



Alior Bank S.A.
Prezentacja wynikowa
III kw. 2018 r.

8 listopada 2018 r.



Kluczowe kwestie

Realizacja strategii Cyfrowego Buntownika

Działalność operacyjna

Perspektywy 2018

Załączniki



Kluczowe kwestie 1/2

- Rekordowe przychody Banku (2 950 mln PLN) za trzy kwartały 2018 r. - wzrost o 9% r./r.
- Wynik odsetkowy za trzy kwartały 2018 r. na poziomie 2 281 mln PLN – wzrost o 7,9% r./r. Wzrost wyniku odsetkowego kw./kw. (781 mln PLN vs 763 mln PLN) oraz marży odsetkowej NIM kw./kw. (4,64% vs 4,58%).
- Wzrost wyniku netto za trzy kwartały roku o ponad 56% r./r. (533 mln PLN vs 340 mln PLN). Wynik netto za 3kw'18 zgodny z konsensusem (173 mln PLN vs 171 mln PLN).
- ROE po trzech kwartałach 2018 r. (11,5%) wyższe o 4,4 p.p. vs. ROE po 3 kwartale 2017 r. (ROE za 3 kwartał 2018 r.: 10,7%).
- Dalsza konsekwentna zmiana struktury portfela kredytowego zgodnie ze strategią. Utrzymująca się wysoka nowa sprzedaż w strategicznych segmentach pożyczki gotówkowej (+1,8 mld PLN), leasingu (+0,7 mld PLN) oraz mikroprzedsiębiorstw (+0,6 mld PLN).
- Wskaźnik CoR za 9 miesięcy 2018 r. na poziomie zgodnym z przewidywaniami - 1,8%.



Kluczowe kwestie 2/2

- Istotne rozszerzenie współpracy z BGK skutkujące wzrostem udziału gwarancji w segmencie mikroprzedsiębiorstw (do około 75% w nowej sprzedaży) pozwala na znaczne polepszenie jakości aktywów oraz dalszą optymalizację współczynników kapitałowych.
- Wzrost wolumenu kredytów brutto za trzy kwartały 2018 r. na poziomie 4,0 mld PLN (wzrost wolumenu kredytów brutto w 3kw'18 – 1,0 mld PLN). Perspektywa osiągnięcia przynajmniej 5,5 mld PLN wzrostu w całym 2018 r. podtrzymana (spodziewany znacznie szybszy wzrost w 4kw'18).
- Koszty działania za 3 kwartały 2018 r. na poziomie 1,3 mld PLN – spadek o 7,5% r./r.
- Stabilna pozycja kapitałowa: wskaźnik T1 – 12,1%, TCR – 15,3%.



Nagrody i wyróżnienia otrzymane w 3kw.'18 potwierdzają wysoką jakość oferty i obsługi



DISTRIBUTION & MARKETING INNOVATION AWARDS – EFMA & ACCENTURE

1. miejsce w kategorii „Offering Innovation” za Konto Jakże Osobiste



NAJLEPSZY BANK DLA FIRM WG. FORBES

1. miejsce w rankingu „Bank przyjazny dla firmy”



NAJLEPSZY BANK DLA FIRM WG. FORBES

1. miejsce w rankingu „Bank rekomendowany firmie”



PRZYJAZNY BANK NEWSWEEKA

1. miejsce w rankingach „Bankowość tradycyjna” oraz „Bankowość internetowa”



PRZYJAZNY BANK NEWSWEEKA

2. miejsce w rankingu „Bankowość hipoteczna”



LIDER INFORMATYKI 2018 – COMPUTERWORLD

1. miejsce w kategorii „Bankowość i finanse”

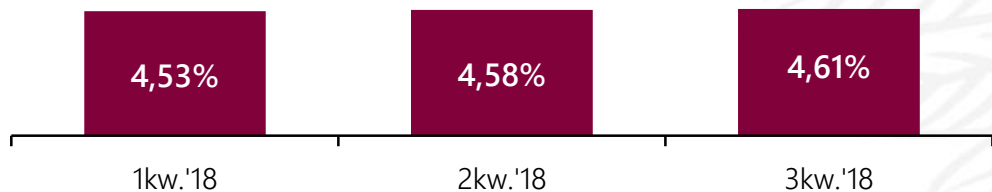




Kluczowe wskaźniki finansowe

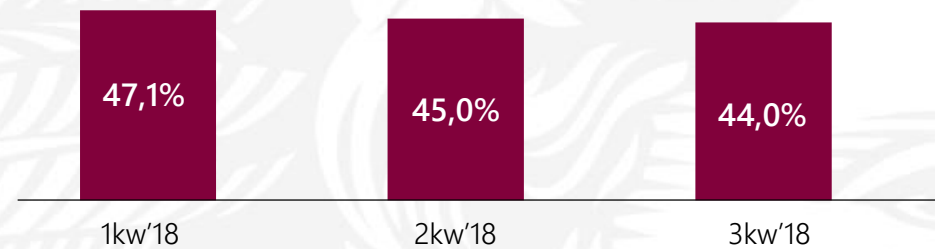
Wskaźnik NIM*

Wzrost marży odsetkowej netto...



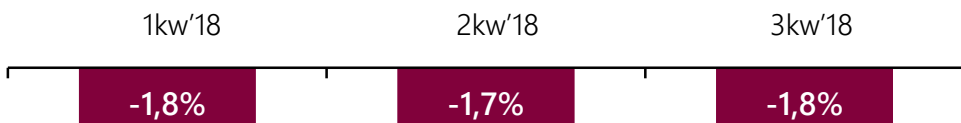
Wskaźnik C/I*

...oraz malejąca baza kosztowa...



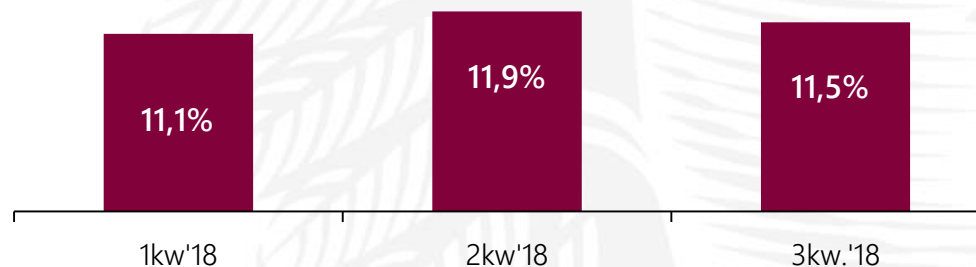
Wskaźnik CoR*

...przy poziomie CoR zgodnym z planem...



Wskaźnik ROE*

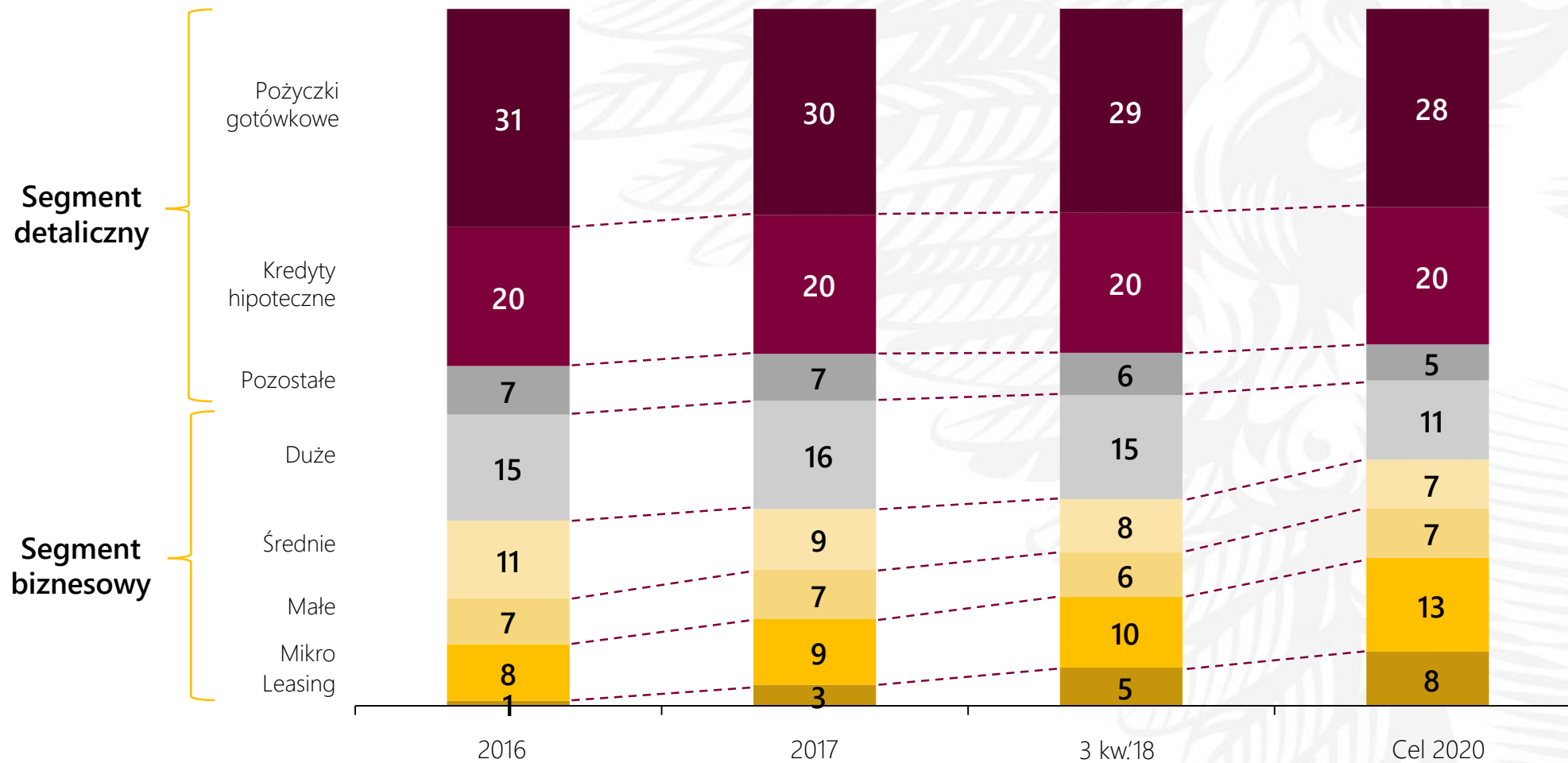
...pozwala na utrzymanie wysokiej rentowności





Zmiana struktury kredytów zgodna ze strategią

Struktura portfela kredytowego [%]

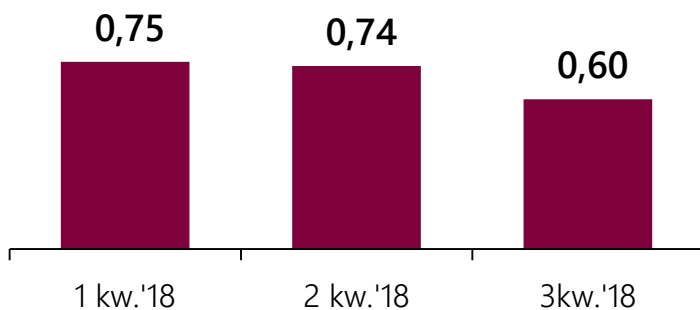




Dalszy wzrost wolumenów kredytowych w strategicznych segmentach

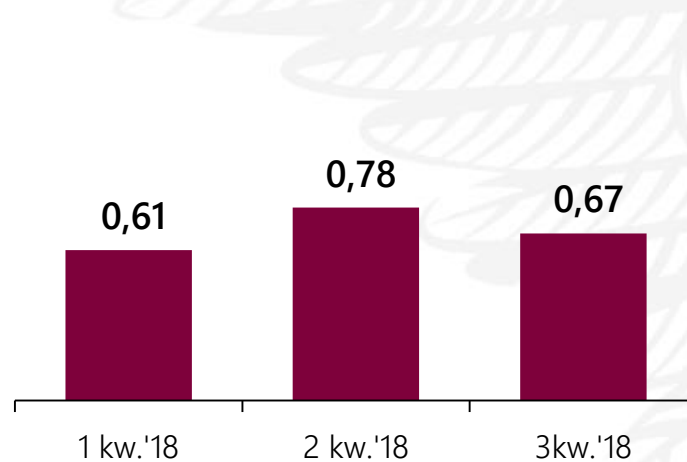
Nowa sprzedaż mikro* [mld PLN]

Przejściowe obniżenie sprzedaży wynika ze skoncentrowania w 3 kw.'18 na sprzedaży kredytów zabezpieczonych. W 3 kw.'18 udział zabezpieczonej sprzedaży to 77% vs 61% w 2 kw.'18.



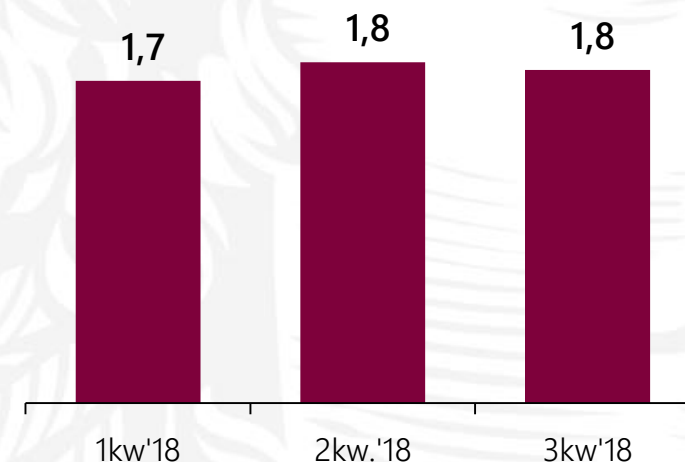
Nowa sprzedaż leasingu* [mld PLN]

Utrzymanie wysokiej sprzedaży leasingu...



Nowa sprzedaż pożyczki [mld PLN]

...oraz sprzedaż pożyczki gotówkowej.



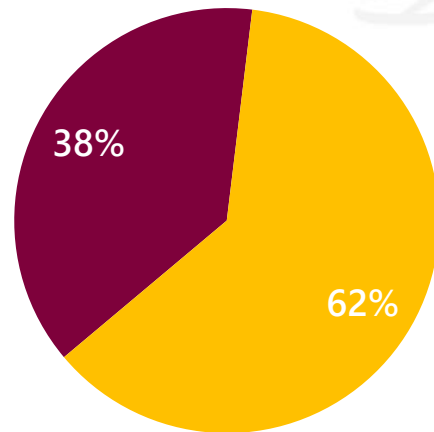
*Dane prezentowane w ujęciu zarządczym



Dynamicznie rosnący udział gwarancji BGK w portfelu kredytowym mikro prowadzi do szybkiego wzrostu pokrycia zabezpieczeniem

Udział portfela z gwarancjami BGK w całym portfelu mikro

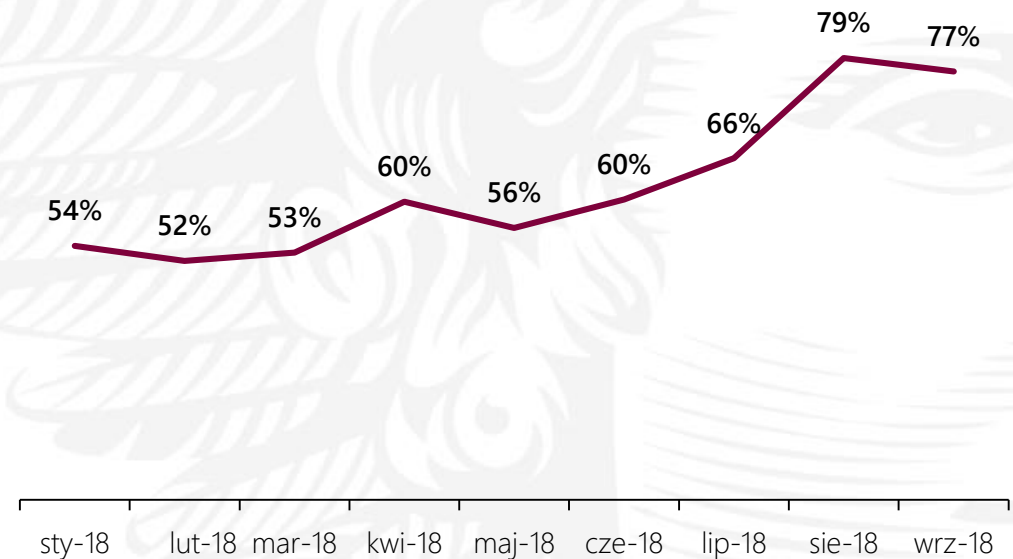
Znaczna część portfela kredytów z segmentu mikro zabezpieczona jest gwarancjami udzielonymi przez BGK. Poziom gwarancji różni się w zależności od programu: COSME – max. 80%, de minimis – max 60%.



■ część portfela z gwarancjami ■ część portfela bez gwarancji

Udział nowej sprzedaży z gwarancjami BGK w portfelu mikro

Udział tych gwarancji w nowej sprzedaży jest jeszcze wyższy.



Wysoki poziom gwarancji korzystnie wpływa na wskaźniki CoR, RWA oraz współczynniki kapitałowe.



Agenda

Kluczowe kwestie

Realizacja strategii Cyfrowego Buntownika

Działalność operacyjna

Perspektywy 2018

Załączniki



Kluczowe elementy strategii Cyfrowego Buntownika



Wzmocnienie relacji z Klientami

Będziemy ciągle dopasowywać nasze produkty i usługi do zmieniających się potrzeb Klientów, aby pomagać im w codziennym życiu i rozwiązywać ich problemy.



Cyfryzacja

Przeprowadzimy naszych Klientów przez rewolucję technologiczną w bankowości w sposób bezpieczny i przyjazny, wykorzystując dostępne technologie, najnowsze osiągnięcia i trendy.



Innowacje

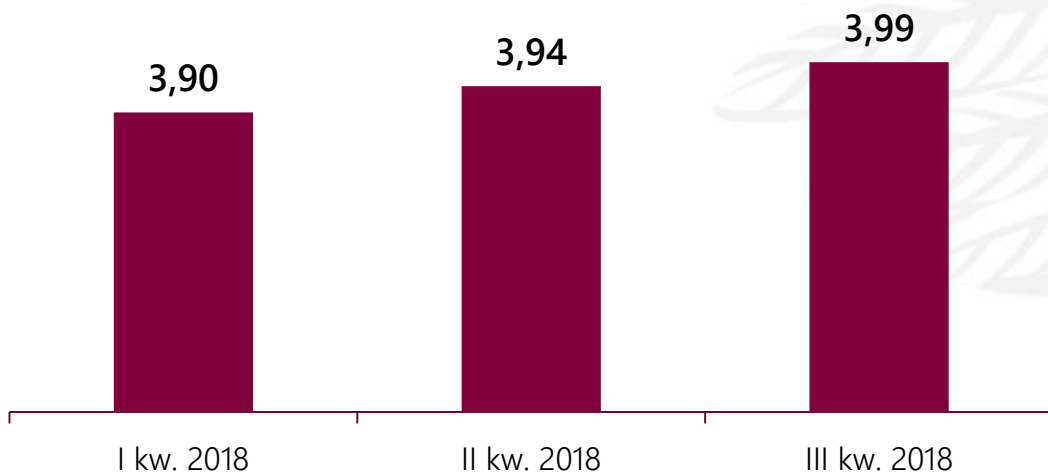
Będziemy dalej budować otwarte modele biznesowe, oparte na partnerstwach i na innowacyjnych modelach współpracy.



Segment Klienta Indywidualnego: rosnąca liczba klientów i sprzedaży produktów relacyjnych

Wzrost liczby klientów

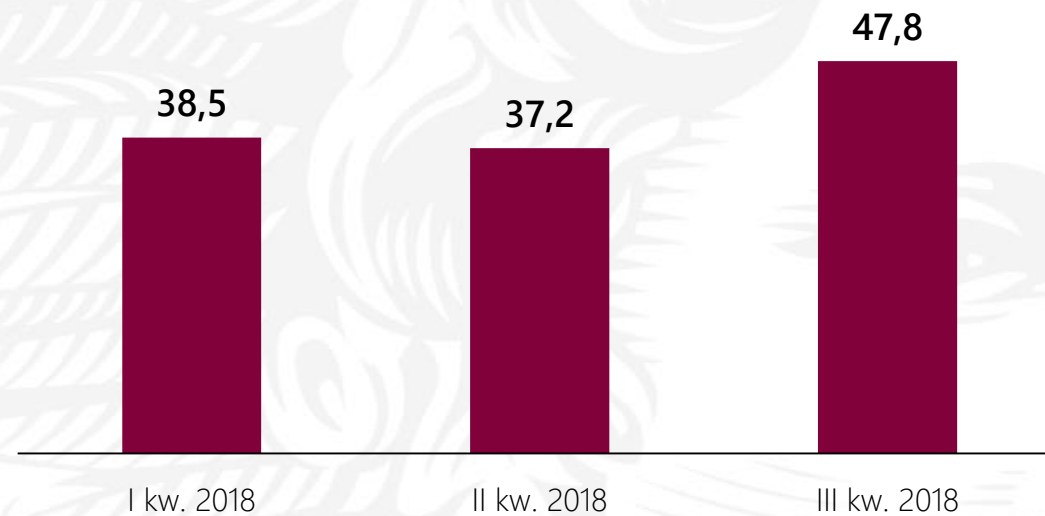
[liczba klientów KI w mln]



- Wzrost liczby klientów pozyskanych dzięki produktom oszczędnościowym (13,7 tys.) i kontom osobistym (26 tys.).
- Rozszerzenie umowy ze strategicznym partnerem oraz wdrożenie Programu Usług Dodatkowych w obszarze produktów ratalnych.

Sprzedaż produktów relacyjnych

[sprzedaż ROR w tys. sztuk]



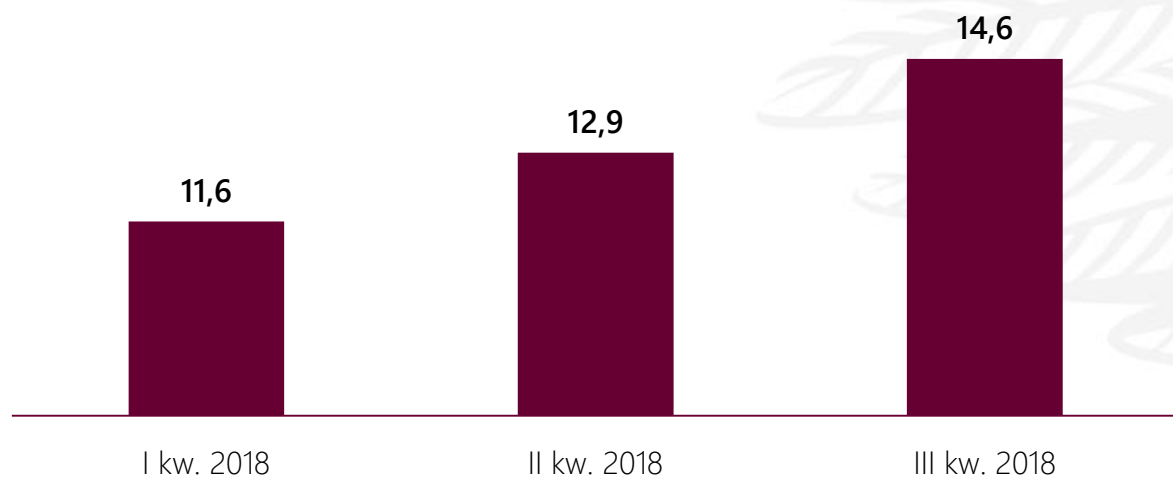
- Wzrost sprzedaży Konta Jakże Osobistego w Q3 o 23% do poziomu 32 tys. szt.
- Wdrożenie karty wielowalutowej.
- Uruchomienie kampanii promujących płatności w e-commerce. Wzrost liczby transakcji BLIK o 30% w Q3.



Segment Klienta Indywidualnego: rosnący udział kont oszczędnościowych i rozwój procesów zdalnych w pożyczce gotówkowej

Wzrost salda rachunków oszczędnościowych

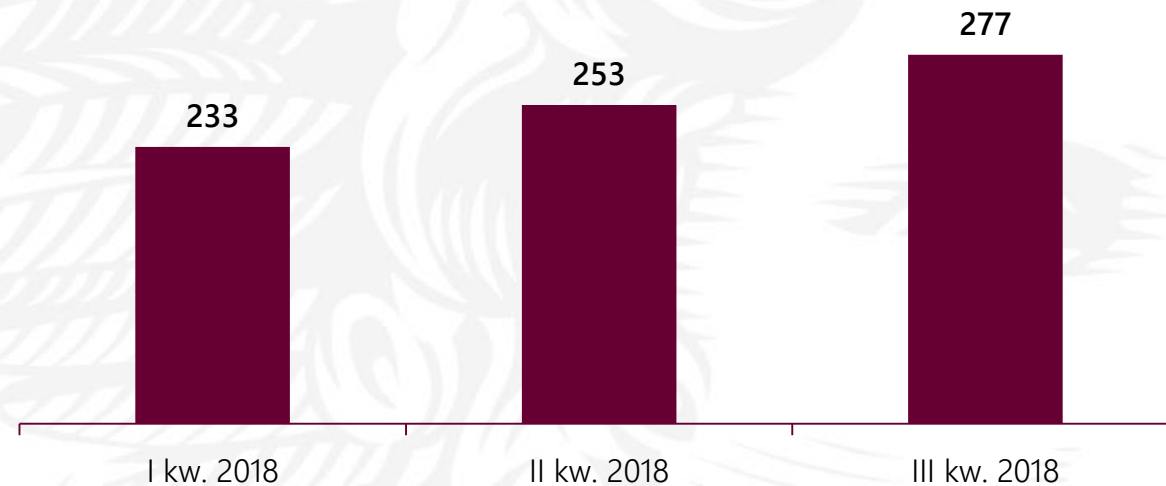
[saldo rachunków oszczędnościowych w mld PLN]



- Uruchomiliśmy kolejną edycję Konta Mocno Oszczędnościowego - Q3 zebraliśmy 2.6mld PLN
- 65% środków pozyskanych w Q3 pochodzi od klientów, którzy w Alior Banku mają rachunek ROR
- 2/3 to środki nieprzekraczające 200 tys. PLN na klienta

Sprzedaż pożyczki w procesach zdalnych

[sprzedaż pożyczki gotówkowej w procesach zdalnych w mln PLN]



- Automatykacja procesu wstępnej weryfikacji kredytowej dla kanałów zewnętrznych
- W sprzedaży telefonicznej 91% umów kredytowych jest podpisywanych całkowicie zdalnie
- Wzrost udziału wolumenu pożyczki w procesie E2E o 63%

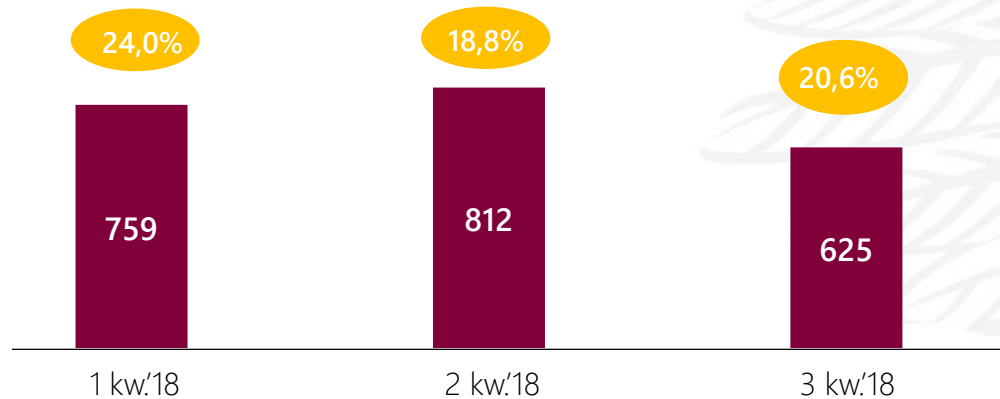


Segment Klienta Biznesowego: rosnący udział kredytów biznesowych w procesach automatycznych i nowych klientów pozyskiwanych online

Zautomatyzowane procesy kredytowe

[limit Nowa Sprzedaż w mln PLN]

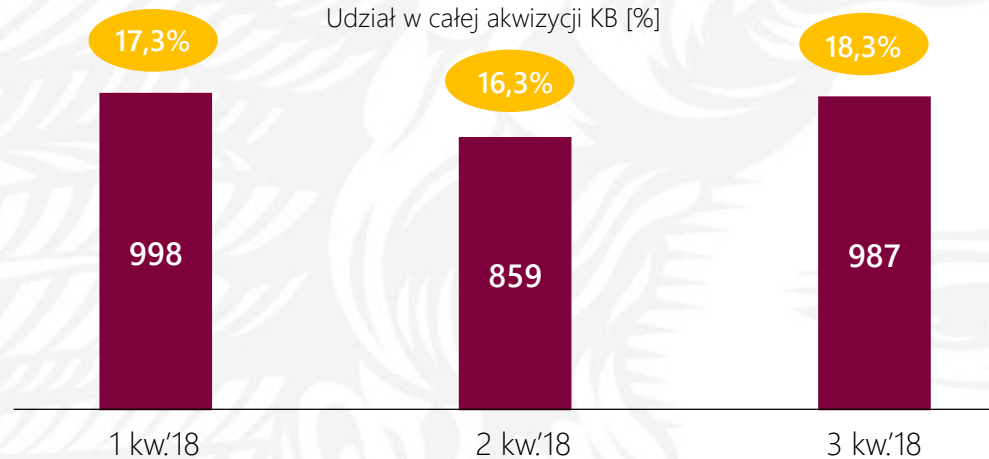
Udział w całej sprzedaży KB [%]



Nowi klienci pozyskani online

[nowe rachunki]

Udział w całej akwizycji KB [%]



Q1 2018

- Automatyzacja decyzji kredytowych do 2 mln PLN w Małych Firmach
- Rozszerzenie finansowania inwestycyjnego w Pakiecie Kredytowym Mikro do 600 tys. PLN
- Zdalna akwizycja nowych Klientów – wirtualny Doradca i połączenie z CEIDG



Q2 2018

- Nowy Rachunek 4x4
- Apple Pay dla kart firmowych
- Proces sprzedaży kredytów na tablecie
- Zafirmowani.pl
- Integracja z bazą CEIDG/REGON
- Mikrofaktoring
- Windykacja online



Q3 2018

- Karta kredytowa w partnerstwie z Lotos
- Karta Wielowalutowa
- Automatyzacja decyzji kredytowych do 1 mln PLN w sektorze rolno-spożywczym
- Wniosek kredytowy online
- Podwyższenie kwot oferty pre-approved
- Wdrożenie COSME w kanale pośredników

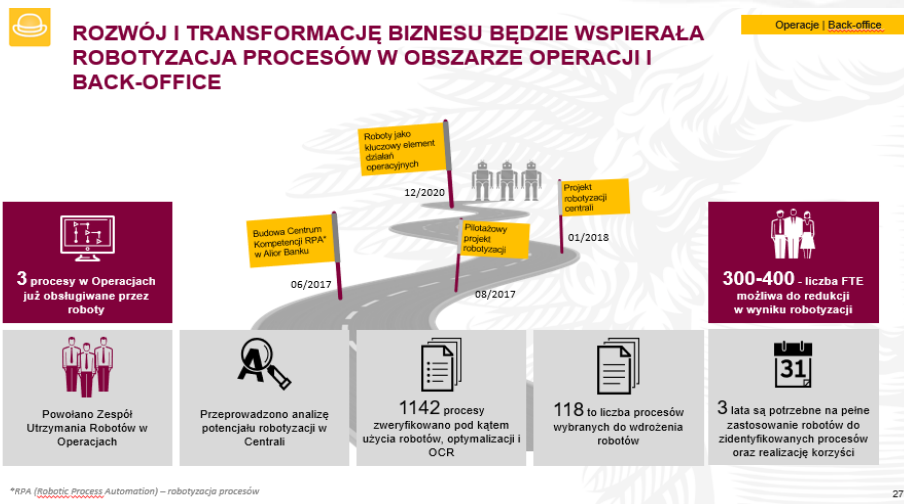




Fabryka robotów umożliwi dalszą automatyzację i wzrost efektywności procesów

CEL DO 2020:

118 procesów zrobotyzowanych w Banku



Główne obszary robotyzacji w Banku:

- Weryfikacja procesów kredytowych KI
- Procesy reklamacyjne
- Procesy windykacyjne

Uruchomienie „FABRYKI ROBOTÓW”

- 33 procesy już wdrożone
- Kolejne 21 procesów w kolejce do wdrożenia w 4 kw.18
- Każdy proces pozwala na uwolnienie zasobów na średnim poziomie 1,5-2 FTE. Docelowe oszczędności w 2020 to ~20 mln PLN.
- Dwie platformy, w oparciu o które wykonywana jest robotyzacja:
 - Blueprism (ww. 54 procesy)
 - NICE (platforma dla procesów w call center)



RBL_START – pierwsza edycja programu akceleracyjnego Alior Banku

RBL_START

12/09
Hello Day

Warsztaty z ekspertami

Testowanie rozwiązań na platformie Sandbox API

Praca indywidualna z mentorami biznesowymi

Współpraca z Innovation Hub KNF

London Bootcamp

Spotkania z inwestorami

Badania/testy rozwiązań z klientami (PoC)

6/12
Demo Day

STARTUPY PIERWSZEJ EDYCJI

Invest suite

Albusters

Spendee

AZZUR

kekemeke

BANKZEE
NEXT GEN FAMILY BANKING

PayPo

Blockey

PARTNERZY

PZU

GPW

IBM

HUGE THING

Google Cloud

aws

Microsoft

mastercard



Open banking – portal dla deweloperów



ALIOR BANK URUCHOMIŁ W PAŹDZIERNIKU PORTAL DLA DEWELOPERÓW I PIASKOWNICĘ (SANDBOX)

W pierwszej kolejności dostęp do piaskownicy otrzymali uczestnicy programu akceleracyjnego **RBL_START**



W piaskownicy udostępniliśmy API zgodne z PSD2

Dostęp do informacji o rachunku

Inicjowanie płatności

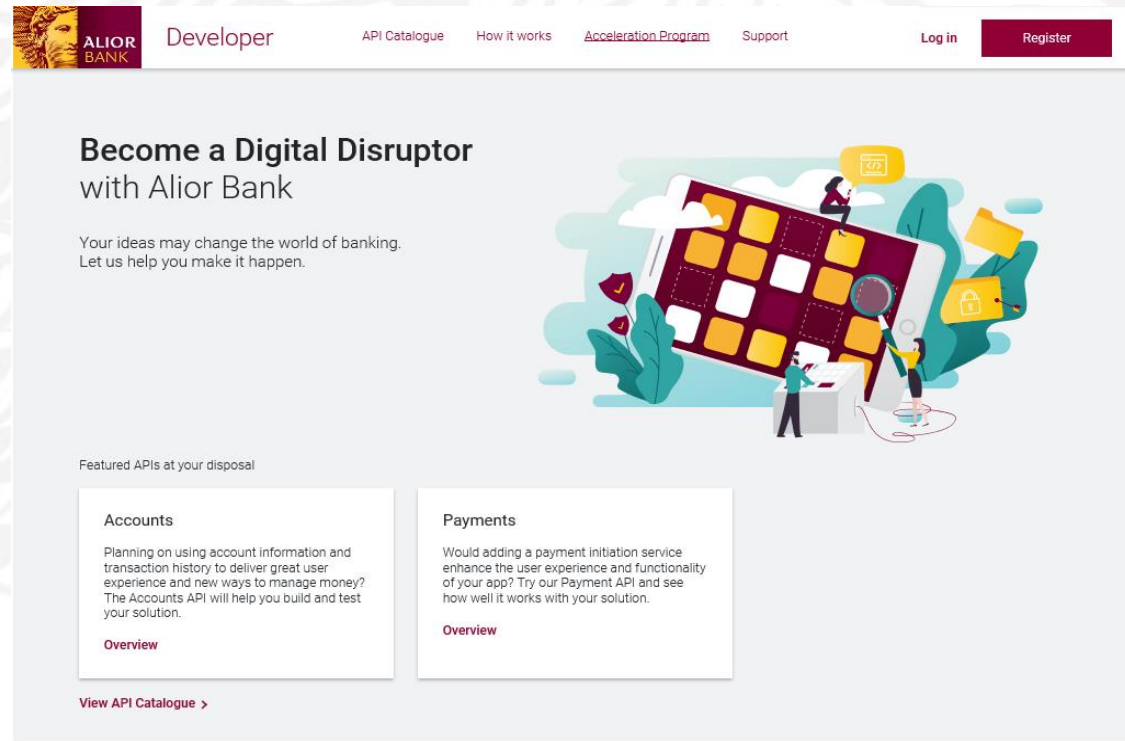


W 2019 r. zamierzamy udostępnić kilkanaście nowych produktów API wraz z tzw. usługami Premium (np. wymiana walut, uwierzytelnienie jako usługa)

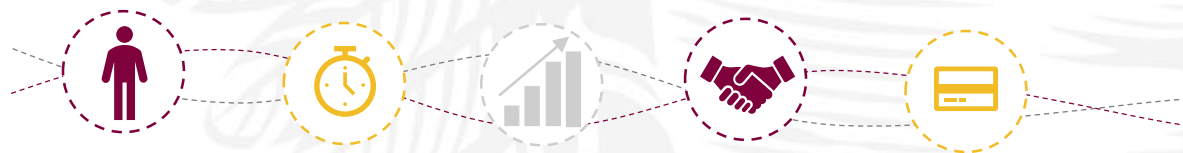


Równocześnie planujemy być aktywnym graczem jako konsument zewnętrznych API

Portal dla deweloperów i Sandbox



<https://developer.aliorbank.pl>





Konsekwentny rozwój platformy kredytowej Bancovo w 3 kw. 2018

- ➔ **Sukcesywne poszerzenie oferty- rozpoczęcie współpracy z 3 kolejnymi Partnerami w 3 kw.'18**, obecnie 9 instytucji finansowych współpracujących z Bancovo, plan: 11-12 do końca 2018 r.
- ➔ Wdrożenie pierwszej w Polsce bezpłatnej usługi „**check your score**” **we współpracy z BIK** wspierane działaniami PR.
- ➔ Bancovo gotowe do skalowania działalności poprzez kampanię ATL.
- ➔ Bancovo **docenione w branży** - nominacje w 2 kategoriach Banking Technology Awards 2018 r.

BANCOVO. WYBIERZ NAJLEPSZY KREDYT
JAK TO DZIAŁA? SPRAWDŹ STATUS BIK O BANCOVO

Wybierz i weź najlepszy kredyt gotówkowy
Nawet 200 000 zł

Tu banki i firmy pożyczkowe dadzą Ci oferty w kilka minut. Gotówka nawet tego samego dnia.

Aż 750 zł w prezencie!

Jesteś ciekawy swojej oceny kredytowej? Z Bancovo sprawdzisz ją za darmo! Złóż wniosek o Status BIK.

Ile chcesz pożyczyć?
7000 zł
min. 500 zł max. 50000 zł

na **3** lata
min. 1 dzień max. 10 lat

RATA już od 225 zł RRSO 67,34%

ZOBACZ OFERTY ZA DARMO I LUB ZMIENIAJ



Nie szukasz jeszcze kredytu lub pożyczki, a jesteś ciekawy swojej oceny kredytowej?
Z Bancovo sprawdzisz ją za darmo! Złóż wniosek i zobacz jak ocenia Ciebie BIK.

POŻYCZAJ Z GŁOWĄ

POWERED BY **BANCOVO.**

banking technology AWARDS 2018



Główne czynniki decydujące o potencjale PayPo

Atrakcyjny model biznesowy i rosnący rynek docelowy



- **Odroczone płatności: „kup teraz, zapłać później”**
Atrakcyjna opcja zarówno z perspektywy klienta, jak i sklepu.
- **Nisza na rynku polskim;** Metoda ciesząca się dużą popularnością na całym świecie (np. Klarna).
- **Model o relatywnie niskim ryzyku z szybką rotacją kapitału** i potencjałem do budowania skali.

Współpraca z Alior Bank



- Alior Banku i PayPo zaoferuje dla eCommerce **unikalne, adaptacyjne wobec Klienta rozwiązanie płatności odroczonej**, łącząc **doświadczenie Banku oraz szybkość i elastyczność fintech’u**.
- Nowe procesy i produkty otworzą dotąd mało eksploatowane obszary rynku jak np. fast fashion.
- Alior będzie osiągać **synergie ze współpracy z PayPo** sprzedając produkty bankowe dla nowo-pozyskanych przez PayPo klientów.
- Runda inwestycyjna ma **zapewnić** PayPo dalszy, dynamiczny **wzrost oraz rozwój produktu**.
- **Objęcie 20% udziałów za ~1 mln EUR.**

Customer Journey



Wybór towaru



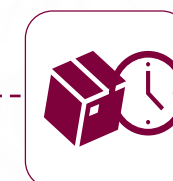
Wybór metody płatności



Weryfikacja tożsamości



Płatność w ciągu 21 dni /4 ratach



Oczekiwanie dostawy



Kod sms



Agenda

Kluczowe kwestie

Realizacja strategii Cyfrowego Buntownika

Działalność operacyjna

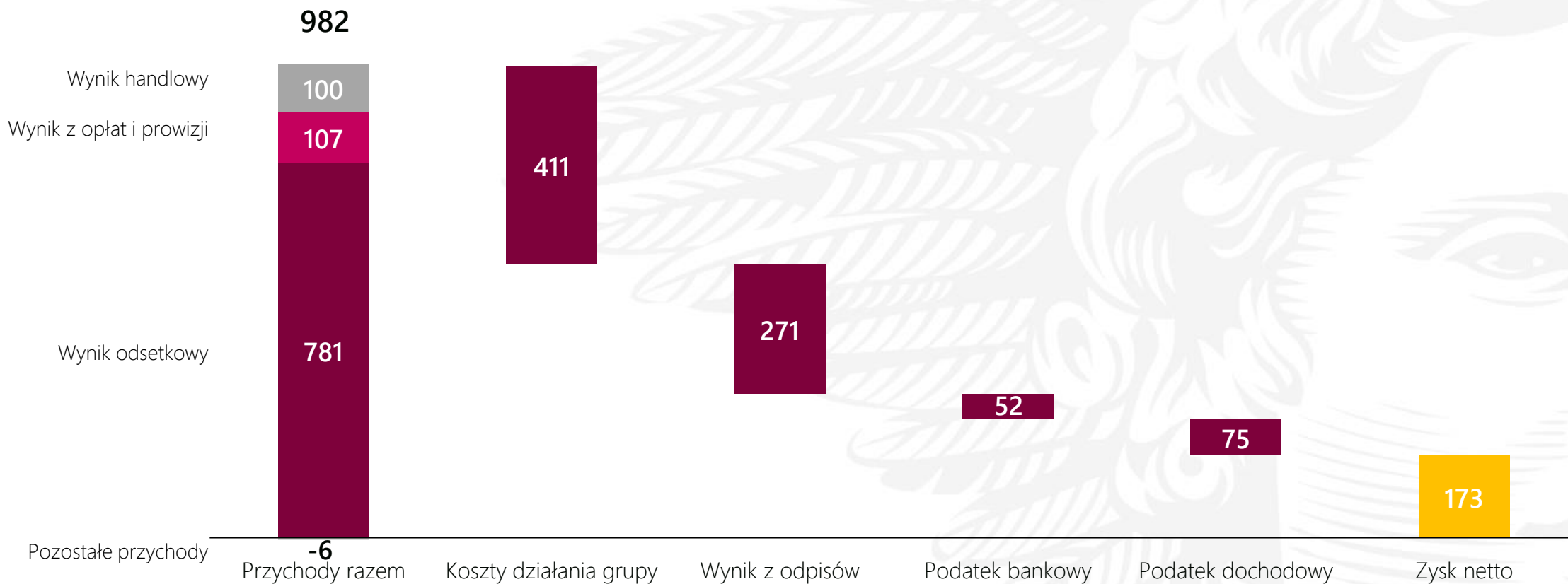
Perspektywy 2018

Załączniki



Dekompozycja wyniku netto 3 kw.'18 (mln PLN)

kwartał [mln PLN]





Rachunek zysków i strat – podstawowe dane

| mln PLN | 3 kw. 2018 | 2 kw. 2018 | zm. kw./kw. (%) | zm. kw./kw. (mln PLN) |
|--|------------|------------|-----------------|-----------------------|
| Wynik z tytułu odsetek | 781 | 763 | 2,5 | 18,9 |
| Wynik z tytułu opłat i prowizji | 107 | 105 | 1,1 | 1,2 |
| Wynik handlowy | 100 | 108 | -7,0 | -7,6 |
| Wynik z tytułu zaprzestania ujmowania aktywów i zobowiązań niewycenianych do wartości godziwej przez rachunek zysków i strat | 10 | 20 | -50,5 | -9,9 |
| Wynik z tytułu pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych | -15 | 3 | -581,0 | -18,5 |
| Koszty działania banku | -411 | -430 | -4,4 | 19 |
| Wynik z odpisów | -271 | -242 | 11,9 | -29 |
| Podatek bankowy | -52 | -53 | -1,4 | 1 |
| Zysk przed opodatkowaniem | 248 | 273 | -9,2 | -25 |
| Podatek dochodowy | -75 | -77 | -3,3 | 3 |
| Zysk netto | 173 | 196 | -11,6 | -23 |



Wolumeny i wskaźniki

| mIn PLN | 30.09.2018 | 31.12.2017 | zm. (mIn PLN) | zm. (%) |
|----------------|------------|------------|---------------|---------|
| Kredyty | 53 505 | 51 267 | 2 238 | 4,4 |
| Depozyty | 60 099 | 57 657 | 2 442 | 4,2 |
| Kapitał własny | 6 494 | 6 691 | -197 | -2,9 |
| Aktywa razem | 71 371 | 69 516 | 1 855 | 2,7 |

| % (kwartalne annualizowane) | 3 kw. 2018 | 2 kw. 2018 | zm. kw./kw. (p.p.) | zm. kw./kw. (%) |
|-----------------------------|------------|------------|--------------------|-----------------|
| ROE | 10,7 | 12,6 | -1,9 | -15,1 |
| ROA | 1,0 | 1,1 | -0,1 | -13,1 |
| C/I | 41,9 | 43,1 | -1,2 | -2,8 |
| CoR | -1,9 | -1,7 | -0,1 | 8,4 |
| L/D | 89,0 | 88,3 | 0,7 | 0,8 |
| NPL | 11,3 | 10,8 | 0,5 | 4,6 |
| NPL wskaźnik pokrycia | 52,1 | 51,6 | 0,5 | 1,0 |
| TCR | 15,3 | 15,4 | -0,2 | -1,1 |
| TIER 1 | 12,1 | 12,2 | -0,1 | -0,5 |



Depozyty – wzrost depozytów bieżących w obu segmentach (mld PLN)

Bank

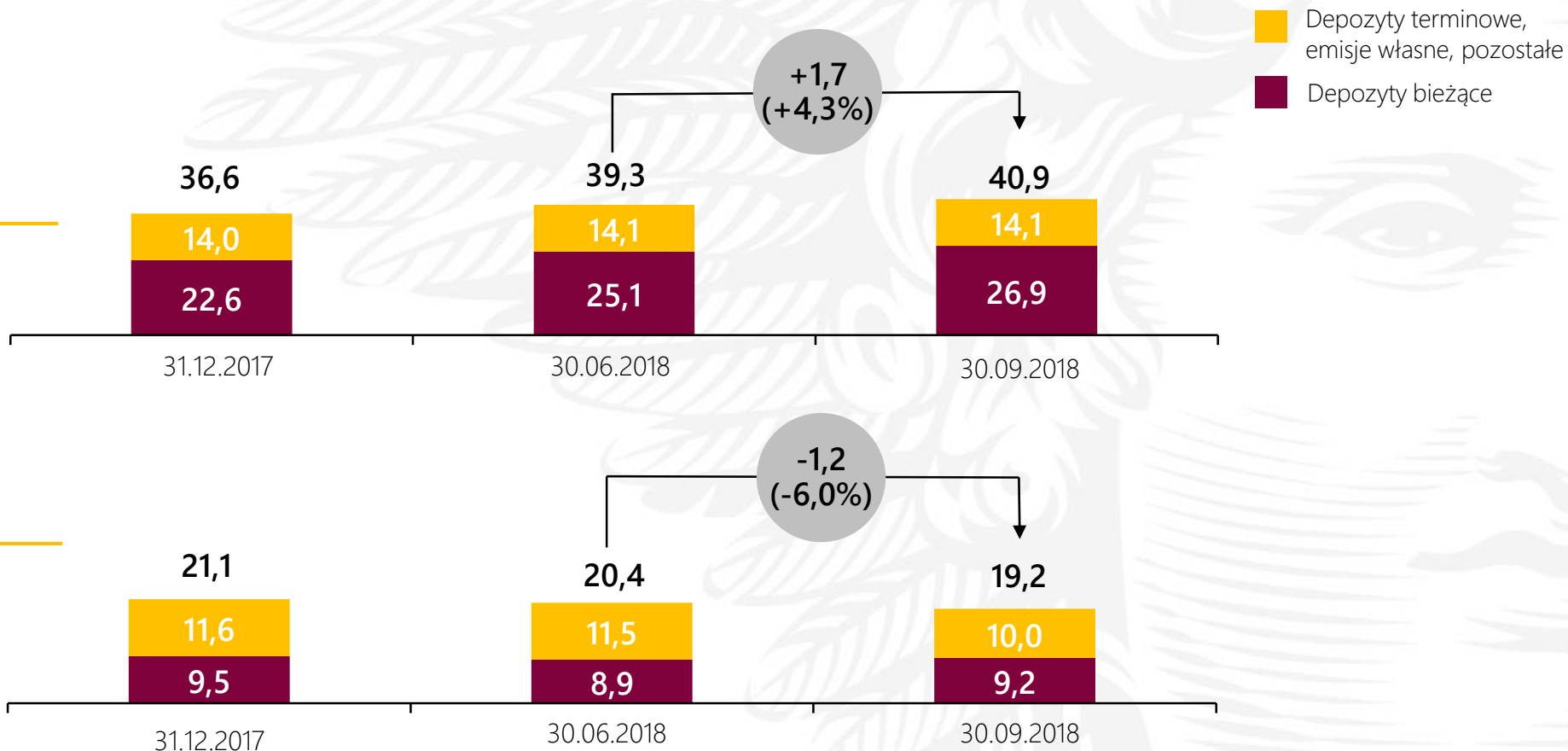
kredyty/depozyty = 89,0%

Segment detaliczny

kredyty/depozyty = 70,6%

Segment biznesowy

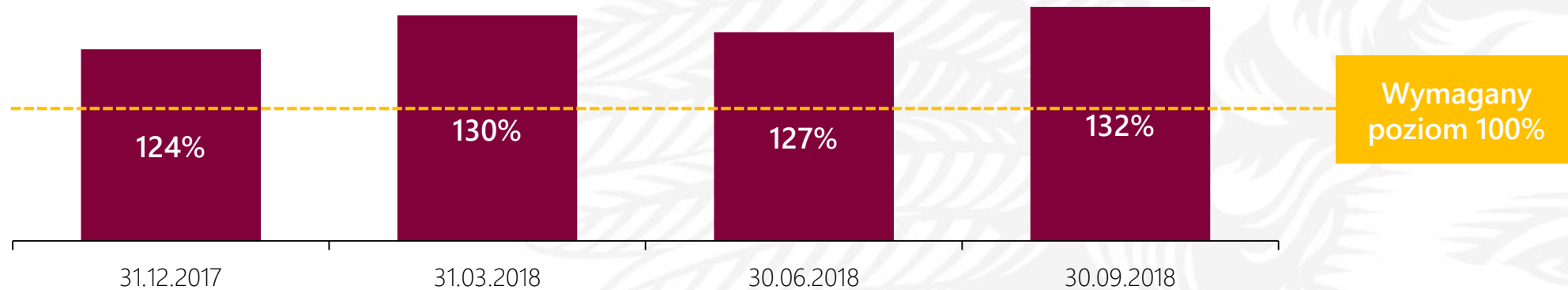
kredyty/depozyty = 128,4%



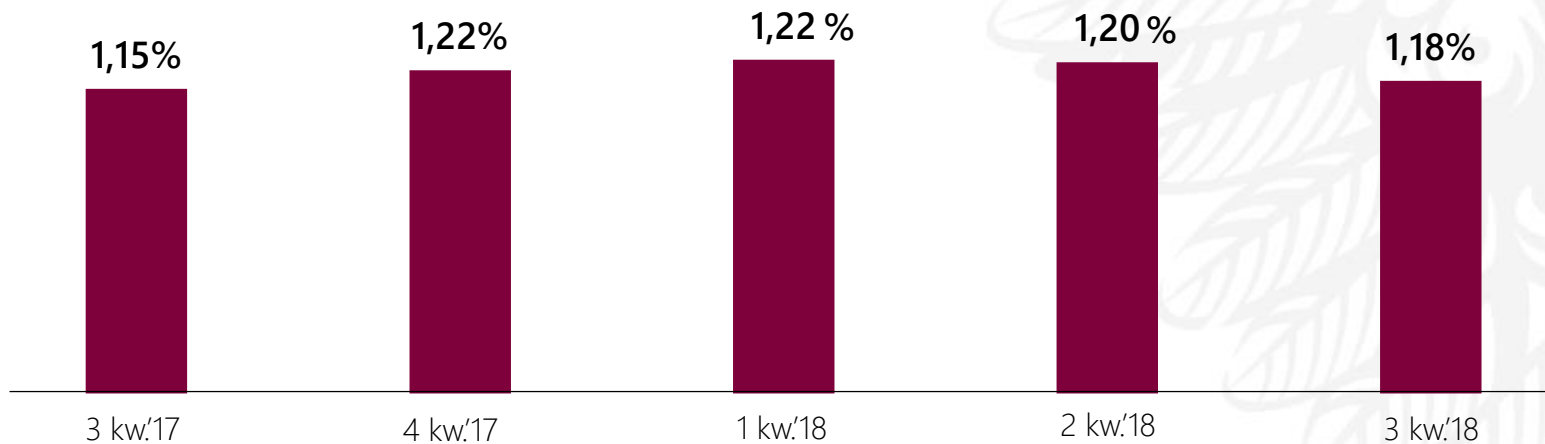


Stabilizacja płynności podstawą dla poprawy NIM

Wskaźnik LCR



Koszt finansowania*



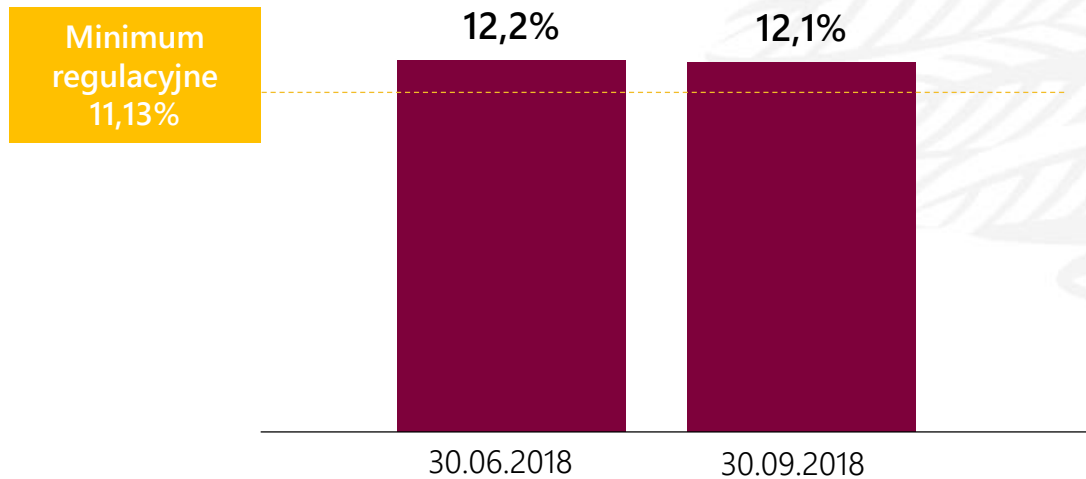
Wszystkie dane zaprezentowane za okresy kwartalne.

*Koszt finansowania: koszt odsetkowy z wyłączeniem kosztu dot. transakcji pochodnych / zobowiązania odsetkowe (depozyty, obligacje, obligacje podporządkowane, bankowe papiery wartościowe)

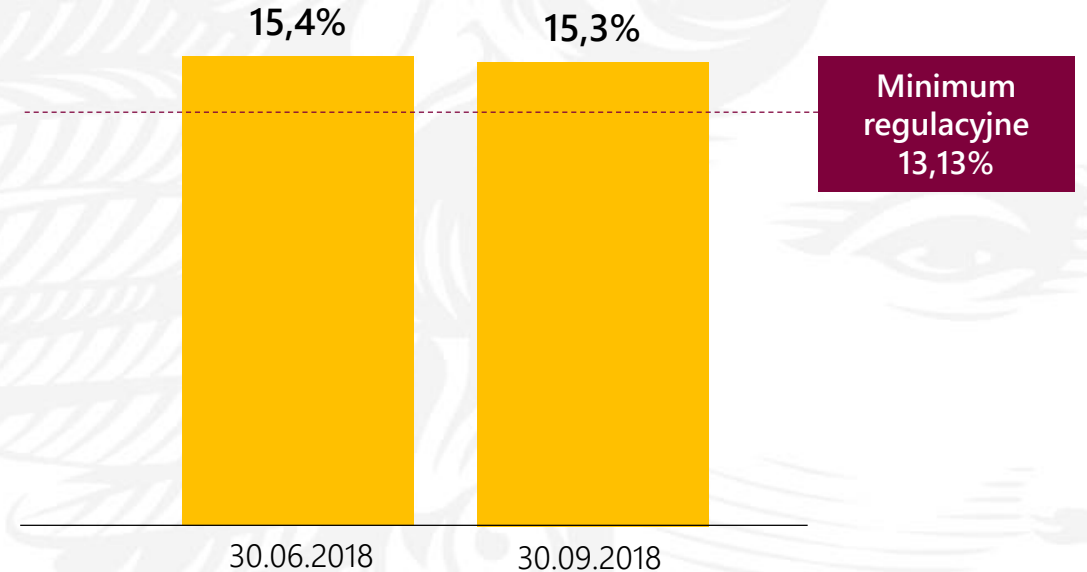


Współczynniki kapitałowe na bezpiecznym poziomie >100 bps powyżej minimum regulacyjnego

Tier 1



Współczynnik wypłacalności



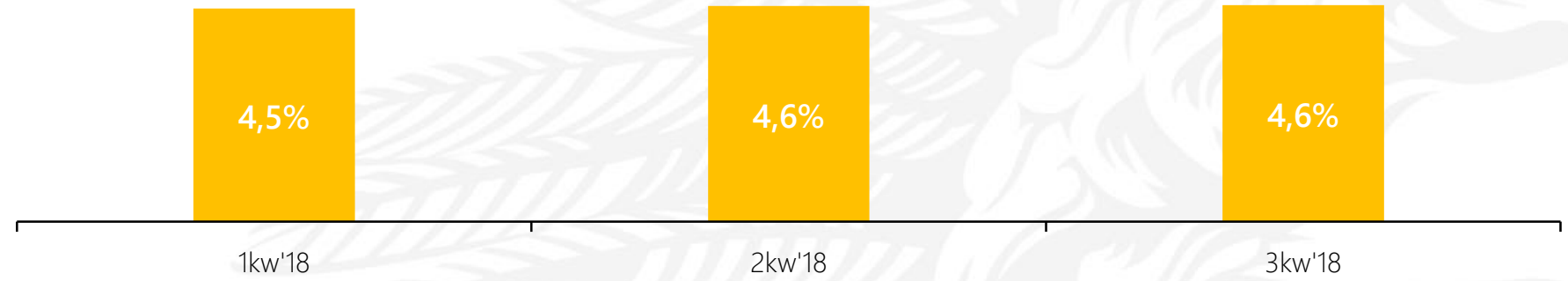
Obecny poziom współczynników kapitałowych TIER1 oraz TCR pozostawia bufor ponad minima regulacyjne na poziomie odpowiednio 101 p.b. oraz 213 p.b.

Poziom współczynników kapitałowych istotnie wyższy niż zakładany w strategii.



Dochodowość

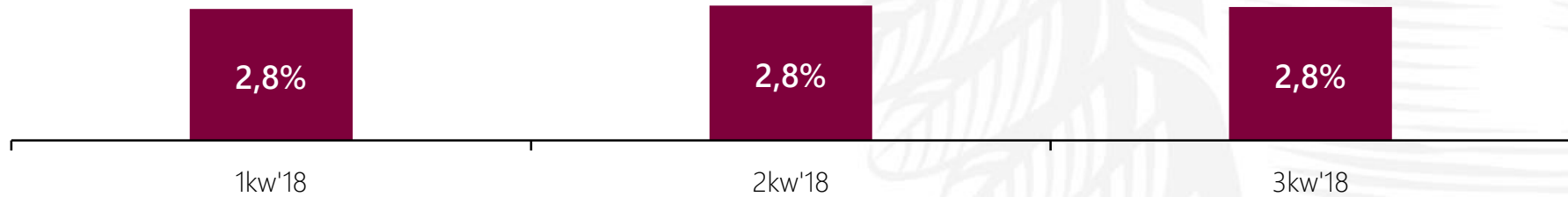
NIM*



CoR*



NIM – CoR*



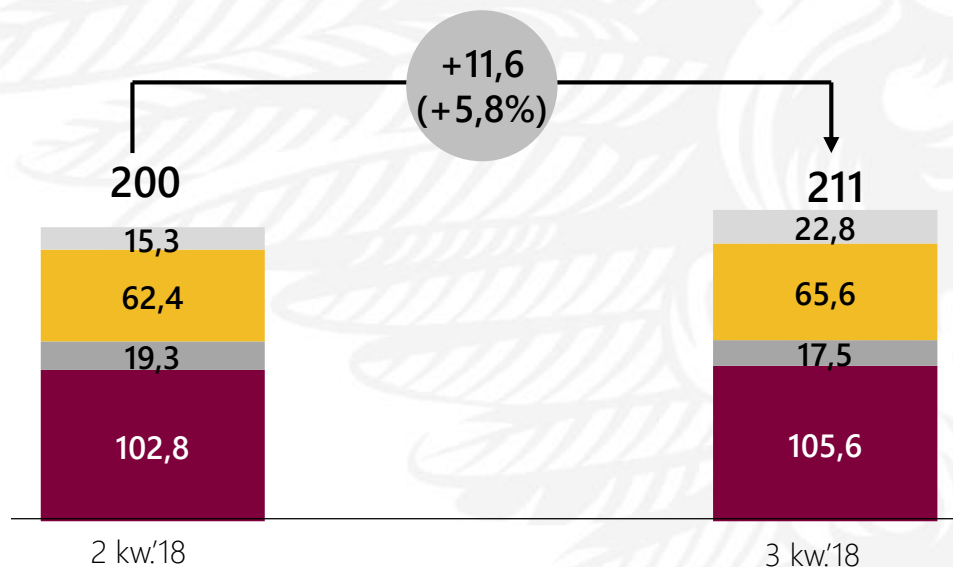


Dekompozycja wyniku z tytułu opłat i prowizji (mln PLN)

Wynik z tytułu opłat i prowizji

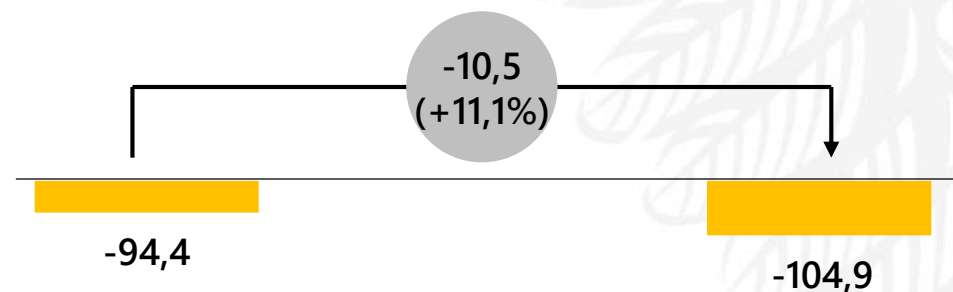


Przychody z tytułu opłat i prowizji



- bancassurance
- obsługa kart płatniczych i kredytowych
- provizje maklerskie
- opłaty związane z ROR, kredytami oraz przelewami

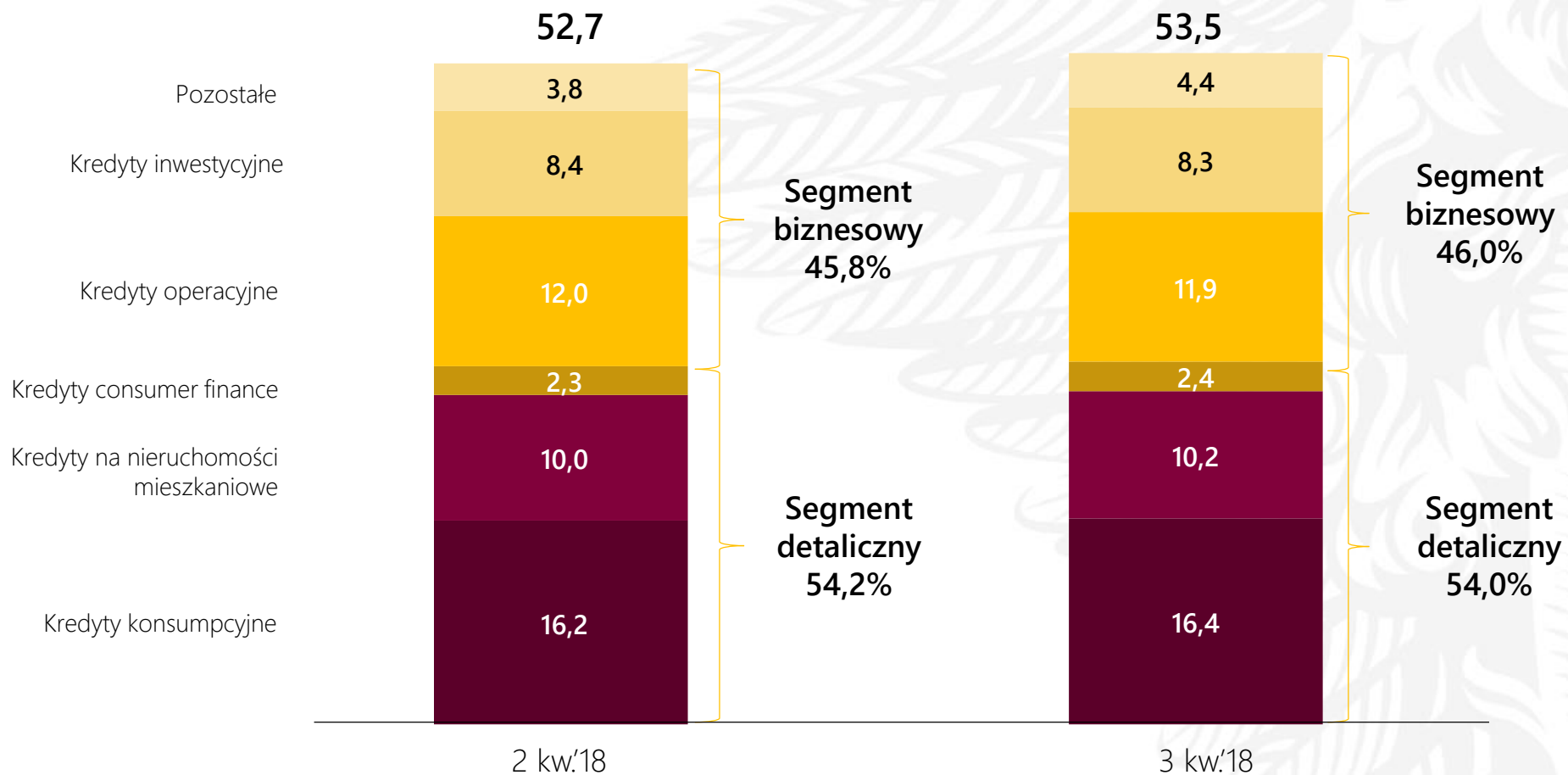
Koszty z tytułu opłat i prowizji





Struktura portfela kredytowego (mld PLN)

[wartości netto]





Główne wskaźniki ryzyka kredytowego

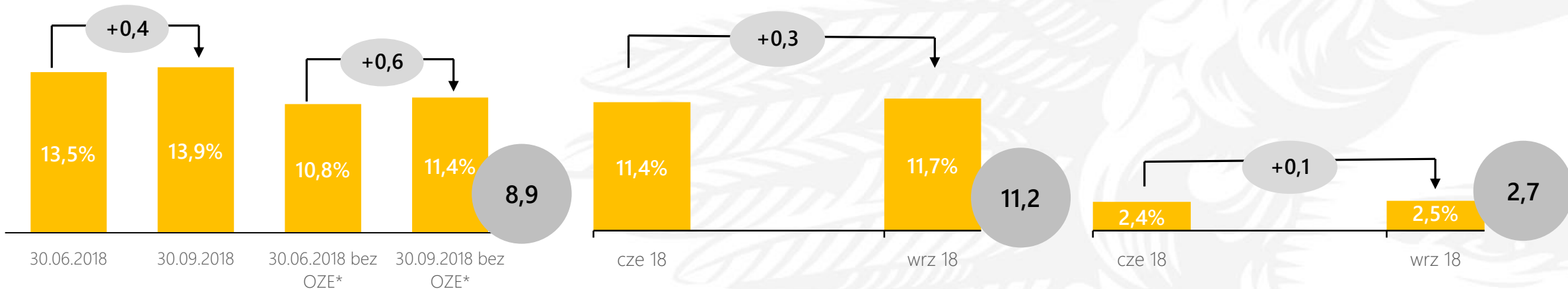
Średnia rynkowa*

Segment biznesowy

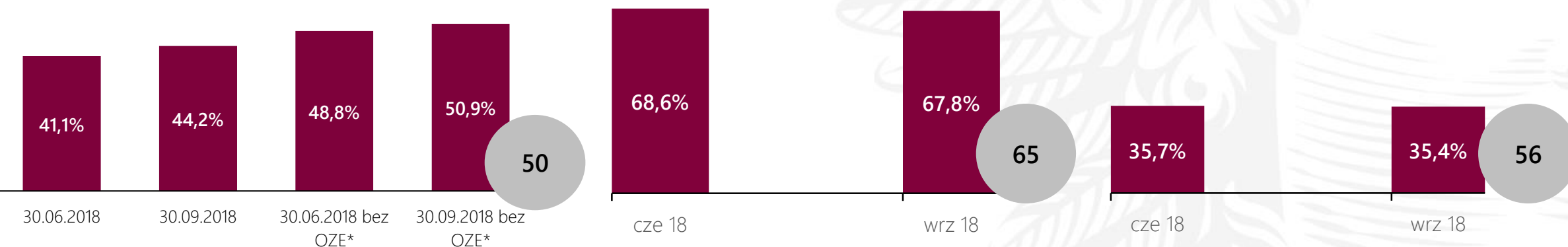
Segment detaliczny

Kredyty hipoteczne

Wskaźnik NPL



Wskaźnik pokrycia



Portfel kredytowy - struktura (%)

| | Segment biznesowy | Segment detaliczny | Kredyty hipoteczne |
|------------------|-------------------|--------------------|--------------------|
| Alior Bank | 45,8 | 36,5 | 17,7 |
| Sektor bankowy** | 34,5 | 26,8 | 38,7 |

*Wskaźniki (na koniec sierpnia 2018) 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.



Kluczowe kwestie

Realizacja strategii Cyfrowego Buntownika

Działalność operacyjna

Perspektywy 2018

Załączniki



Utrzymanie perspektyw na 2018 r.

| | Wykonanie III kw.'18 YTD | Perspektywy 2018 | Cele strategiczne 2020 |
|--|-----------------------------|-------------------|---------------------------|
| NIM marża odsetkowa netto | 4,6% | 4,6% | 4,5% |
| C/I* koszty/dochody | 44,0% | 44% | 39% |
| CoR koszty ryzyka | 1,8% | 1,8% | 1,7% |
| Wzrost wolumenu kredytów brutto** | 4,0 mld PLN | 5,5 - 6,0 mld PLN | 5,0 - 6,0 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 zrealizowany na pozostałych instrumentach finansowych, 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



Kluczowe kwestie

Realizacja strategii Cyfrowego Buntownika

Działalność operacyjna

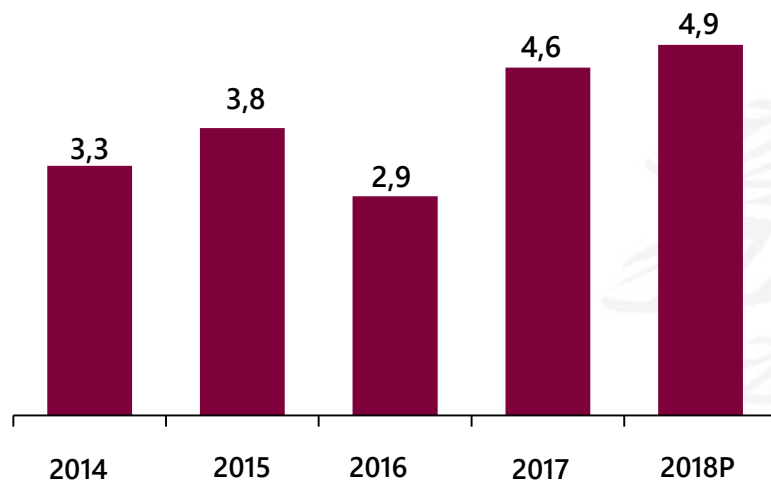
Perspektywy 2018

Załączniki

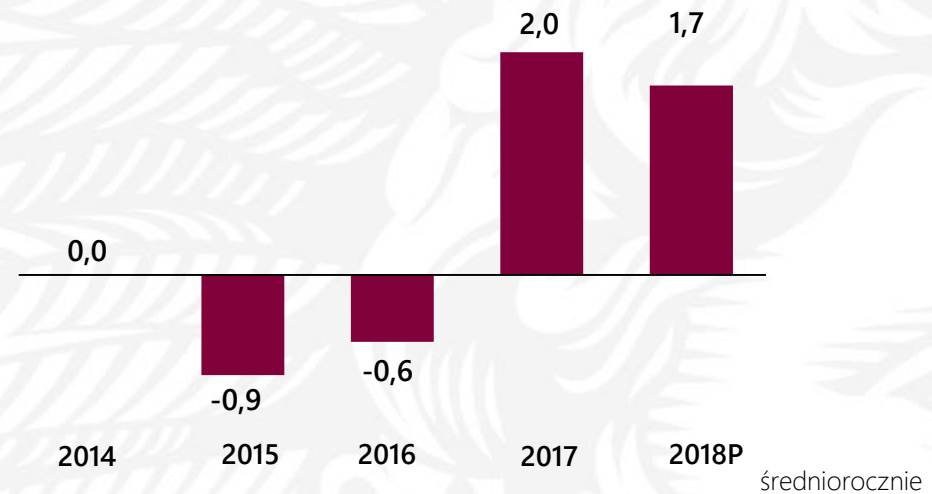


Perspektywy makroekonomiczne

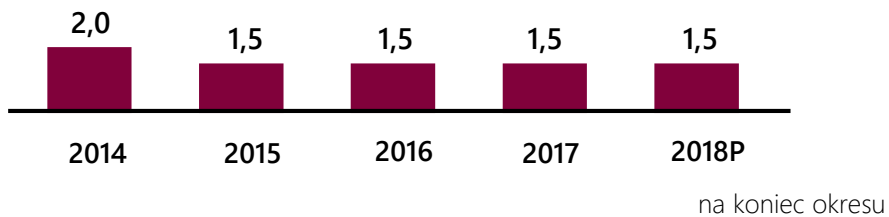
Wzrost PKB (% r/r)



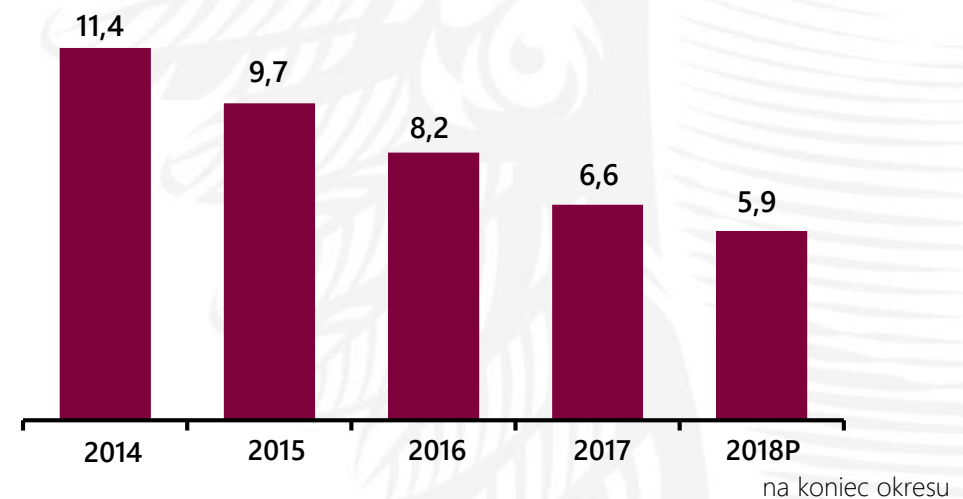
Inflacja (CPI % r/r)



Stopa referencyjna NBP (%)



Stopa bezrobocia (%)





Rachunek zysków i strat

| mIn PLN | 3 kw. 2018 | 2 kw. 2018 |
|--|------------|------------|
| Przychody z tytułu odsetek* | 995 | 991 |
| Koszty z tytułu odsetek | -214 | -228 |
| Wynik z tytułu odsetek | 781 | 763 |
| Przychody z tytułu prowizji i opłat | 211 | 200 |
| Koszty z tytułu prowizji i opłat | -105 | -94 |
| Wynik z tytułu prowizji i opłat | 107 | 105 |
| Wynik na instrumentach wycenianych do wartości godziwej przez rachunek zysków i strat i wynik z rewaluacji | 100 | 108 |
| Wynik z tytułu zaprzestania ujmowania aktywów i zobowiązań niewycenianych do wartości godziwej przez rachunek zysków i strat | 10 | 20 |
| Pozostałe przychody operacyjne | 20 | 24 |
| Pozostałe koszty operacyjne | -36 | -21 |
| Wynik z tytułu pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych | -15 | 3 |
| Koszty działania banku | -411 | -430 |
| Wynik z odpisów aktualizujących z tytułu utraty wartości i rezerw | -271 | -242 |
| Podatek bankowy | -52 | -53 |
| Zysk brutto | 248 | 273 |
| Podatek dochodowy | -75 | -77 |
| Zysk netto | 173 | 196 |
| Zysk netto przypadający akcjonariuszom jednostki dominującej | 173 | 196 |



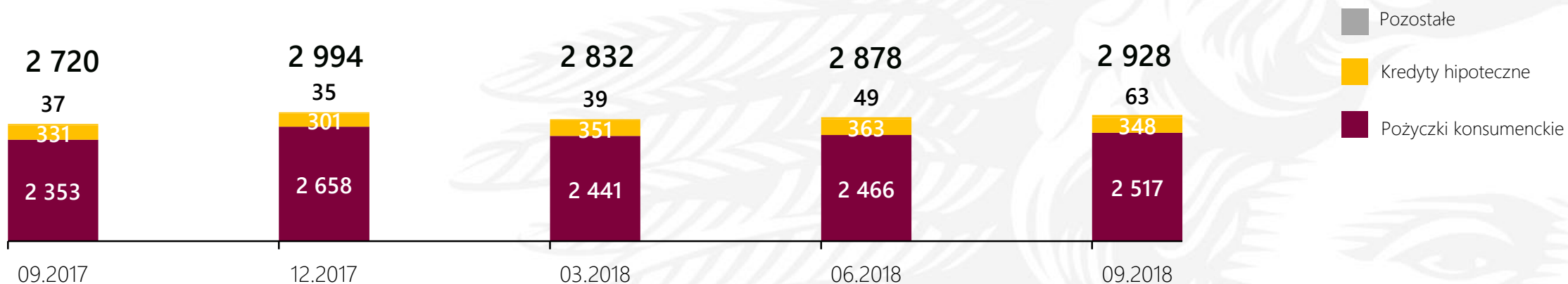
Bilans

| mln PLN | 30 wrz'18 | 31 gru'17 |
|--|---------------|---------------|
| Kasa i środki w banku centralnym | 2 189 | 965 |
| Aktywa finansowe | 12 122 | 13 643 |
| Pochodne instrumenty zabezpieczające | 52 | 88 |
| Należności od banków | 844 | 902 |
| Należności od klientów | 53 505 | 51 267 |
| Aktywa stanowiące zabezpieczenie zobowiązań | 342 | 409 |
| Rzeczowe aktywa trwałe | 452 | 476 |
| Wartości niematerialne | 546 | 549 |
| Aktywa z tytułu podatku dochodowego | 919 | 592 |
| Odroczone | 919 | 592 |
| Pozostałe aktywa | 400 | 626 |
| Aktywa razem | 71 371 | 69 516 |
| Zobowiązania wobec banków | 646 | 892 |
| Zobowiązania wobec klientów | 60 099 | 57 657 |
| Zobowiązania finansowe | 515 | 436 |
| Pochodne instrumenty zabezpieczające | 4 | 5 |
| Rezerwy | 197 | 90 |
| Pozostałe zobowiązania | 1 300 | 1 694 |
| Zobowiązania z tytułu podatku dochodowego | 191 | 136 |
| Bieżące | 190 | 135 |
| Zobowiązania podporządkowane | 1 926 | 1 915 |
| Zobowiązania, razem | 64 877 | 62 825 |
| Kapitał własny | 6 494 | 6 691 |
| Kapitał własny (przypisany akcjonariuszom jednostki dominującej) | 6 494 | 6 690 |
| Kapitał akcyjny | 1 305 | 1 293 |
| Kapitał zapasowy | 5 385 | 4 820 |
| Kapitał z aktualizacji wyceny | 47 | 14 |
| Pozostałe kapitały rezerwowe | 174 | 184 |
| Niepodzielony wynik z lat ubiegłych | -950 | -93 |
| Zysk bieżącego roku | 533 | 471 |
| Zobowiązania i kapitały razem | 71 371 | 69 516 |

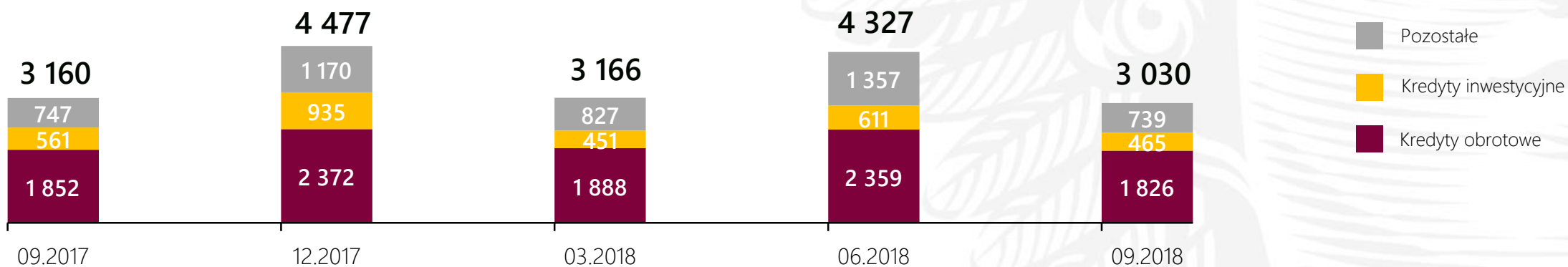


Nowa sprzedaż kredytów

Kredyty detaliczne (nowa sprzedaż kwartalna)



Kredyty dla przedsiębiorstw (nowa sprzedaż kwartalna)



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

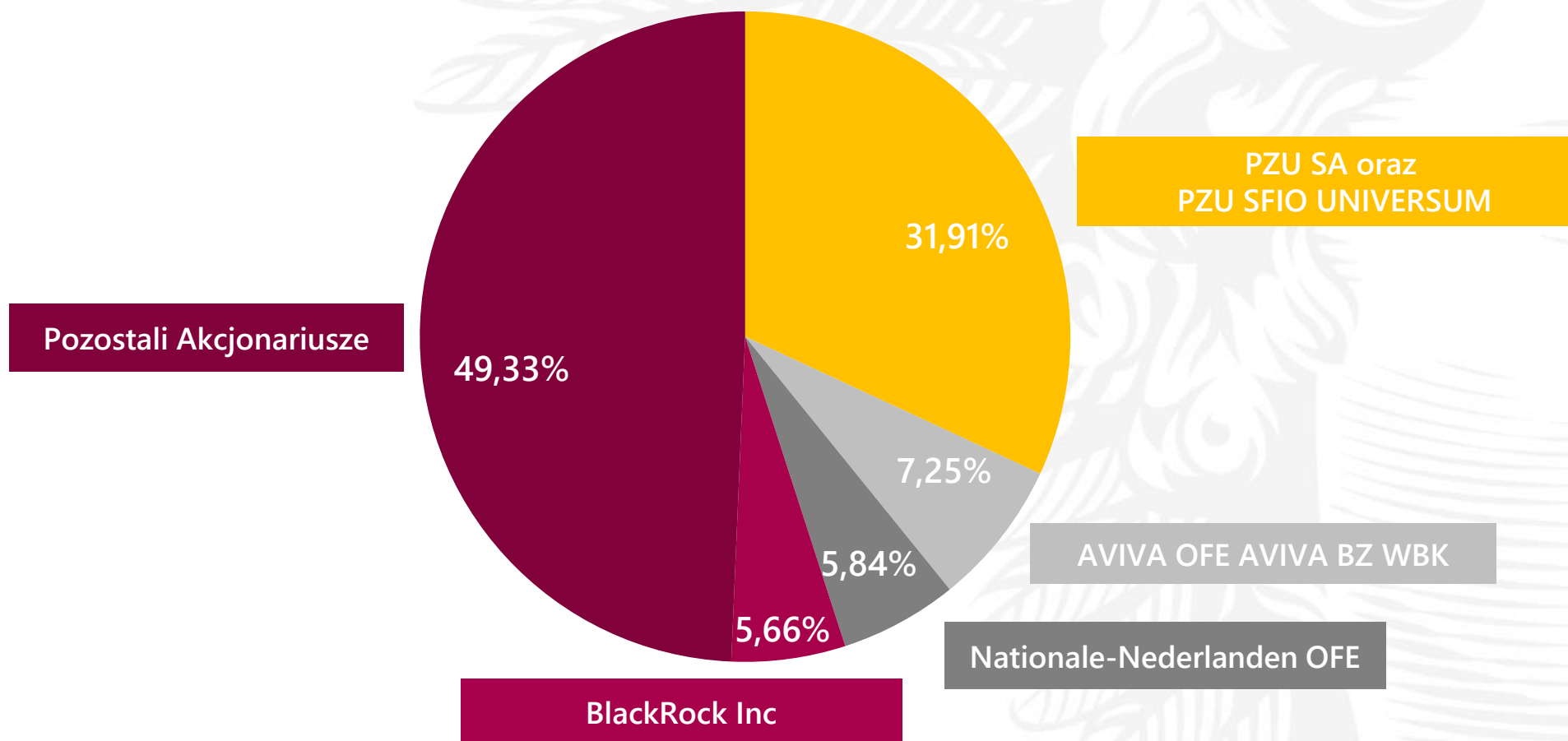
Pozostałe kredyty detaliczne: kredyty na zakup papierów wartościowych, karty kredytowe, pozostałe kredyty hipoteczne.

Pozostałe kredyty dla przedsiębiorstw m.in.: inne należności oraz faktoring.

Dane zarządcze w ujęciu jednostkowym



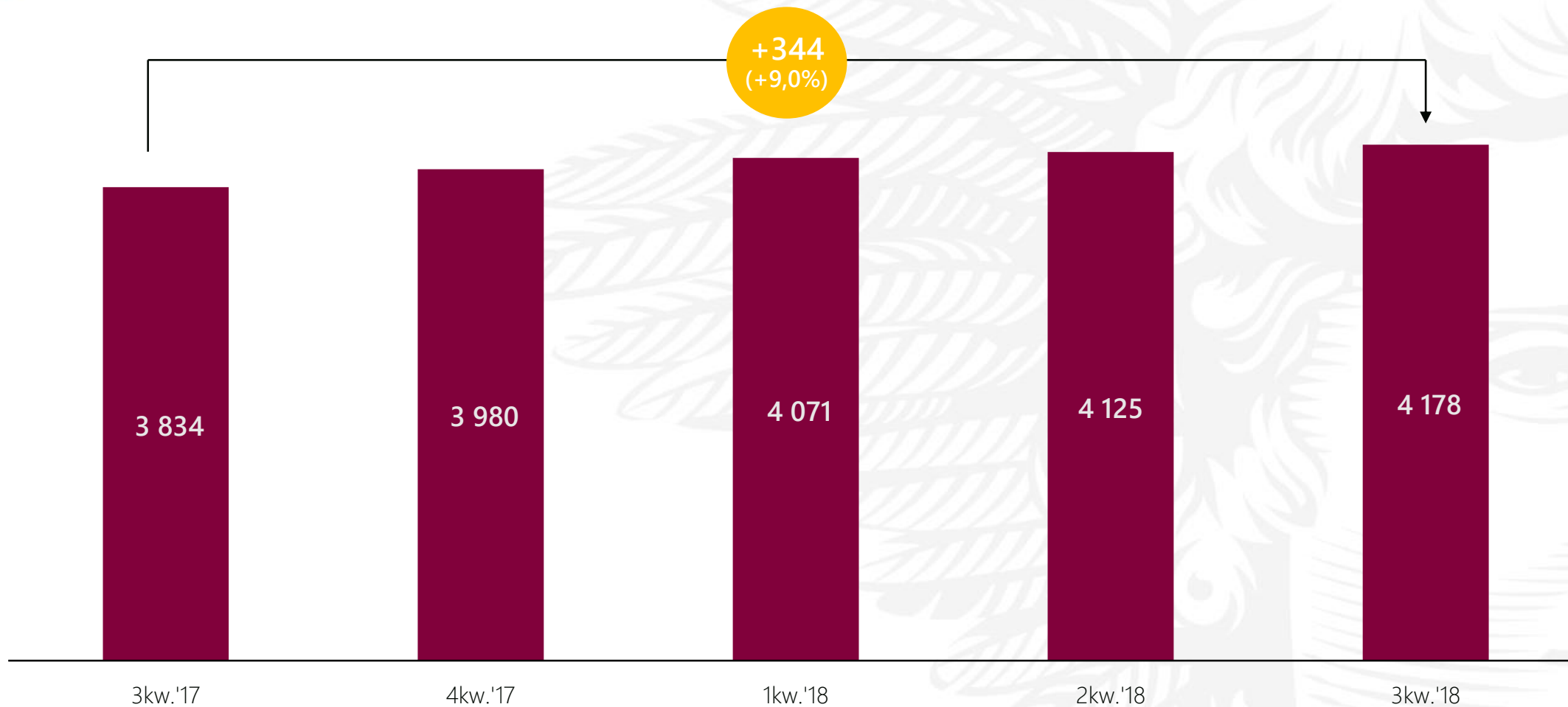
Największy free float wśród polskich instytucji finansowych



*Na podstawie liczby akcji zarejestrowanych na ZWZ zwołanym na 22 czerwca 2018 r. oraz zawiadomień otrzymanych od akcjonariuszy



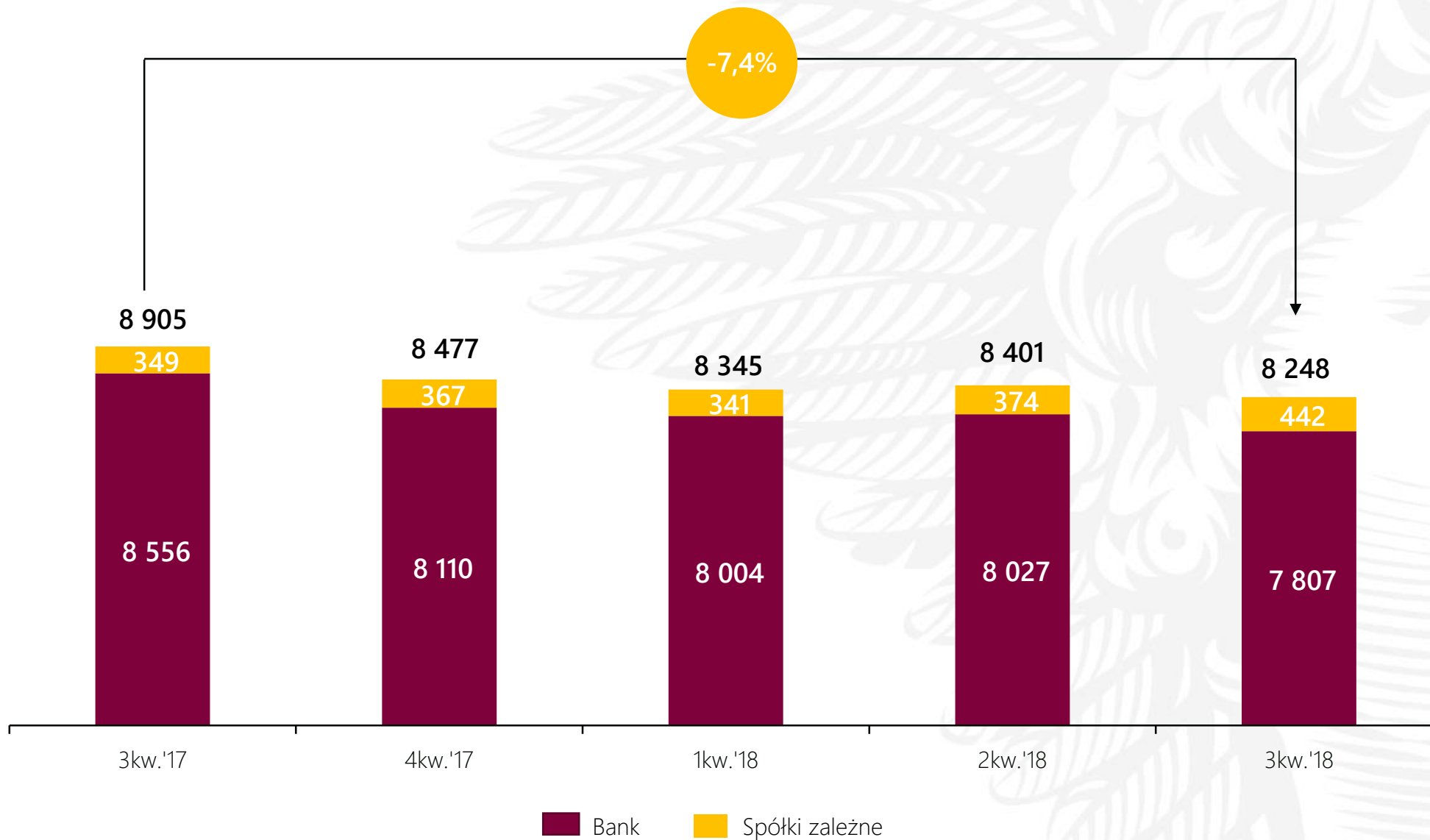
Liczba klientów Alior Banku (tys.)



Konsekwentny wzrost liczby Klientów

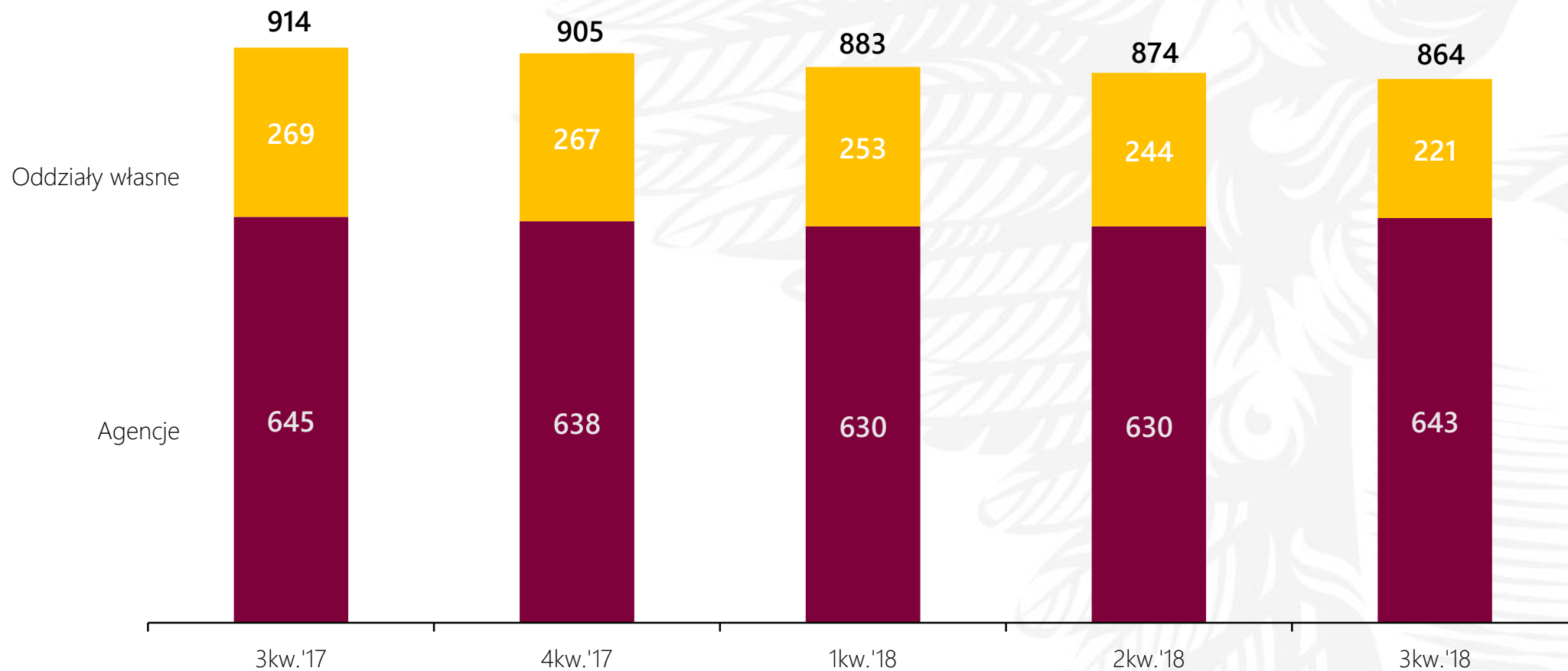


Alior Bank Grupa - zatrudnienie





Liczba oddziałów





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 finansowego Banku za III kwartał 2018 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 22 417 3860

Dyrektor IR:

Piotr Bystrzanowski

piotr.bystrzanowski@alior.pl

