym
- Pozwala pracownikom w skuteczny sposób współpracować z klientami nad nowymi rozwiązaniami
- Nowe centrum badań iLab umożliwi lepsze zrozumienie oczekiwań klientów w zakresie CX

Standaryzuje ocenę pomysłów i projektów

- Umożliwia ocenę projektu w oparciu o predefiniowane strategiczne wskaźniki KPI
- Upraszcza i standaryzuje proces definiowania projektu dając wszystkim pracownikom proste w użyciu narzędzia wspierane przez Centrum Innowacji



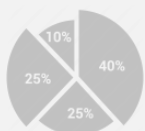
2

NOWY ILAB NASTAWIONY NA CX

Współtwórz razem z iLAB

- Nowy iLab w Warsaw Spire (otwarcie w pierwszej połowie 2018)
- Produkt jest skoncentrowany na kliencie i on jest z nami w trakcie całej podróży wymyślania i tworzenia produktu

ZAANGAŻOWANIE KLIENTA

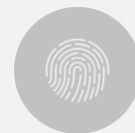


Badamy trendy i doświadczenia klienta

- Badania NPS
- Pogłębione badania z klientem

Kreowanie produktu

- Wspólnie z klientem
- Odkrywamy potrzeby klienta



Testujemy koncept

- Testujemy z klientami
- Wspólnie kreujemy załączek MVP*

Budujemy produkt

- Szybkie, zwinne i iteracyjne budowane MVP
- Zwinne prototypy testujemy wspólnie
- Uczymy się od klientów / z klientami



Wsparcie produktu

- Diagnoza zmiany NPS
- Szukamy udoskonaleń

* MVP (ang. Minimum Viable Product) – minimalna wersja produktu gotowa do wprowadzenia

**3**

NOWY AKCELERATOR RUSZA W I PÓŁ. 2018 r.

GŁÓWNE ZAŁOŻENIA PROJEKTU

Budżet do 2020:

30 mln PLN

Tematyka pierwszej edycji:

Open Banking

Start:

Czerwiec 2018

Uczestnicy I edycji

6-8 FinTechów

Support:

- Finansowanie
- Mentoring i warsztaty
- Przestrzeń coworkingowa
- Program pilotażowy (PoC) z Aliorem
- FinTech LAB API
- Inne benefity min. partnerstwa z firmami technologicznymi

Miejsce:

- Położone w nowo budowanym Akceleratorze i Laboratorium Innowacji Aliora w Warsaw Spire



Harmonogram

KWIECIEŃ-MAJ

Wybór startup'ów

CZERWIEC

HELLO DAY
Oficjalny start
Akceleratora

LIPIEC-PAŹDZIERNIK

AKCELERATOR
Warsztaty, mentoring,
PoC z Alior Bankiem,
wydarzenia networkingowe

LISTOPAD

DEMO DAY
Oficjalny koniec programu
akceleratornego

**3**

PLATFORMA OPEN API GOTOWA DO WDROŻENIA

KLUCZOWYM ELEMENTEM STRATEGII WSPÓŁPRACY ALIORA Z FINTECH'AMI JEST PLATFORMA OPEN API

STANDARDOWE API



AIS:

- informacja o rachunku
- saldo
- historia transakcji



PIS:

- informacja o dostępności środków
- saldo
- inicjacja transakcji

DODATKOWE MODELE BIZNESOWE



Dostęp do danych:

- potwierdzanie tożsamości/ zdolności kredytowej
- import danych zewnętrznych klienta do aplikacji bankowej



Analiza danych:

- analiza danych w innych bankach na potrzeby oferowania produktów swoich i partnerów, wydania rekomendacji



Bank jako TPP:

- "Cash Collect" agregujący dane z wielu banków
- Wirtualny portfel pozwalający na transakcje z różnych kont dla transakcji z jednego miejsca



Partnerstwa z FinTech:

- Udostępnianie swoim klientom usług firm zewnętrznych współpracujących z bankiem w ramach nowych modeli biznesowych

Dostosowanie do PSD2

Możliwe różne strategie cenowe i modele biznesowe w relacji do partnerów zewnętrznych i Klientów

**4**

PIERWSZY WEWNĘTRZNY PROJEKT FINTECH WDROŻONY



BANCOVO. REALIZUJE ZAŁOŻENIA STRATEGII BANKU W OBSZARZE FINTECH - „WSPÓŁPRACUJ / INWESTUJ / ZBUDUJ”

ALIOR BANK INWESTOREM W BANCOVO.

- BANCOVO. to **pierwszy finansowy marketplace** w Polsce oferujący produkty szerokiego spektrum instytucji finansowych
- **Proces sprzedaży end-2-end online**
- Obecnie dostępna oferta pożyczek gotówkowych
- Planowane **rozszerzenie oferty o finansowanie mikro, kredyty hipoteczne oraz ubezpieczenia**
- **Niezależna marka** – od marca 2018 kampania marketingowa (Internet), ATL w II pół. 2018 r.
- **Prostota i wygoda dla klienta** – dzięki zaawansowanej technologii i nowoczesnemu UX
- **Transparentność wyboru:** klient sam wybierze najlepszą dla siebie ofertę
- Rozwiązanie dostosowane do PSD2

CELE BANCOVO. 2020

- Sprzedaż **2-3 mld zł** kredytów w 2020 roku
- **#1** w segmencie pośrednictwa online
- Istotnie zwiększy przychód prowizyjny dla Grupy AB

The screenshot displays the Bancovo website's loan calculator. The header includes the Bancovo logo, navigation links (JAK TO DZIAŁA?, O NAS, PORADY, KONTAKT), and a phone number (+48 22 100 43 44). The main content area features the text 'KREDYTY I POŻYCZKI' and 'Po raz pierwszy w Polsce'. Below this, there are two sliders: one for the loan amount (4000 zł, ranging from 500 zł to 50,000 zł) and another for the term (36 mies., ranging from 2 months to 84 months). The results show a rate (RATA) starting from 125 zł and an RRSO of 9.19%. A button labeled 'ZOBACZ OFERTY' is at the bottom.



NOWE METODY PRACY

- Stałe zespoły dostawcze (SQUAD) połączone w obszarach biznesowych (TRIBES)
- Decyzyjność i autonomia na poziomie zespołów
- Bezpośrednia komunikacja (kolokacja + video)
- Praca w modelu Agile – krótkie sprinty, częste wdrożenia, priorytetyzacja backolog'ów
- Rozwój narzędzi wspierających automatyzację oraz DevOps

KORZYŚCI Z NOWEGO MODELU

- Wzrost efektywności (liczba wdrożeń, mniejsza liczba błędów, lepsze wykorzystanie zasobów)
- Znaczące skrócenie Time2Market dla pomysłów biznesowych (czas od pomysłu do wdrożenia komercyjnego)
- Wyraźne zwiększenie zaangażowania (badania NPS)

GDZIE JESTEŚMY

- Zakończona faza pilota dla 4 TRIBES (ok. 150 pracowników)
- Mierzalne, pozytywne efekty dla wszystkich zakładanych wskaźników (NPS, Time2Market, efektywność)
- Rozpoczęcie pracy nad pełnym wdrożeniem – plan do końca 2019
- Docelowo model oparty na dwóch procesach
 - AGILOR dla szybkich, zwinnych wdrożeń
 - Model tradycyjny dla dużych projektów wielosystemowych



Podsumowanie 2017 r.

Główne kwestie finansowe w 2017 r.

Segment MŚP

Innowacje

Działalność operacyjna

Załączniki



RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT

mIn PLN	2016	2017	zmiana rok do roku [%]	zmiana rok do roku [mIn PLN]
Przychody razem	2 681	3 712	38	1 032
Zysk z tytułu okazynego nabycia wydzielonej części BPH	465	0	-100	-465
Koszty działania banku	-1 567	-1 846	18	-279
Wynik z odpisów	-800	-930	16	-130
Podatek bankowy	-131	-201	53	-70
Zysk przed opodatkowaniem	648	737	14	88
Podatek dochodowy	-73	-221	201	-148
Zysk netto	575	516	-10	-59
Zysk netto przypadający akcjonariuszom jednostki dominującej	575	515	-10	-60



WOLUMENY I WSKAŹNIKI

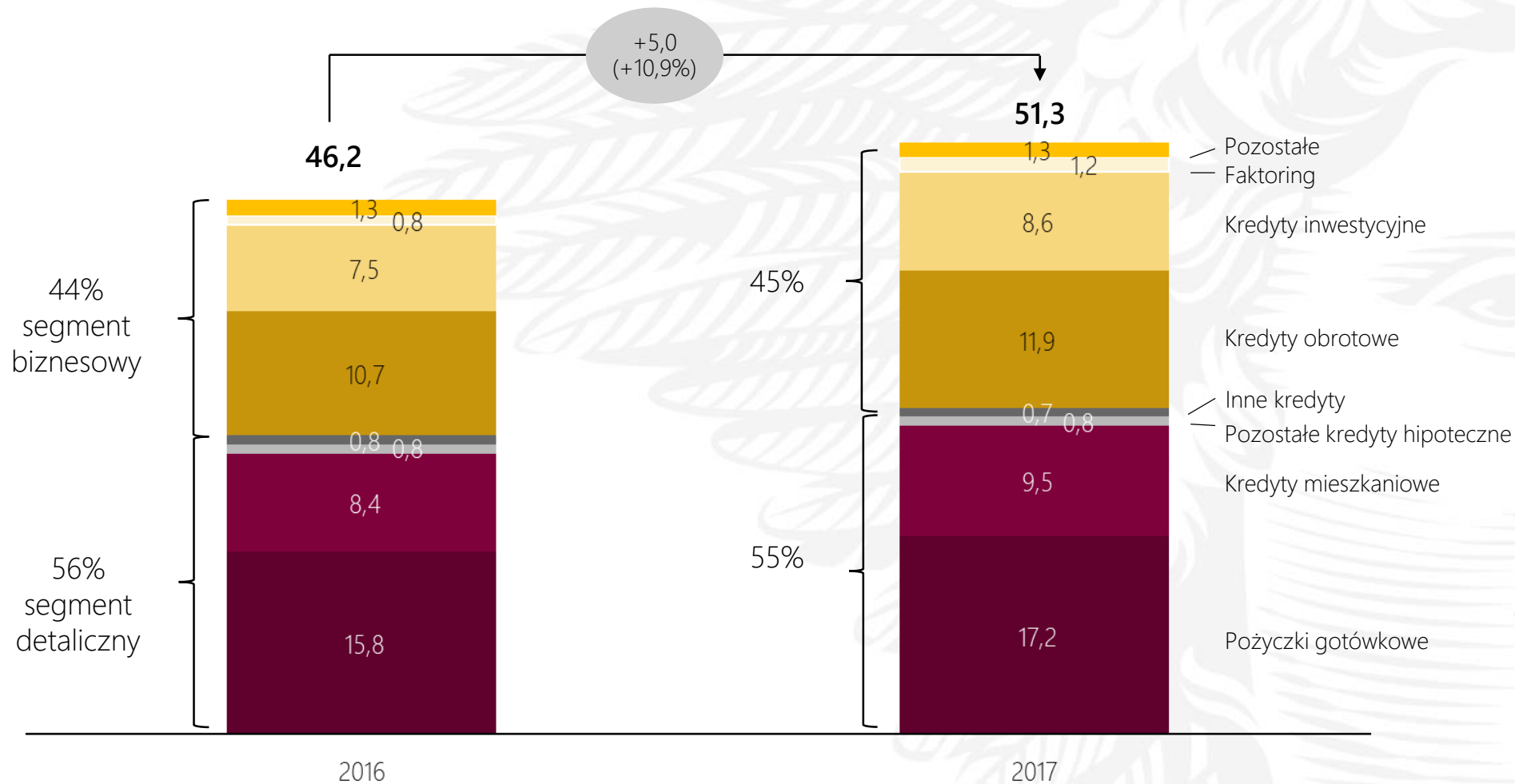
mln PLN	2016	2017	zmiana rok do roku (%)	zmiana rok do roku (mln PLN)
Kredyty	46 247	51 267	10,9	5 019
Depozyty	51 369	57 614	12,2	6 246
Kapitał własny	6 160	6 762	9,8	602
Aktywa razem	61 160	69 494	13,6	8 333

% (w ujęciu rocznym)	2016	2017	zmiana rok do roku (%)	zmiana rok do roku (p.p.)
ROE	11,9	8,0	-32,9	-3,9
ROA	1,1	0,8	-30,6	-0,3
C/I	58,4	49,7	-14,9	-8,7
CoR	-1,9	-1,7	-8,1	0,2
L/D	90,0	89,0	-1,2	-1,0
NPL	9,8	10,8	10,7	1,0
NPL wskaźnik pokrycia	57,2	52,0	-9,9	-5,2
TCR	13,6	15,2	11,7	1,6
TIER 1	11,3	12,1	7,5	0,8



STRUKTURA PORTFELA KREDYTOWEGO

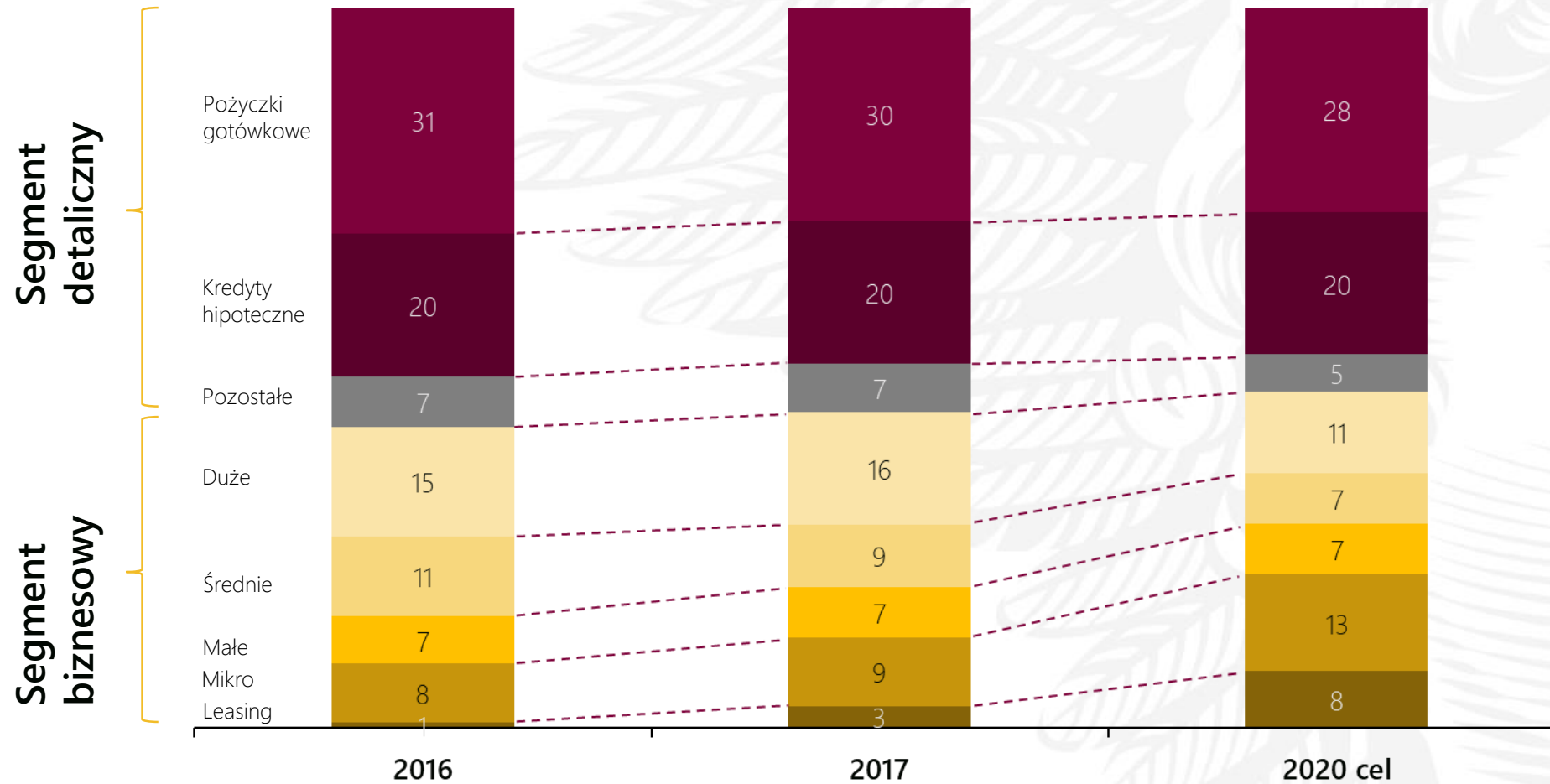
PORTFEL KREDYTOWY [mld PLN]





ZMIANA STRUKTURY KREDYTÓW NA DRODZE DO OSIĄGNIĘCIA CELÓW STRATEGICZNYCH

Struktura kredytów [%]



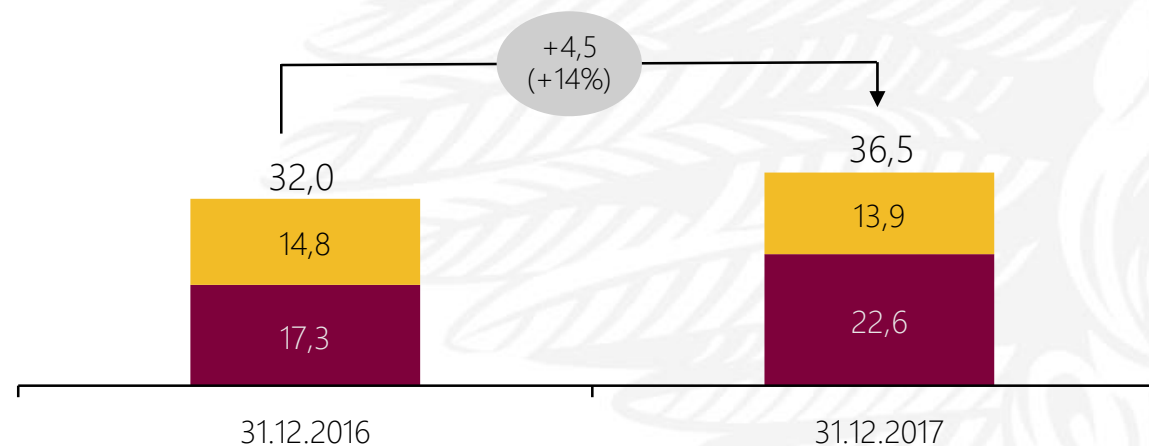


DEPOZyty – LEPSZA STRUKTURA RACHUNKÓW BIEŻĄCYCH ORAZ TERMINOWYCH (MLD PLN)

Bank: kredyty/depozyty = 89,0%

Segment detaliczny

kredyty/depozyty= 77,3%



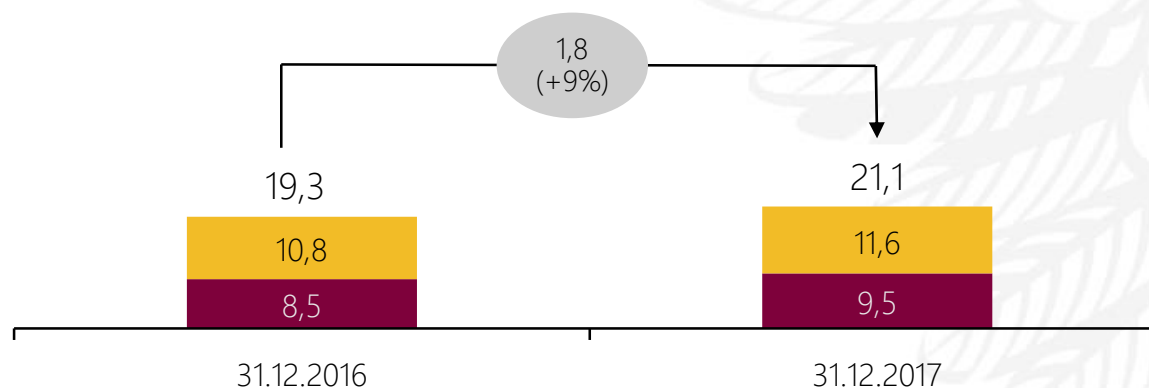
Dzięki skutecznej kampanii depozytowej w segmencie detalicznym - między innymi wprowadzeniu rachunku „Konto Lokacyjne” (nowy typ konta oszczędnościowego) baza depozytowa w 4 kw. 2017 wzrosła o 2,9 bln PLN oraz 4,5 bln PLN w 2017 r.

Depozyty terminowe, emisje własne, pozostałe

Depozyty bieżące

Segment biznesowy

kredyty/depozyty= 109,2%



Klienci biznesowi: Bank zwiększył stan depozytów w szczególności w segmencie małych i średnich firm.

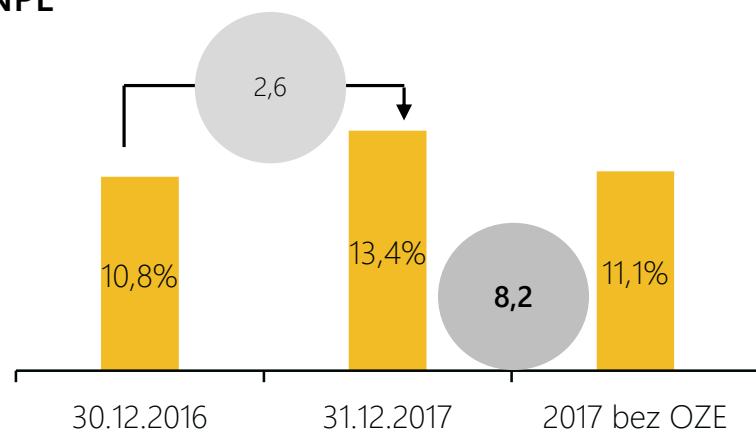
%	koniec 2016	koniec 2017
depozyty bieżące/depozyty razem	50	56



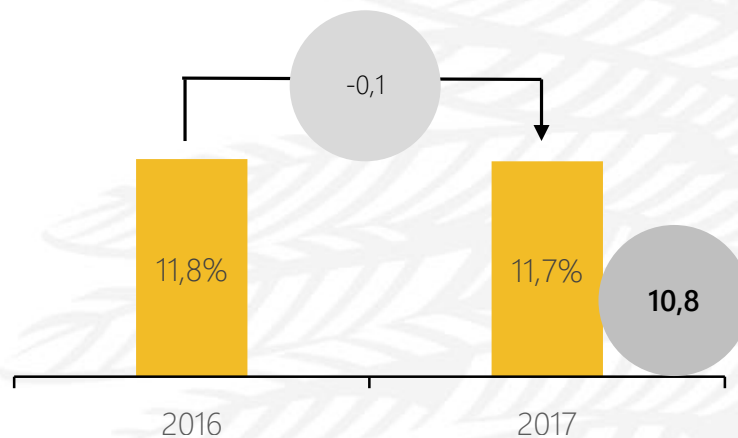
KLUCZOWE WSKAŹNIKI RYZYKA KREDYTOWEGO

Średnia rynkowa*

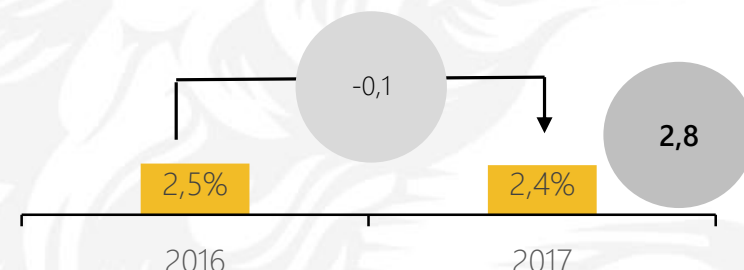
NPL



Segment biznesowy

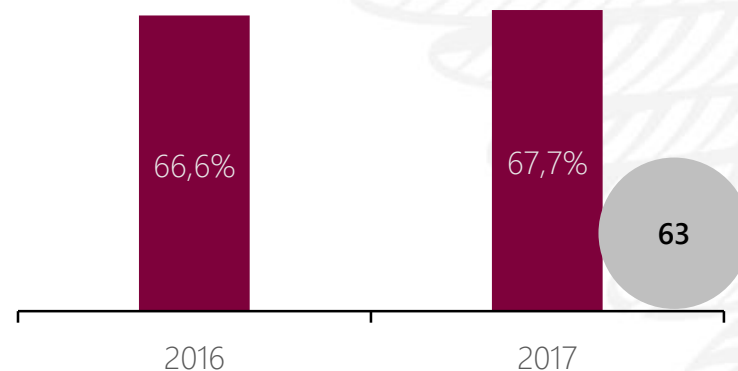
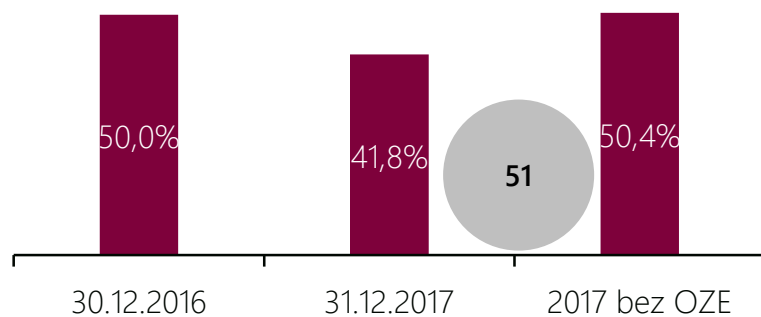


Segment detaliczny



Kredyty hipoteczne

Wskaźnik pokrycia [%]



Portfel kredytowy struktura (%)	Segment biznesowy	Segment detaliczny	Kredyty hipoteczne
Alior Bank	44,9	37,5	17,6
Sektor bankowy*	35,4	26,8	37,8

*Wskaźniki (na koniec grudnia 2017) obliczone na podstawie danych o należnościach sektorowych publikowanych przez Narodowy Bank Polski.

W przypadku sektora należności dla przedsiębiorstw nie zawierają jednostek budżetowych. Segment detaliczny to portfel klientów detalicznych pomniejszony o kredyty mieszkaniowe.



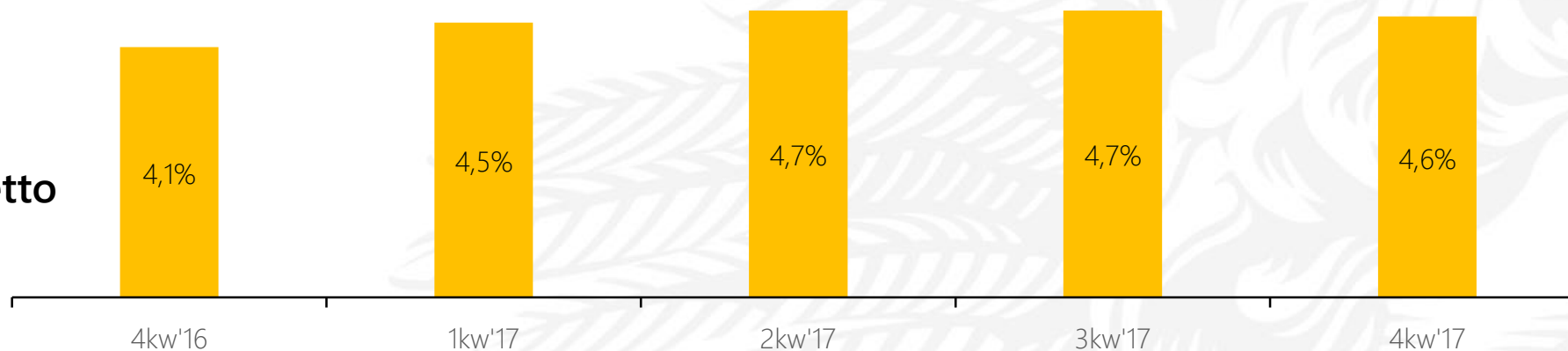
ZAANGAŻOWANIE BANKU W KREDYTOWANIE SEKTORA ODNAWIALNYCH ŹRÓDEŁ ENERGII

- Łączne zaangażowanie Alior Banku w kredytowanie farm wiatrowych:
 - 19 farm wiatrowych
 - ~ 2% całego portfela kredytowego (1,1 mld PLN)
- W roku 2017 dokonano odpisów aktualizujących wartość tych ekspozycji na kwotę 62 mln PLN (wskaźnik pokrycia NPL na poziomie 9%). Całkowita wartość odpisów wynosi 84,5 mln PLN.
- Wszystkie kredyty obsługiwane są na bieżąco, a farmy wiatrowe pracują z wykorzystaniem pełnej mocy.
- Ograniczone ryzyko dalszego zawiązywania rezerw dzięki wzrostowi cen zielonych certyfikatów oraz wyższej produktywności farm wiatrowych niż założone w modelach finansowych
- Możliwość pozytywnych zmian legislacyjnych (obniżenie podatku od nieruchomości), które miałyby pozytywny wpływ na rentowność finansowanych projektów

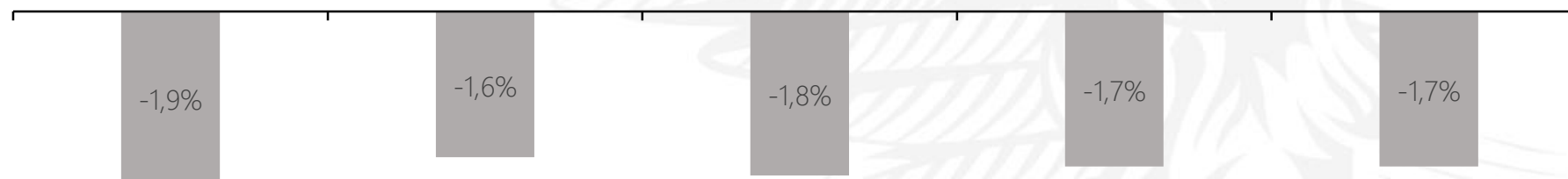


MARŻA ODSETKOWA NETTO(%)

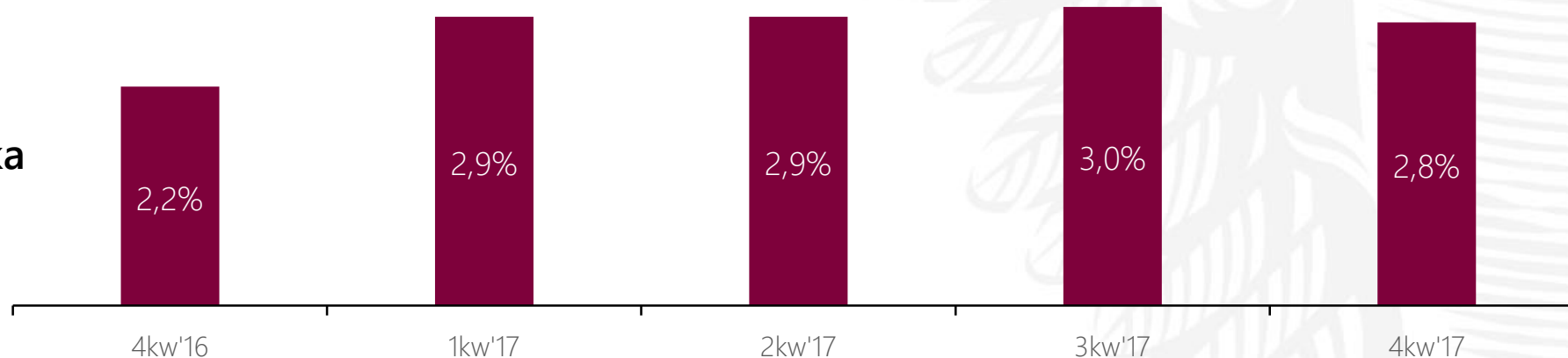
Marża
odsetkowa netto



Koszty ryzyka

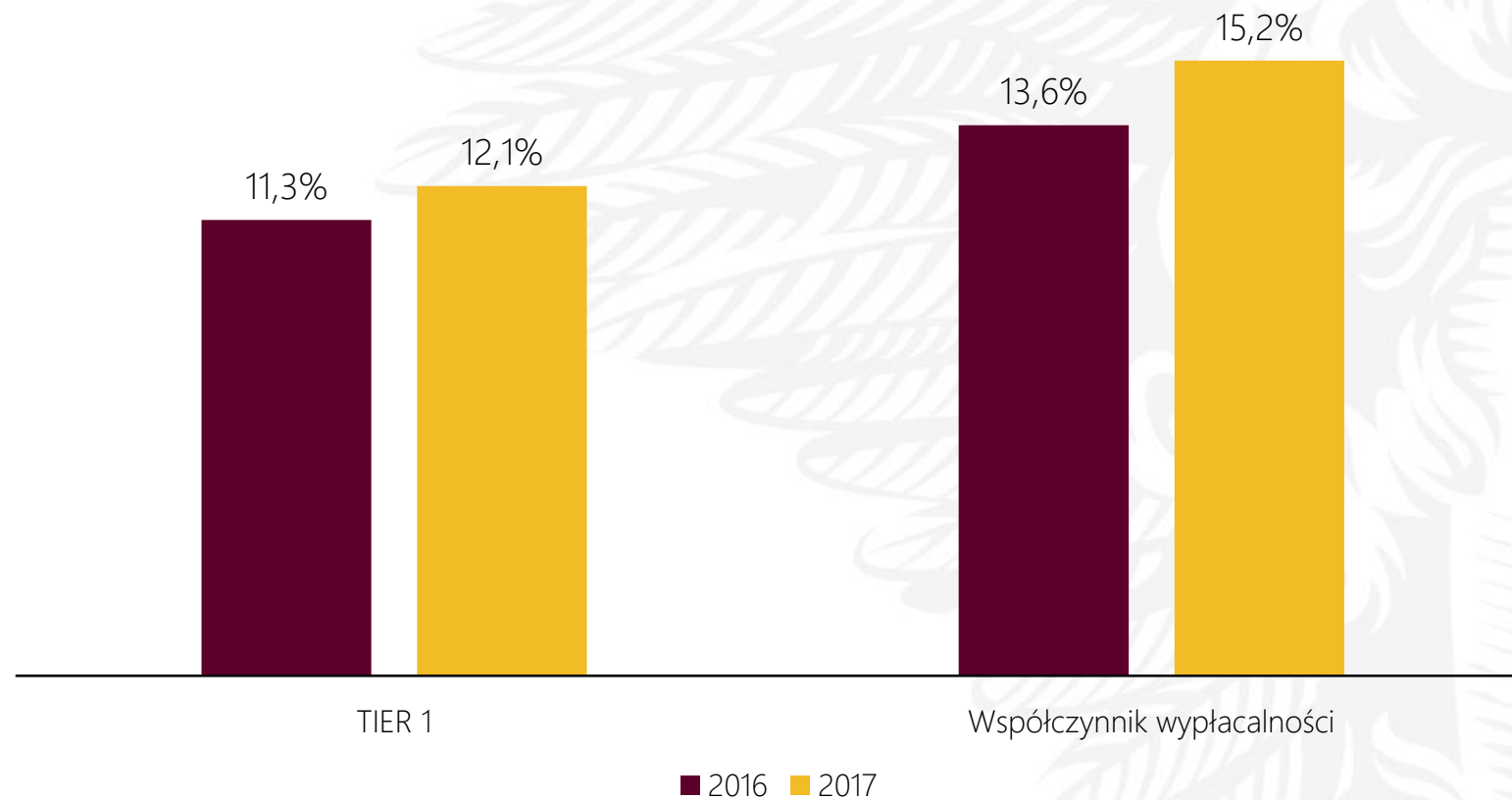


Marża
– koszty ryzyka





POZYCJA KAPITAŁOWA WSPIERA ROZWÓJ PORTFELA KREDYTOWEGO





Podsumowanie 2017 r.

Główne kwestie finansowe w 2017 r.

Segment MŚP

Innowacje

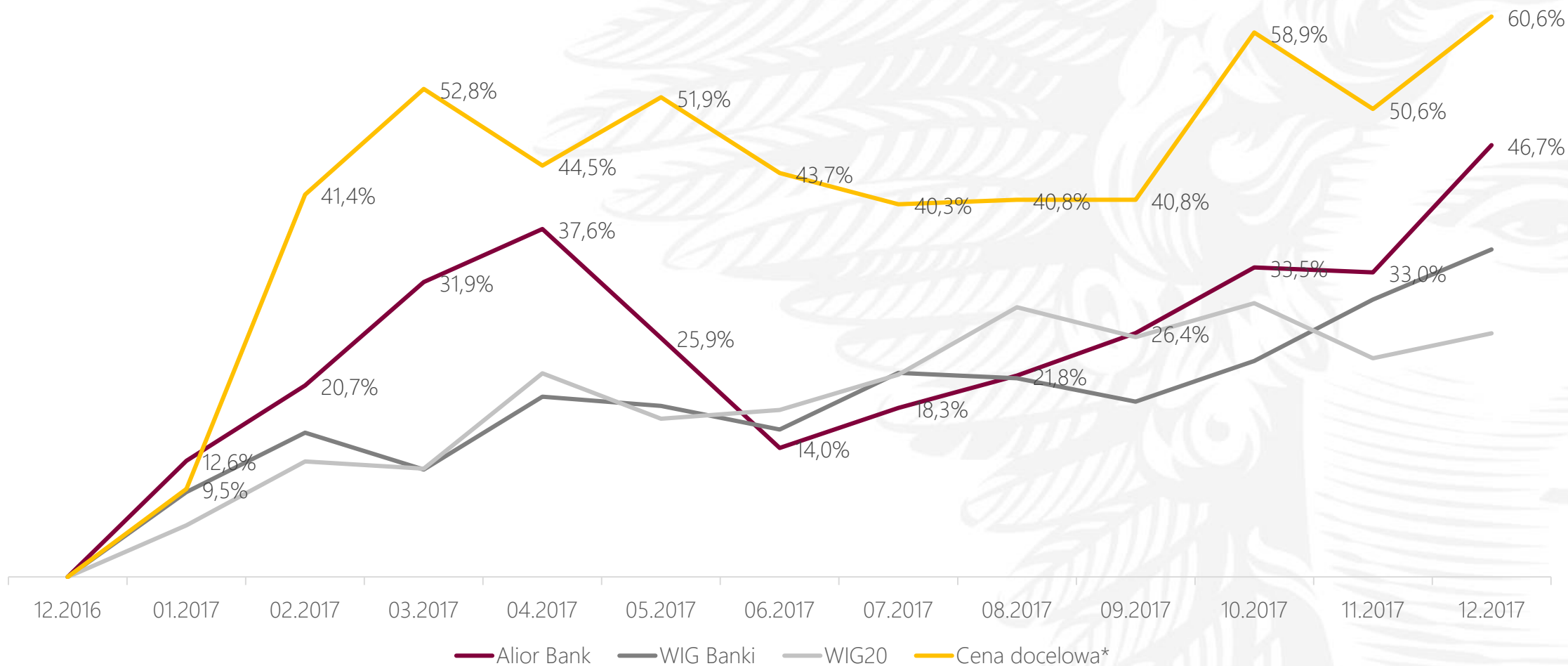
Działalność operacyjna

Załączniki



KSZTAŁTOWANIE SIĘ CEN AKCJI ALIOR BANKU

Zmiana ceny (vs. koniec 2016 r.)



Źródło:

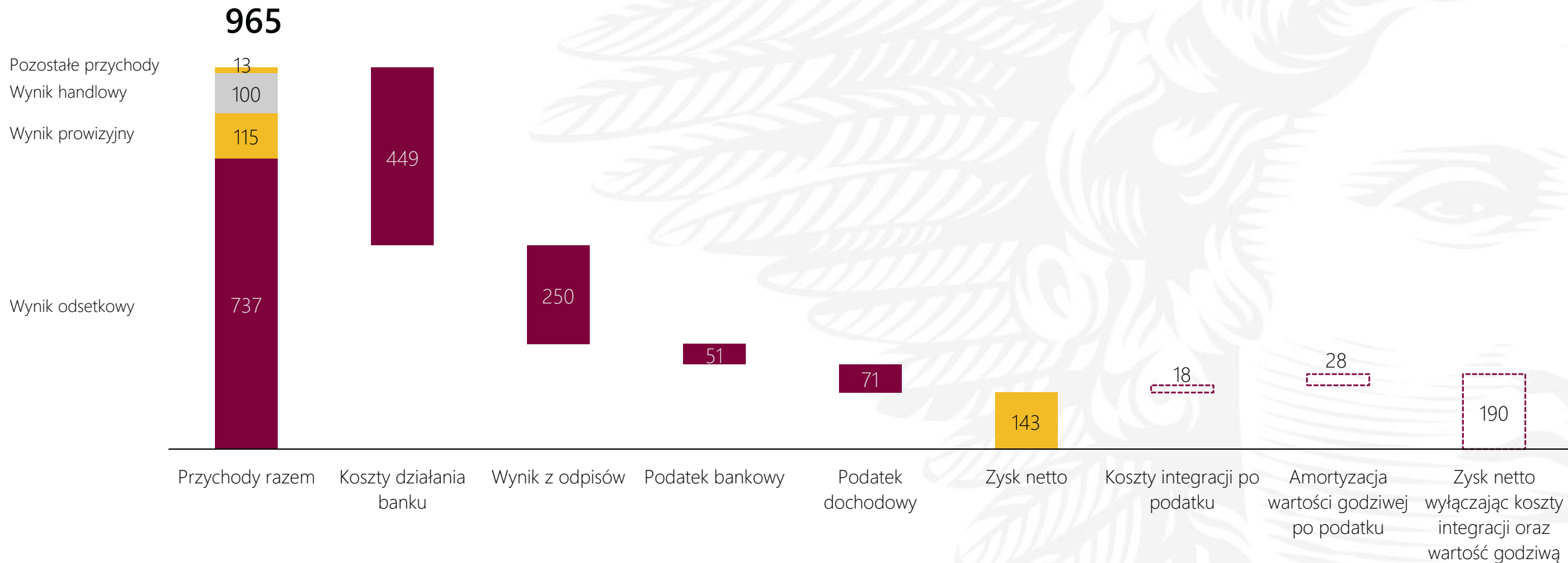
stooq.pl (cena akcji Alior Banku, WIG BANKI, WIG 20)

* Raporty analityków rynku (JPM, MS, BZWBK, VTB, PKO, mBank, SocGen, PEKAO, VTB, Ipopema, BOŚ, Wood, Erste, Trigon, Deutsche Bank) dla ceny docelowej



DEKOMPOZYCJA WYNIKU NETTO 4 KW. 2017 (MLN PLN)

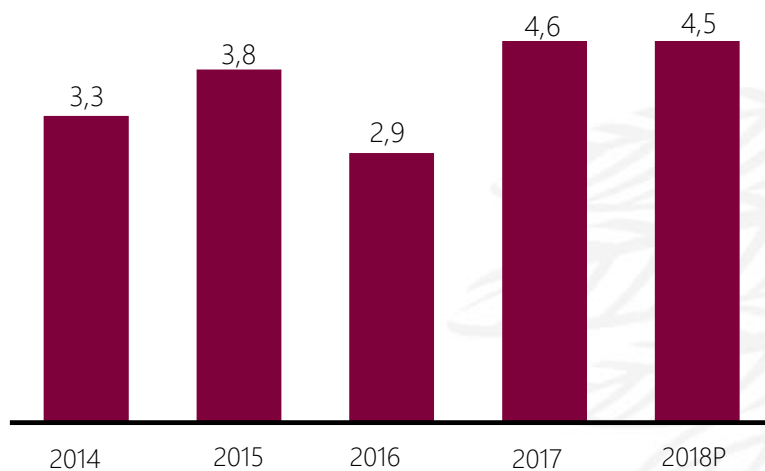
Ujęcie kwartalne [mln PLN]



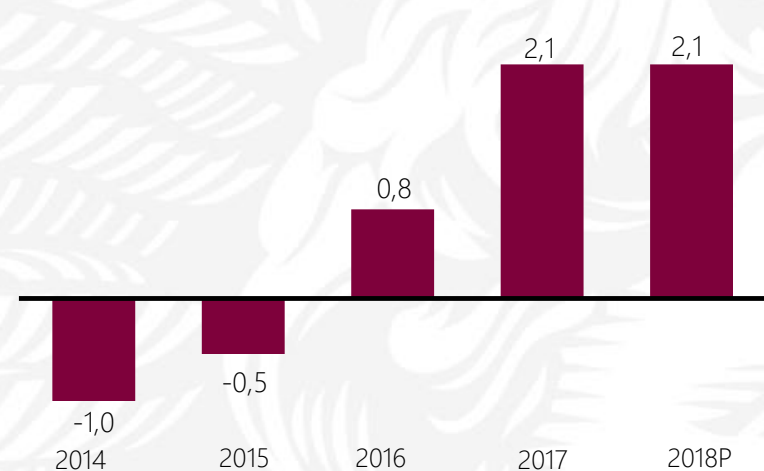


PERSPEKTYWY MAKROEKONOMICZNE

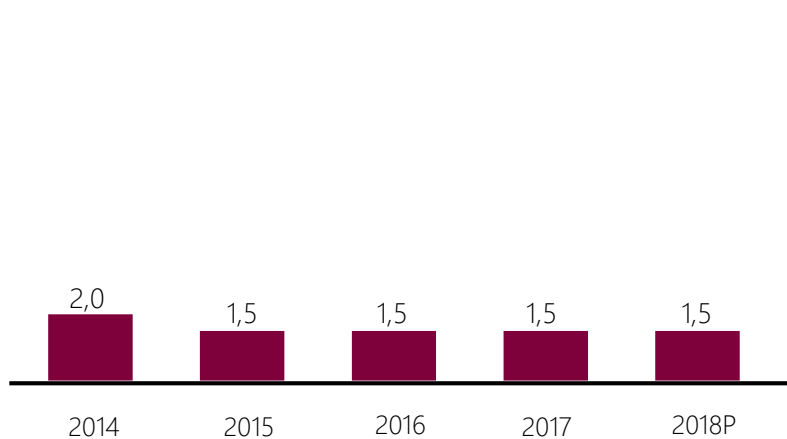
Wzrost PKB (% r/r)



Inflacja (CPI % r/r)

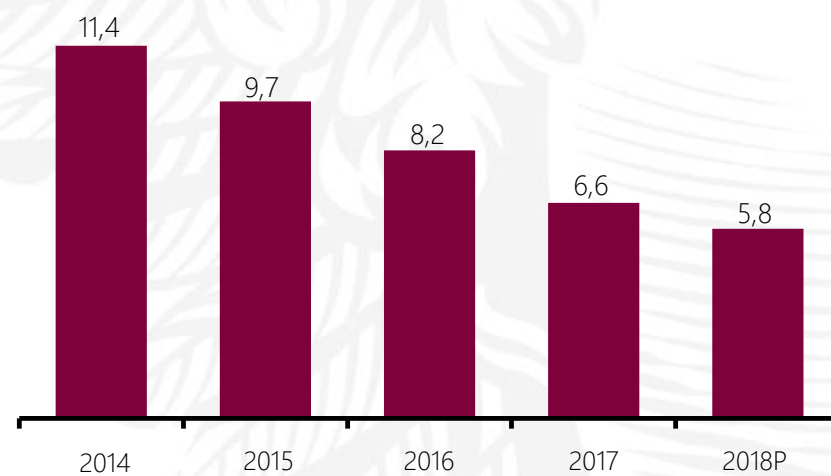


Stopa referencyjna NBP (%)



Na koniec okresu

Stopa bezrobocia (%)



Na koniec okresu



RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT

w mln PLN	2016	2017
Przychody z tytułu odsetek	2 644	3 601
Koszty z tytułu odsetek	-698	-760
Wynik z tytułu odsetek	1 946	2 841
Przychody z tytułu prowizji i opłat	591	828
Koszty z tytułu prowizji i opłat	-260	-375
Wynik z tytułu prowizji i opłat	331	453
Wynik handlowy	321	369
Wynik zrealizowany na pozostałych instrumentach finansowych	22	7
Pozostałe przychody operacyjne	113	127
Pozostałe koszty operacyjne	-52	-85
Wynik z tytułu pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych	61	42
Zysk z tytułu nabycia wydzielonej części BPH	465	0
Koszty działania banku	-1 567	-1 846
Wynik z odpisów aktualizujących z tytułu utraty wartości i rezerw	-800	-930
Podatek bankowy	-131	-201
Zysk brutto	648	737
Podatek dochodowy	-73	-221
Zysk netto	575	516
Zysk netto przypadający akcjonariuszom jednostki dominującej	575	515

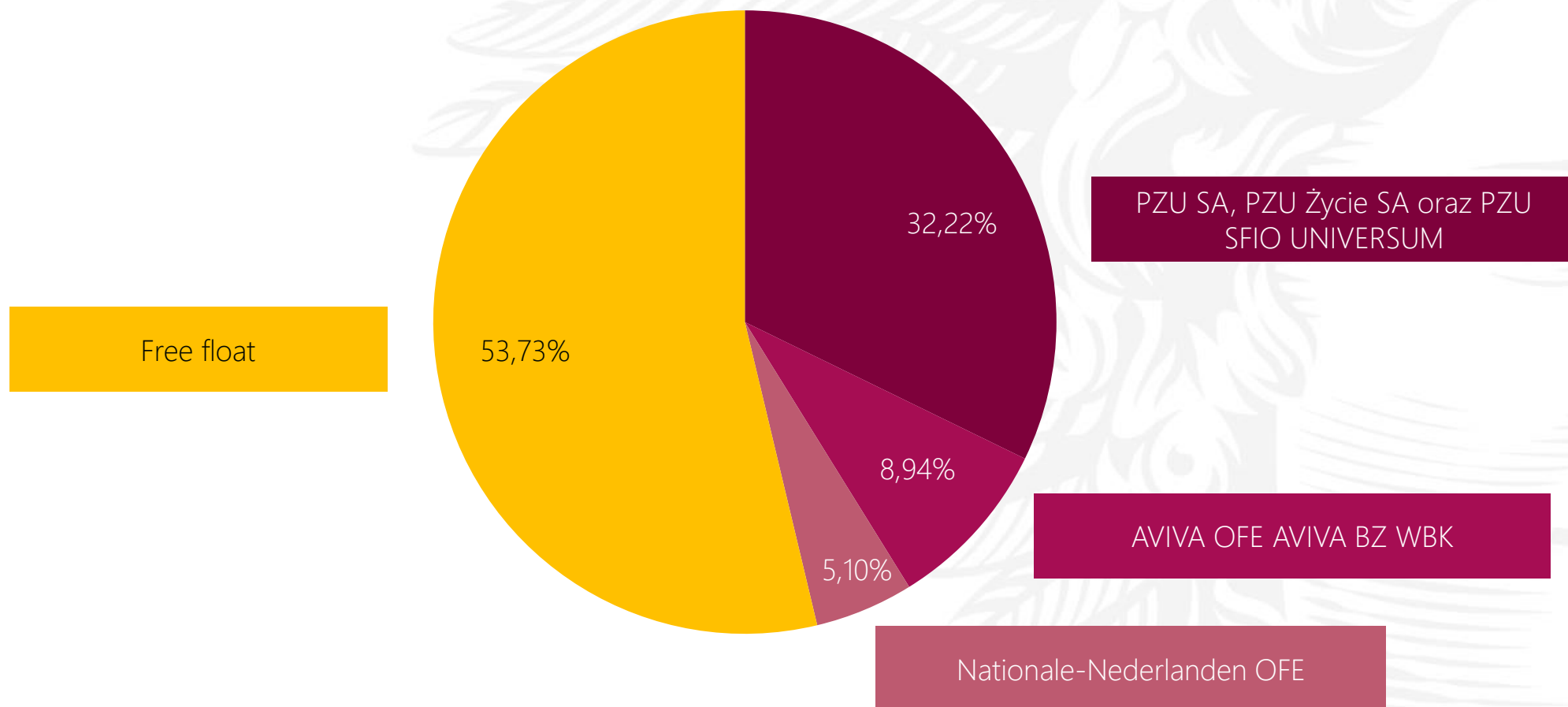


BILANS

w mln PLN	31 gru'16	31 gru'17
Kasa i środki w banku centralnym	1 083	965
Aktywa finansowe przeznaczone do obrotu	420	453
Aktywa finansowe dostępne do sprzedaży	9 375	12 072
Inwestycyjne papiery wartościowe utrzymywane do terminu zapadalności	2	1 118
Pochodne instrumenty zabezpieczające	72	88
Należności od banków	1 366	902
Należności od klientów	46 247	51 267
Aktywa stanowiące zabezpieczenie zobowiązań	367	409
Rzeczowe aktywa trwałe	486	476
Wartości niematerialne	516	549
Aktywa z tytułu podatku dochodowego	540	570
Pozostałe aktywa	686	626
Aktywa razem	61 160	69 494
Zobowiązania finansowe przeznaczone do obrotu	298	436
Zobowiązania wobec banków	429	892
Zobowiązania wobec klientów	51 369	57 614
Pochodne instrumenty zabezpieczające	6	5
Rezerwy	287	90
Pozostałe zobowiązania	1 433	1 675
Zobowiązania z tytułu podatku dochodowego	14	104
Zobowiązania podporządkowane	1 165	1 915
Zobowiązania, razem	55 007	62 732
Kapitał własny	6 160	6 762
Kapitał własny (przypisany akcjonariuszom jednostki dominującej)	6 159	6 761
Kapitał akcyjny	1 293	1 293
Kapitał zapasowy	4 186	4 820
Kapitał z aktualizacji wyceny	-72	14
Pozostałe kapitały rezerwowe	184	184
Niepodzielony wynik z lat ubiegłych	-7	-66
Zysk bieżącego roku	575	515
Zobowiązania i kapitały razem	61 160	69 494



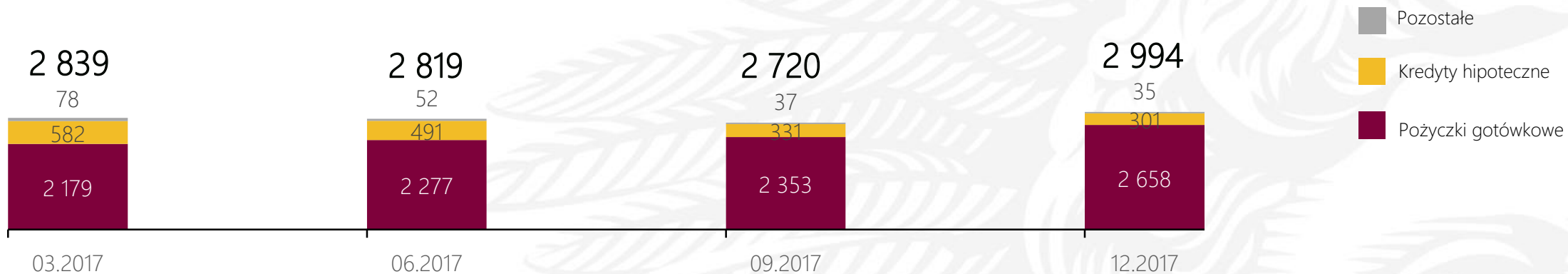
NAJWIĘKSZY FREE FLOAT WŚRÓD POLSKICH INSTYTUCJI FINANSOWYCH



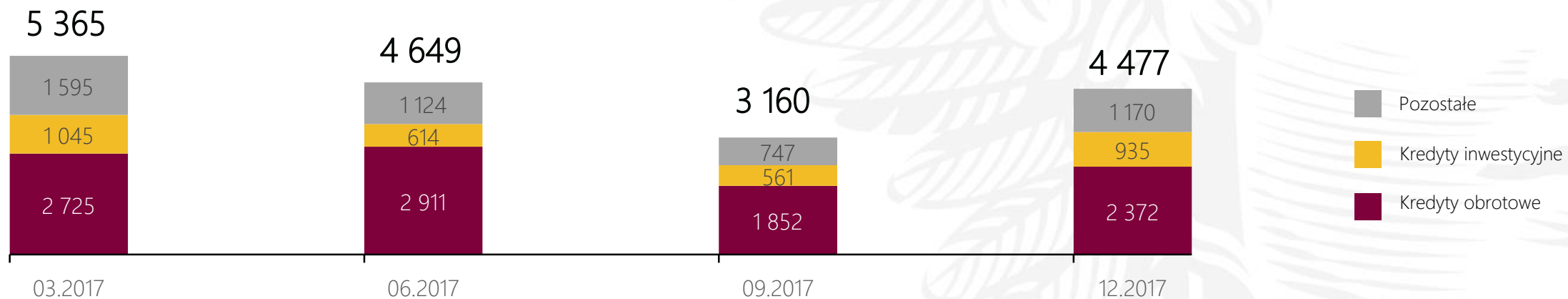


NOWA SPRZEDAŻ KREDYTÓW

KREDYTY DETALICZNE (NOWA SPRZEDAŻ KWARTALNA)



KREDYTY DLA PRZEDSIĘBIORSTW (NOWA SPRZEDAŻ KWARTALNA)



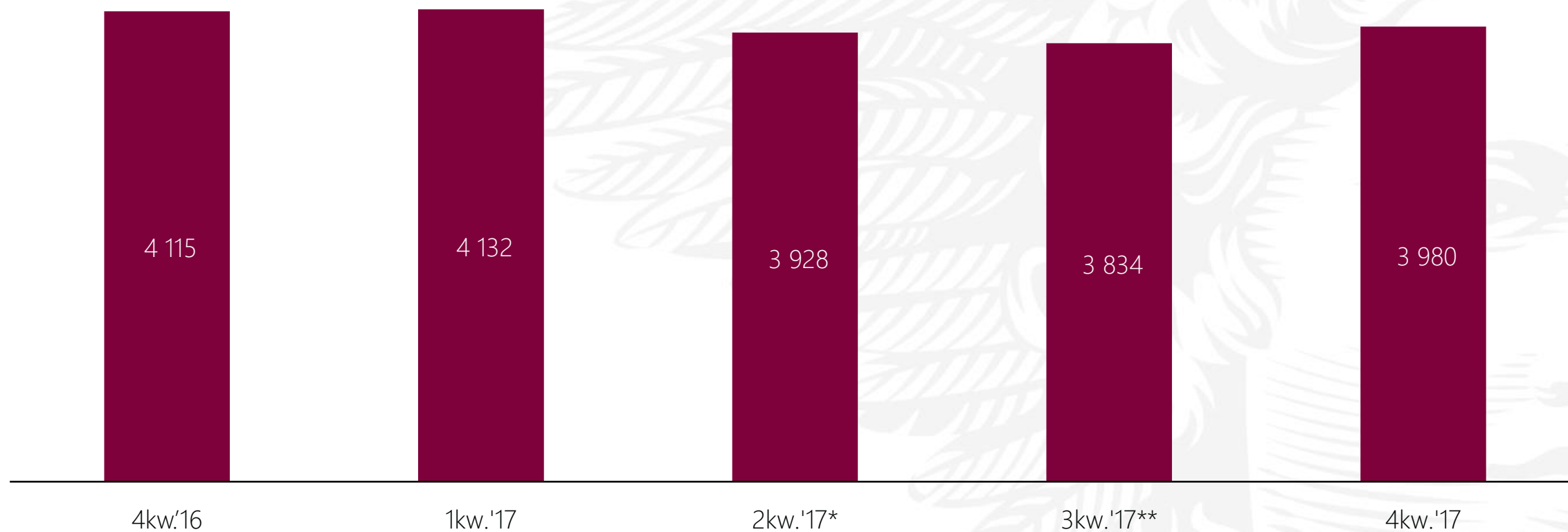
Nowa produkcja rozumiana jako każdy nowo otwarty rachunek kredytowy /limit kredytowy. Odnowienia uwzgl. w sprzedaży kredytów dla przedsiębiorstw.

Pozostałe kredyty detaliczne: kredyty na zakup papierów wartościowych, karty kredytowe, pozostałe kredyty hipoteczne.

Pozostałe kredyty dla przedsiębiorstw: karty kredytowe, kredyty samochodowe, inne należności, faktoring.



BAZA KLIENTÓW ALIOR BANKU (TYS. PLN)

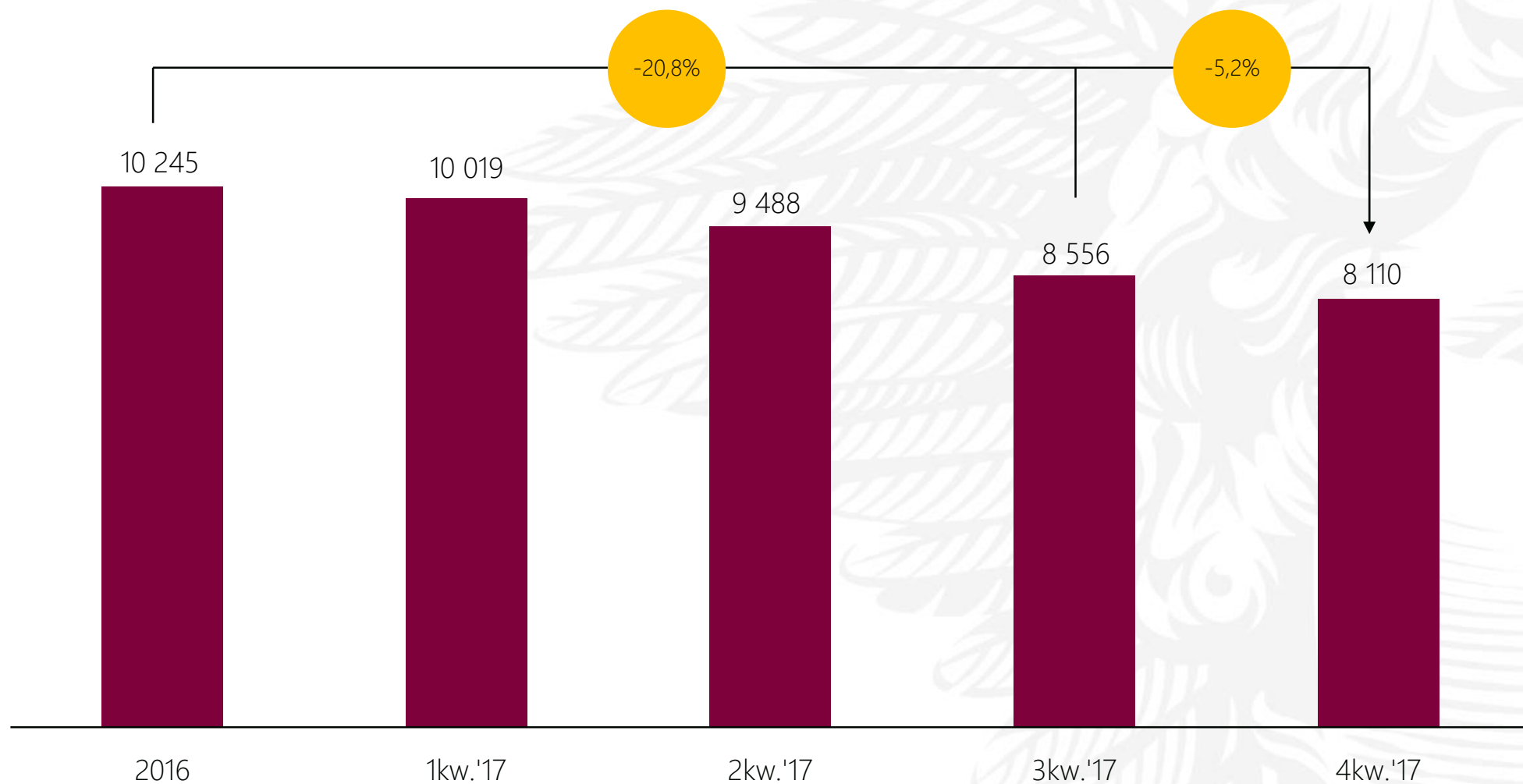


* Spadek liczby klientów w 2kw.'17 miał charakter techniczny i wynikał ze zmiany definicji klienta aktywnego

** W 3kw.'17 Alior Bank wypowiedział 156 tysięcy umów dot. nieaktywnych rachunków

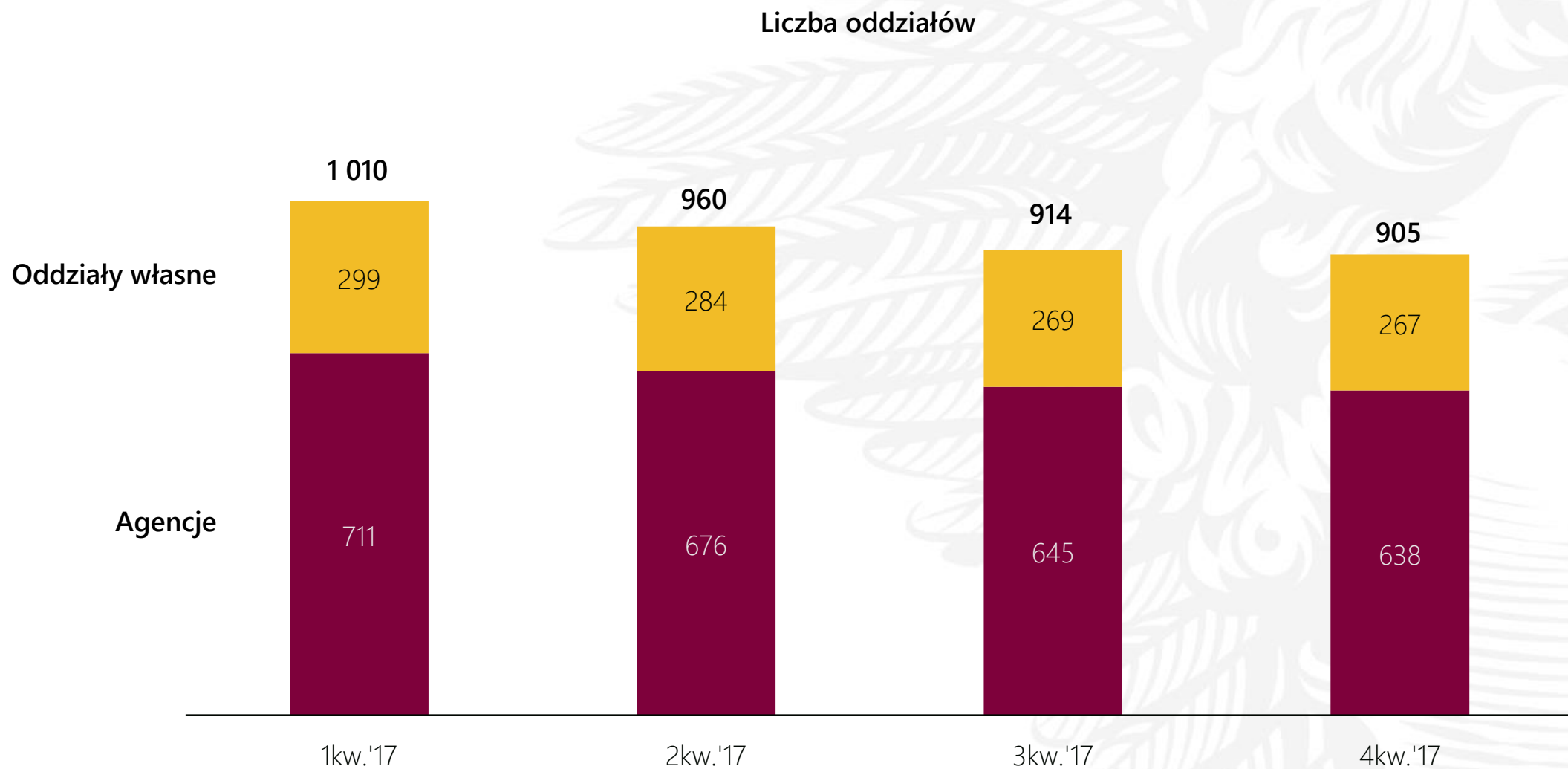


ALIOR BANK - ZATRUDNIENIE





ODDZIAŁY ALIOR BANKU





W przypadku pytań prosimy o kierowanie ich na adres:

relacje.inwestorskie@alior.pl

+48 22 417 3860

Dyrektor Departamentu Relacji Inwestorskich:

Piotr Bystrzanowski

piotr.bystrzanowski@alior.pl



ZASTRZEŻENIE

Niniejsze dane zostały przygotowane przez Alior Bank S.A. („Bank”) wyłącznie na użytek Prezentacji. Wszelkie dane mogące stanowić prognozę dotyczącą przyszłych wyników ekonomiczno-finansowych Spółki, zawarte w niniejszej prezentacji przygotowane zostały na podstawie skonsolidowanego sprawozdania Grupy kapitałowej Alior Banku SA za 2017 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.

