

# Prezentacja wyników Alior Banku S.A. za III kw. 2019 r.

Alior Bank S.A. | 5 listopada 2019 r.  
(wyniki skonsolidowane Grupy)



**1 Kluczowe kwestie**

**2 Wyniki finansowe**

**3 Ryzyko kredytowe**

**4 Perspektywy 2019**

**5 Załączniki**



**Silny wzrost współczynników kapitałowych (TCR = 16,24%; TIER1 = 13,37%).** Nadwyżka 162 p.b. (TIER1) oraz 249 p.b. (TCR) ponad minima regulacyjne. Najwyższy od 3 lat poziom wskaźników.



**Zysk netto 125 mln PLN.** Znaczący wpływ rezerwy związanej z wyrokiem TSUE (-83 mln PLN). Wskaźnik ROE w III kw.'19 na poziomie 7,4%.



**Wzrost wyniku odsetkowego w ujęciu narastającym r./r. o 6,6% z uwzględnieniem rezerwy związanej z wyrokiem TSUE** (z 2 284 mln na koniec III kw.'18 do 2 435 mln PLN na koniec III kw.'19).



**Koszty działania pod kontrolą** – spadek kosztów działania r./r. o 10% do poziomu 372 mln PLN w III kw.'19 (z 411 mln w III kw.'18). Wskaźnik C/I w III kw.'19. na poziomie **38,9%** (spadek -3 p.p. w porównaniu z III kw.'18).

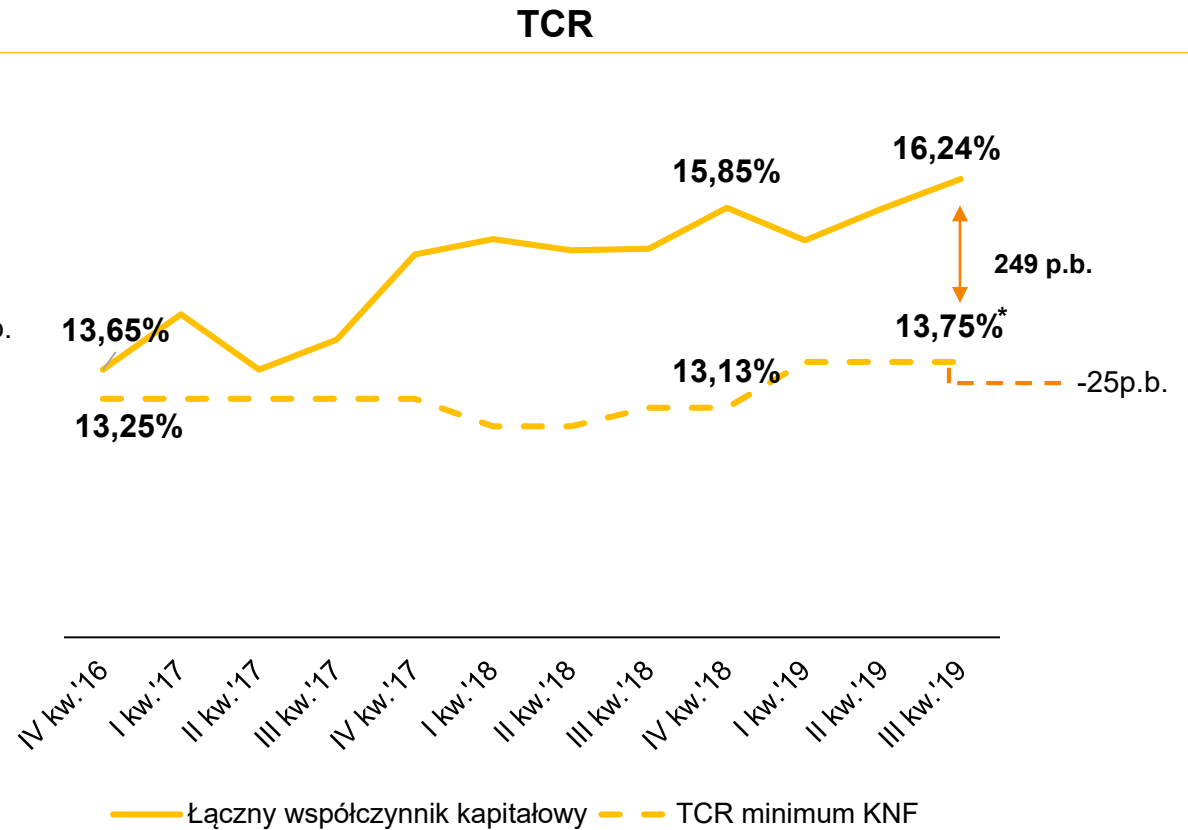
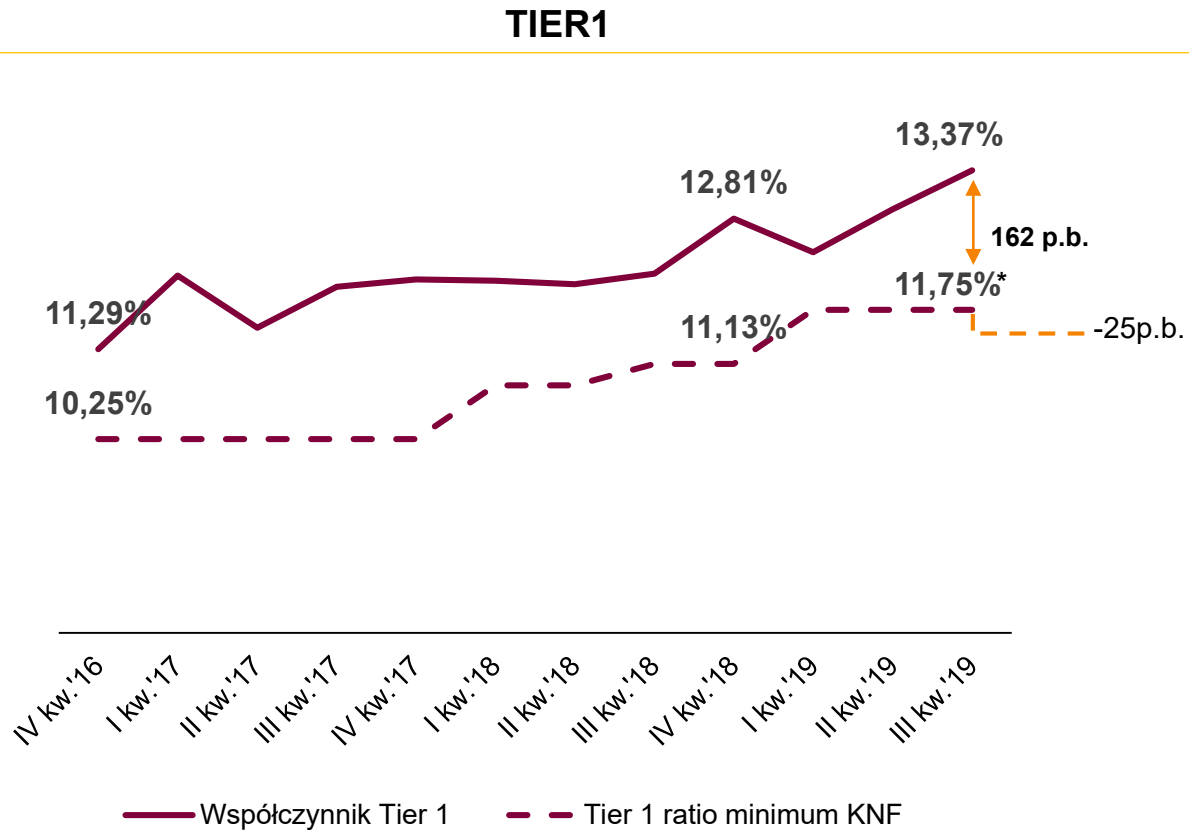


**Wzrost wolumenów kredytowych zgodny z planem,** realizowany w strategicznych produktach (segment mikro, pożyczka gotówkowa oraz kredyty hipoteczne).



**Dalsza konsekwentna poprawa kosztu finansowania** (do poziomu 1,14% w III kw.'19 w porównaniu z 1,18% w III kw.'18).

# Wzrost współczynnika T1 o 56 p.b. od początku 2019 r.



Poziom współczynników kapitałowych TIER1 oraz TCR na koniec III kw.'19 pozostawia bufor ponad minima regulacyjne na poziomie odpowiednio 162 p.b (819 mln PLN) oraz 249 p.b.

**Bank 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 zawiązanej rezerwy na wyniki Banku:

	Wpływ (mln PLN)
Wpływ na wynik odsetkowy w III kw.'19	-45
Wpływ na pozostałe koszty operacyjne w III kw.'19	-57
Wpływ na zysk netto w III kw.'19	-83

### Sposób szacowania rezerwy 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)

### Na wielkość rezerwy (102 mln PLN) w III kw.'19 składały się następujące czynniki:

- rezerwa na zwroty dotyczące spłat pożyczek gotówkowych sprzed 11 września 2019 r.
- rezerwa na zwroty dotyczące spłat pożyczek gotówkowych w okresie 11-30 września 2019 r. (w całości)
- rezerwa na przyszłe wcześniejsze spłaty na aktywnym portfelu na 30.09 wynikająca z różnicy pomiędzy zwrotem według wzoru liniowego a zwrotem wg stopy efektywnej

# Podjęliśmy działania w celu poprawy rentowności portfela pożyczki gotówkowej

1

## Zmiany w kształcie produktu

- Zamiana prowizji na oprocentowanie
- Brak preferencji cenowych dla ofert na konsolidację wewnętrzną
- Zwiększenie konkurencyjności oferty karty kredytowej
- Wdrożenie oferty z benefitami za lojalność i spłatę zgodną z harmonogramem

2

## Nowa strategia CRM

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

3

## Przebudowa modelu dystrybucji

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

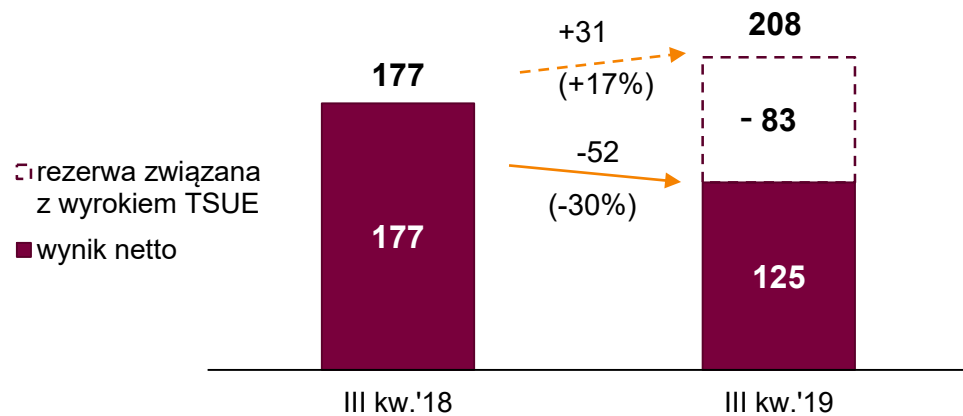
4

## Edukacja

- Przygotowanie 3 dużych programów szkoleniowych obejmujących Dyrektorów oddziałów, Bankierów oraz Partnerów

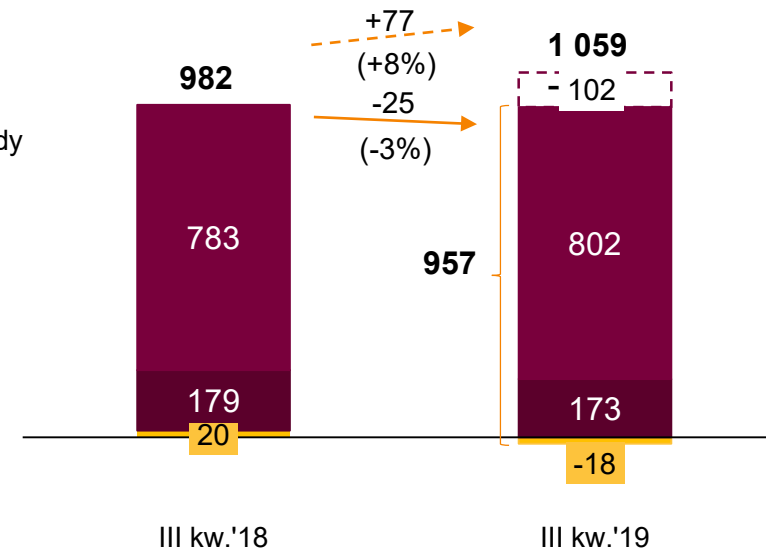
# Wyniki finansowe III kwartału 2019 r. (mln PLN)

## Wynik netto

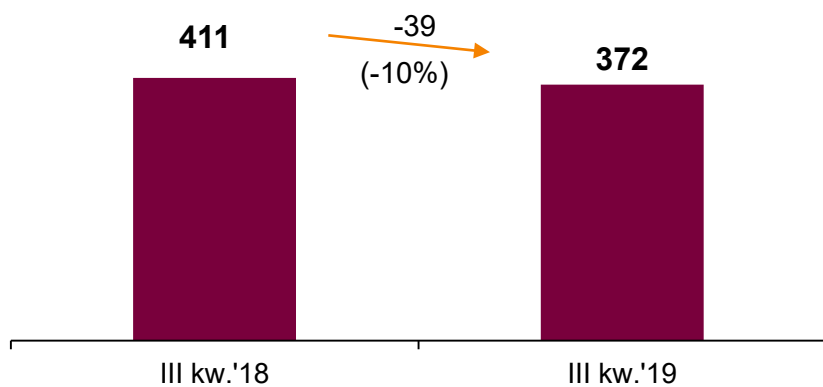


- wpływ rezerwy związanej z wyrokiem TSUE na przychody
- wynik odsetkowy
- wynik prowizyjny
- pozostałe przychody

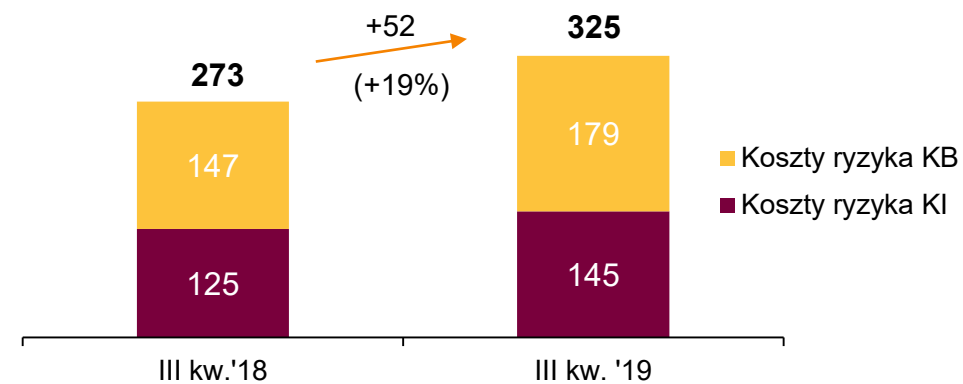
## Przychody



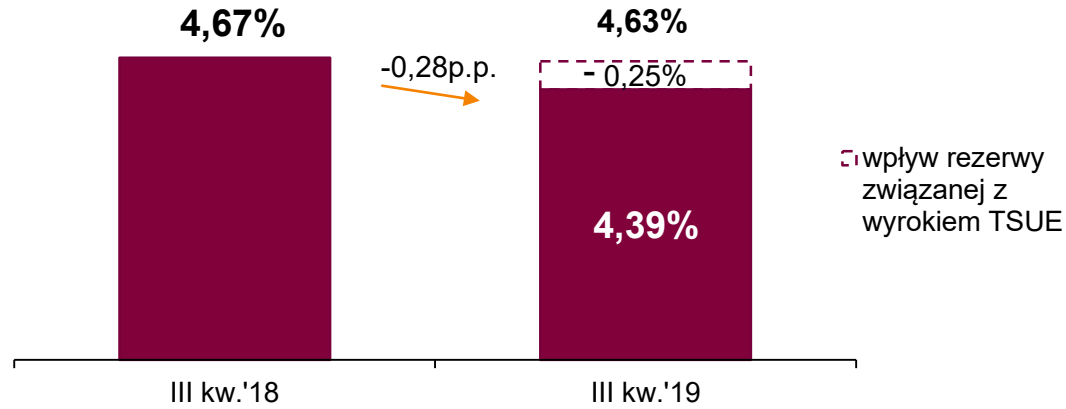
## Koszty działania



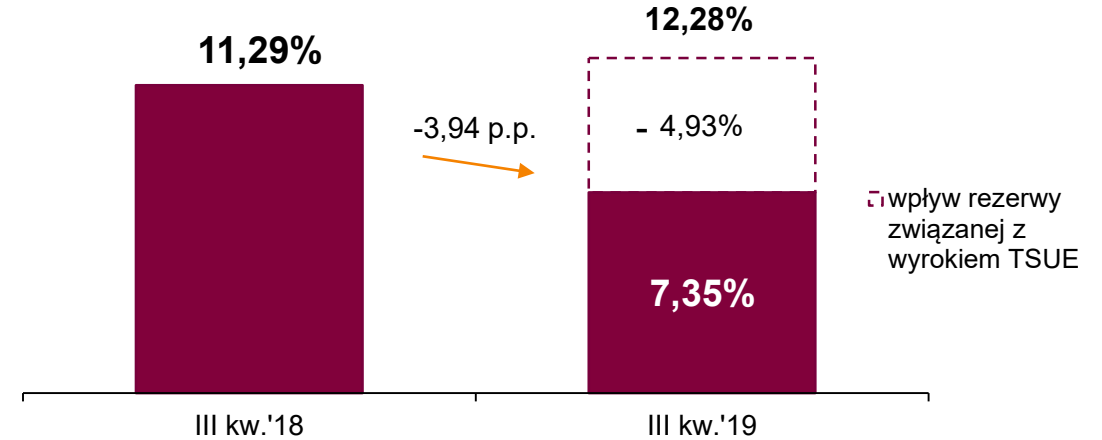
## Koszty ryzyka



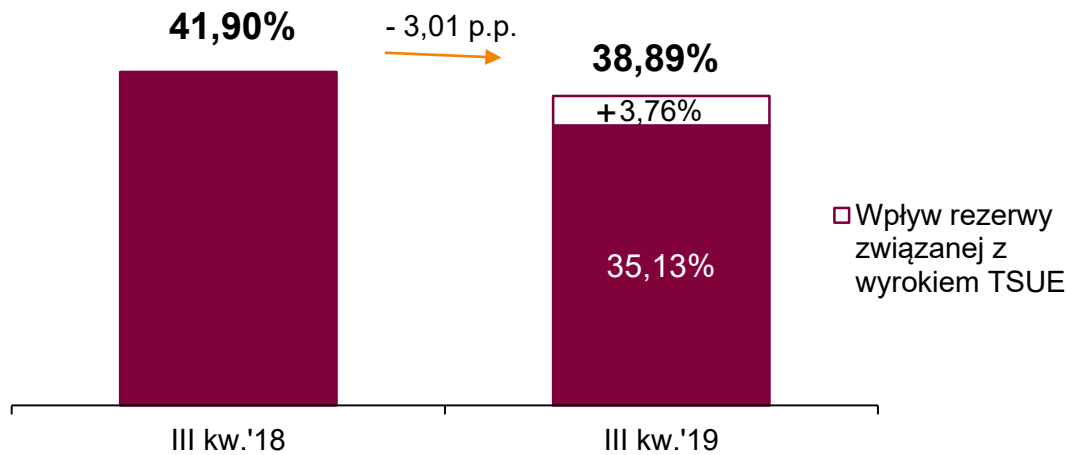
Wskaźnik NIM (QTD)



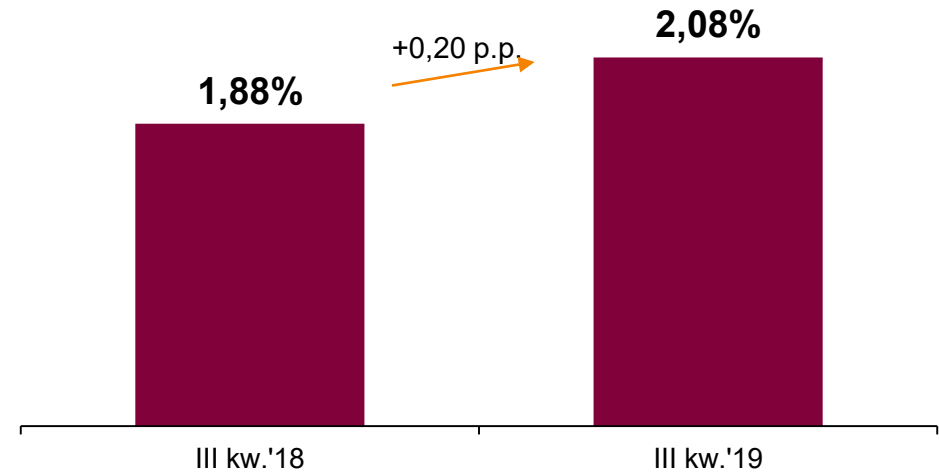
Wskaźnik ROE (QTD)



Wskaźnik C/I (QTD)



Wskaźnik CoR (QTD)





## Nagrody i wyróżnienia otrzymane w ostatnich miesiącach



**#1 miejsce** w kategorii **bankowość mobilna**, **#1 miejsce** w kategorii **bankowość internetowa**, **#2 miejsce** w kategorii **bankowość tradycyjna**, **#3 miejsce** w kategorii **bankowość hipoteczna** w rankingu „**Przyjazny Bank Newsweeka**”

---



**#1 miejsce** w rankingu „**Bank Przyjazny Firmie**” magazynu **Forbes**

---



Tytuł „**Top Institutional Innovator of the Year**” dla działu R&D Alior Banku nadany przez **CEE Capital Markets X-Tech Awards**

---



**#1 miejsce** dla projektu „**Smartfonizacja**” w kategorii „**Workforce experience**” konkursu EFMA-ACCENTURE „**Customer Insights and Growth Banking Innovation Awards 2019**”

---



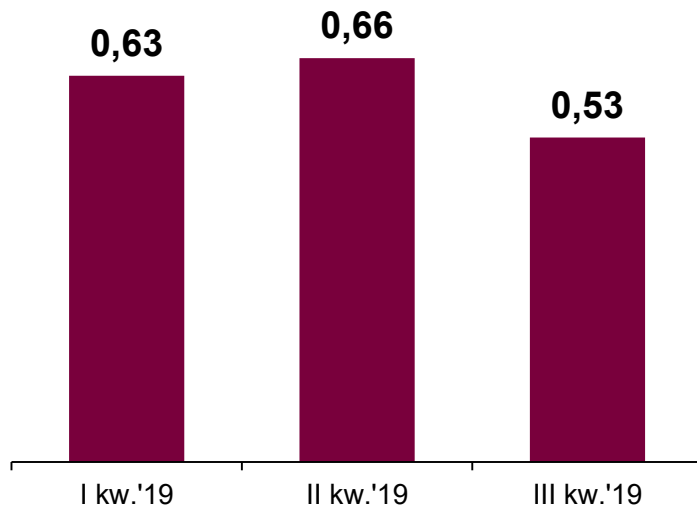
Projekty „**Smart operacje**”, „**Smartfonizacja**” oraz akcelerator **RBL\_Start** finalistami **BAI Global Innovation Awards 2019**

# Rozwój wolumenów kredytowych w strategicznych segmentach (mld PLN)

(dane w ujęciu zarządczym)

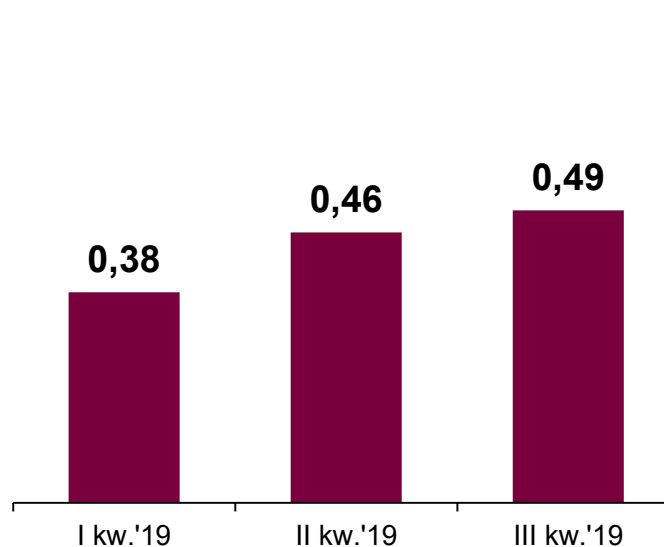
## Nowa sprzedaż mikro

Nieznaczny spadek nowej sprzedaży w segmencie mikro w związku z zaostrzeniem polityki kredytowej...



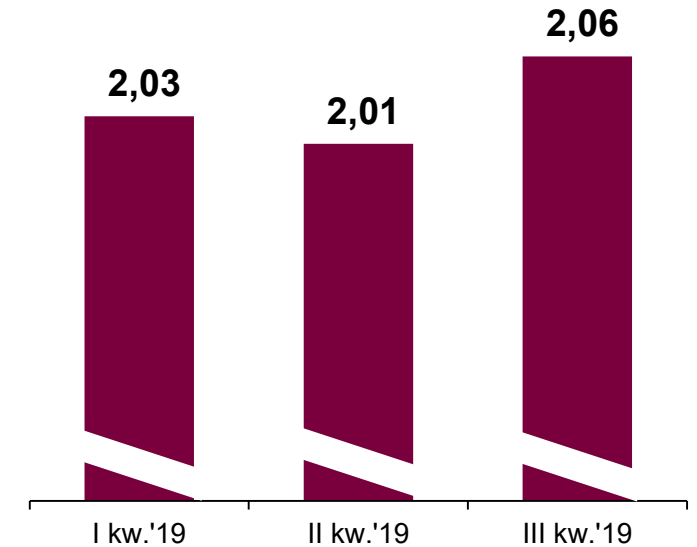
## Nowa sprzedaż kredytów hipotecznych

...przy rosnącej sprzedaży kredytów hipotecznych...

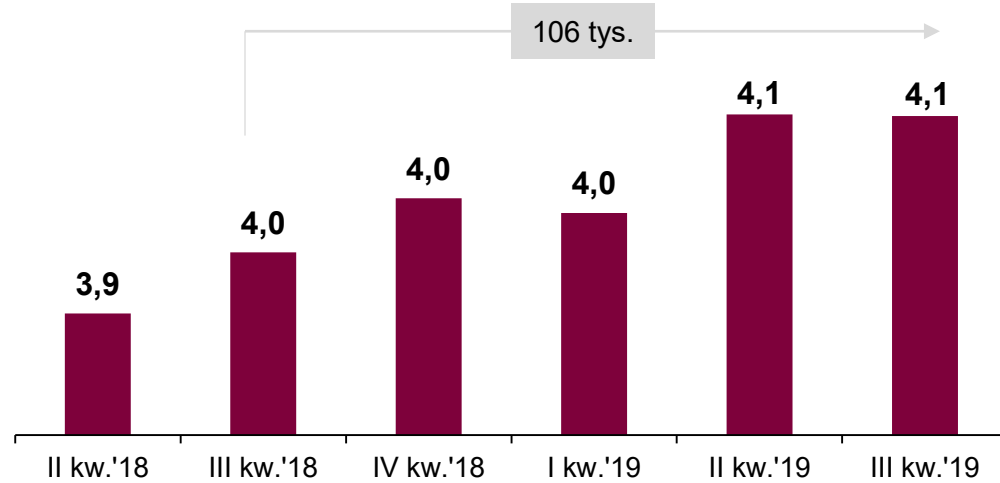


## Nowa sprzedaż pożyczki

...oraz stabilnym poziomie sprzedaży pożyczki gotówkowej.

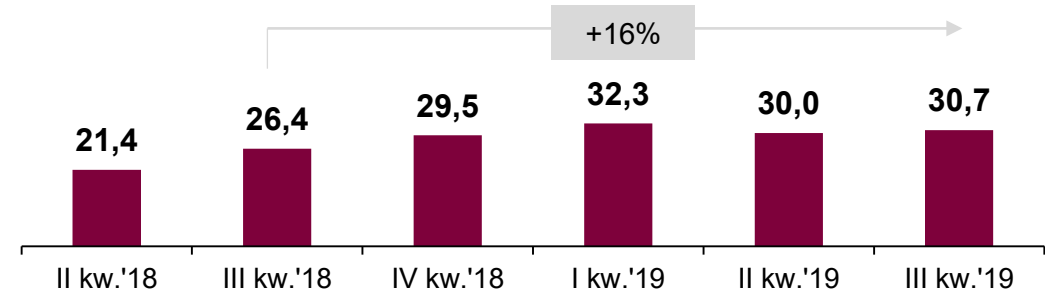


## Liczba klientów indywidualnych (mln)

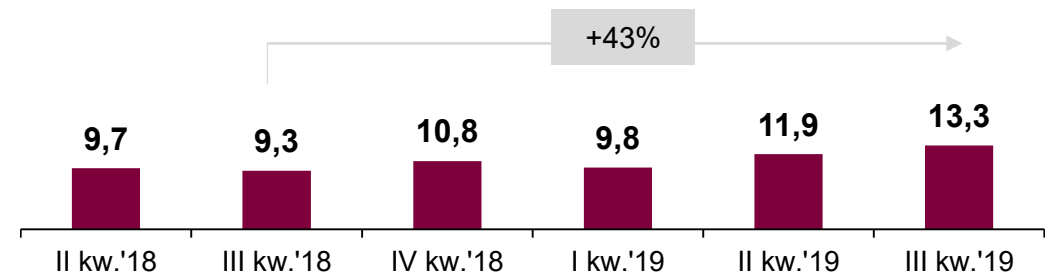


- Wzrost liczby klientów o 106 tys. netto r/r (w tym nowi klienci ze SKOK Jaworzno).
- Rosnące znaczenie ROR jako produktu akwizycyjnego (wzrost o 16% r/r liczby klientów, którzy wybierają Alior Bank otwierając Konto Osobiste).

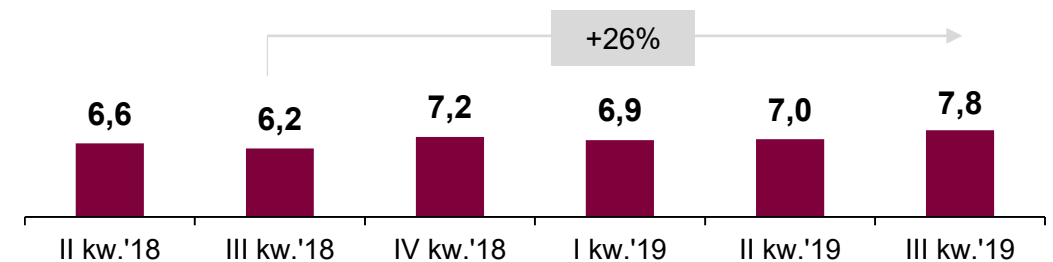
## Nowi klienci otwierający ROR (tys.)



## Nowi klienci - pożyczka gotówkowa (tys.)

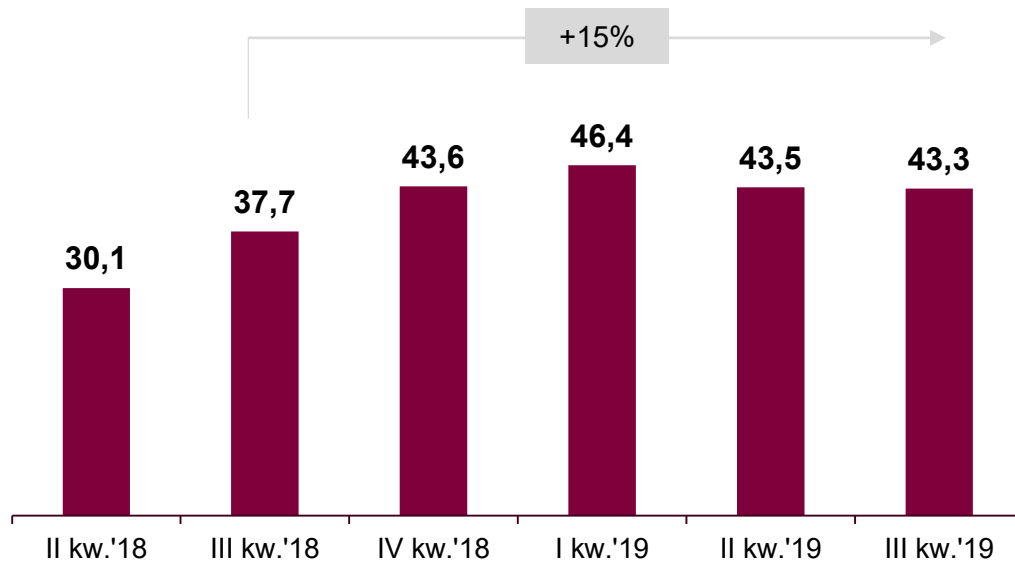


## Nowi klienci bankowości detalicznej pochodzący z segmentu Consumer Finance (tys.)\*



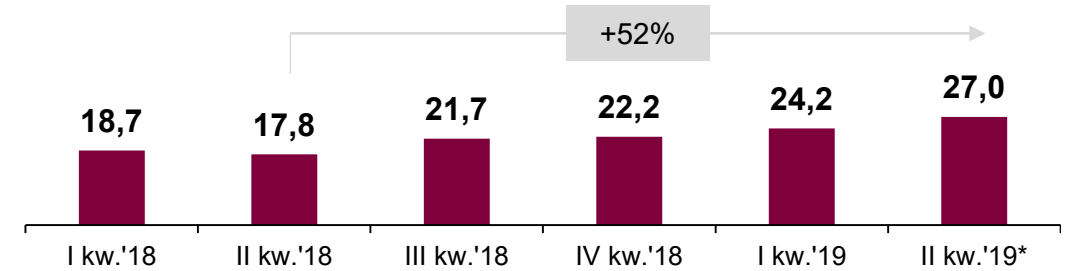
## Sprzedaż ROR (tys.)

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

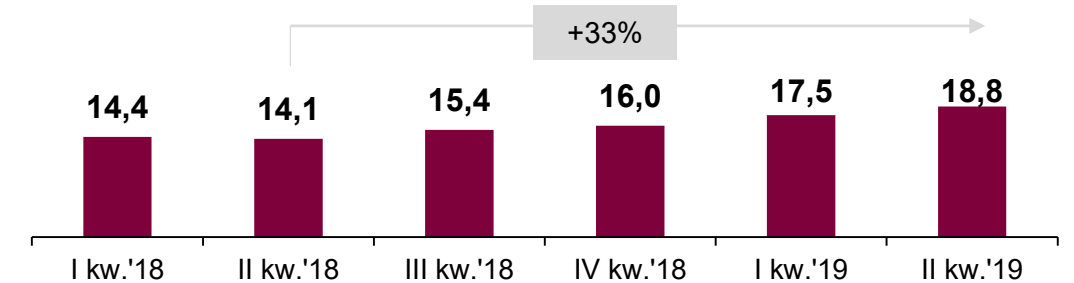


Wzrost liczby sprzedanych ROR o 15% r/r przy utrzymaniu wzrostu liczby klientów priorytetowych oraz stopnia transakcyjności.

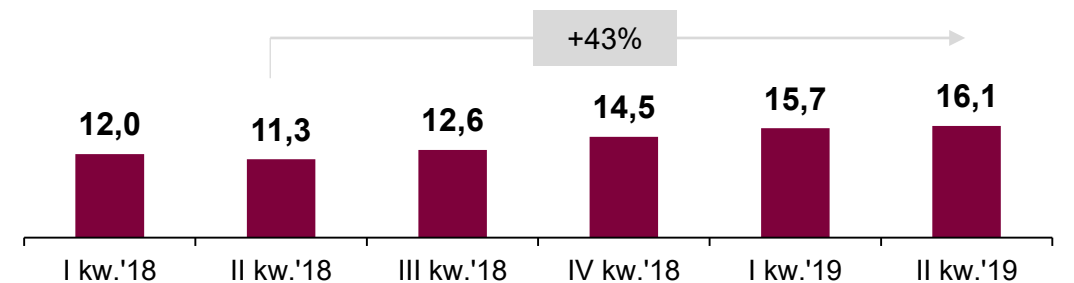
## Liczba nowych klientów priorytetowych (tys.)



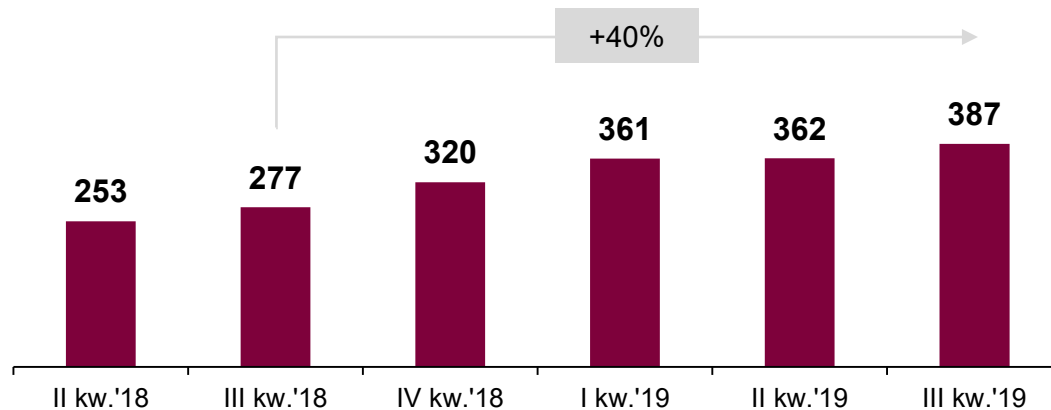
## Liczba nowych ROR z transakcjami\*\* (tys.)



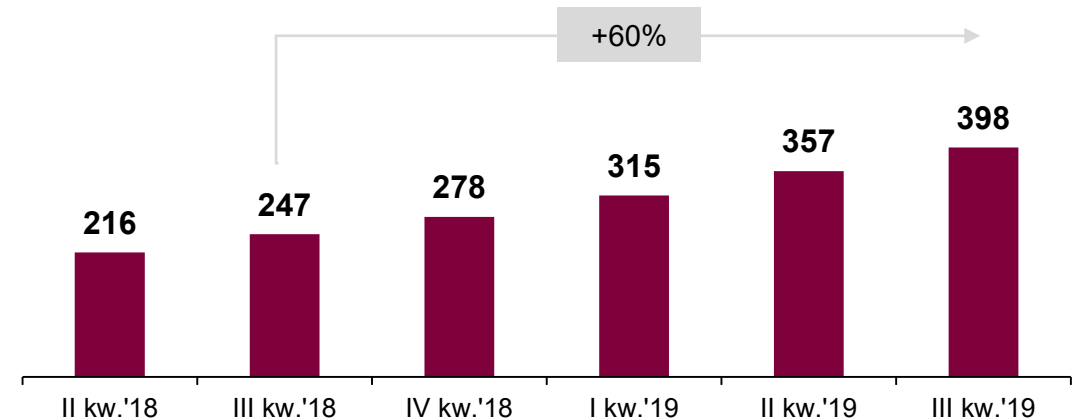
## Liczba nowych ROR z systematycznym wpływem\*\*\* (tys.)



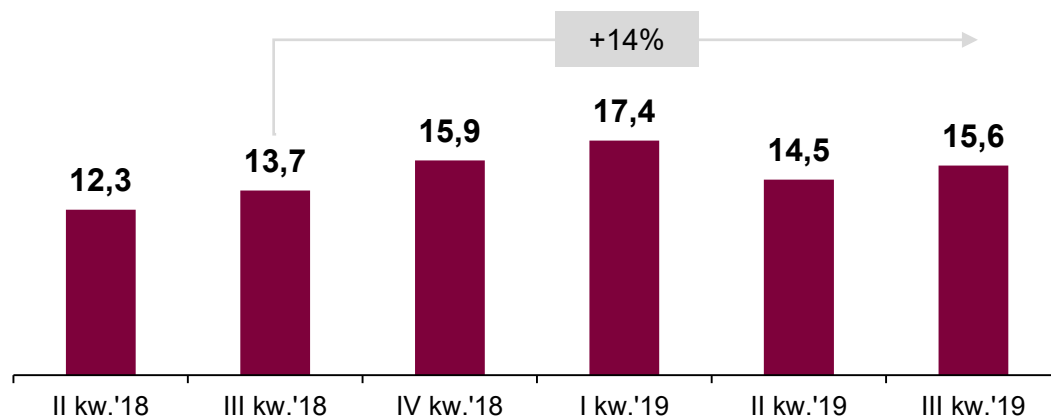
## Sprzedaż pożyczki gotówkowej w kanałach zdalnych (mln PLN)



## Użytkownicy Aplikacji Mobilnej\* (tys.)



## Sprzedaż ROR i KO on-line (tys.)

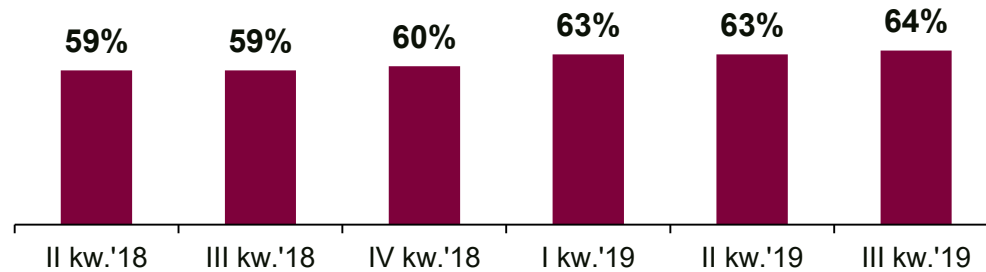


Ocena AppStore  
**4,6** z 5

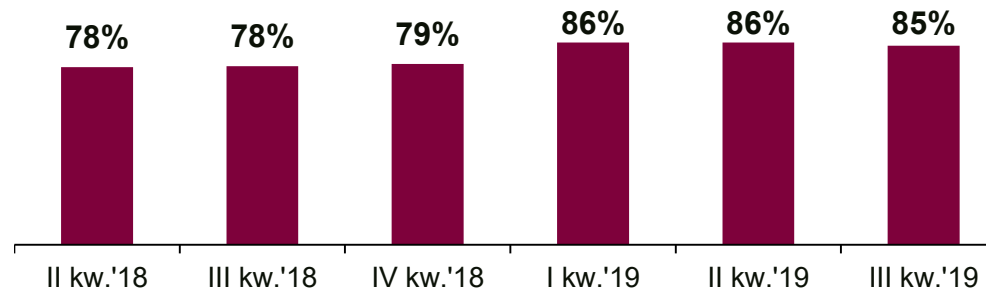
Ocena GooglePlay  
**4,3** z 5

- Wzrost o 60% r/r liczby Klientów korzystających z Aplikacji Mobilnej Alior Banku.
- Stabilny poziom ocen użytkowników Aplikacji Mobilnej w AppStore i GooglePlay.
- Wzrost o 40% r/r sprzedaży pożyczki gotówkowej w kanałach zdalnych
- Wzrost o 14% r/r sprzedaży ROR i kont oszczędnościowych on-line.

### NPS oddziały własne



### NPS placówki partnerskie



Utrzymujemy wysoki poziom obsługi zarówno w oddziałach jak i placówkach partnerskich. Klienci najbardziej doceniają uprzejmość i zaangażowanie bankierów oraz sprawność obsługi.

### Alior liderem jakości obsługi



Bezpieczne połączenie z bankowości mobilnej



WiFi we wszystkich oddziałach



Upraszczanie komunikacji



iKioski – przenosimy klientów w świat cyfrowy



Komunikacja SMS: powiadomienia relacyjne, informacyjne oparte o zdarzenia

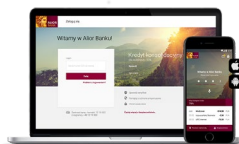
III kw.'19



Umożliwienie udzielenia kredytów ratalnych cudzoziemcom posiadającym zezwolenie na dłuższy od turystycznego pobyt na terytorium RP.



Nowy sposób integracji systemowej dla sklepów online, 70% szybsze integracje rat online dla eCommerce.



Dostęp do bankowości online razem z kredytem ratalnym oferowanym w kanałach online m.in. w Allegro poprzez PayU, Euro online.



Wdrożenie wymagań PSD 2.

**Wirtualny  
kantor**

Kantor Walutowy – nowa wersja online i mobilna (iOS i Android).

Przelewy P2P we wszystkich walutach Kantoru oraz prośba o przelew.

Sprzedż ubezpieczenia turystycznego w serwisie www.



Specjalna oferta kredytów hipotecznych dedykowana na rynek dużych miast.

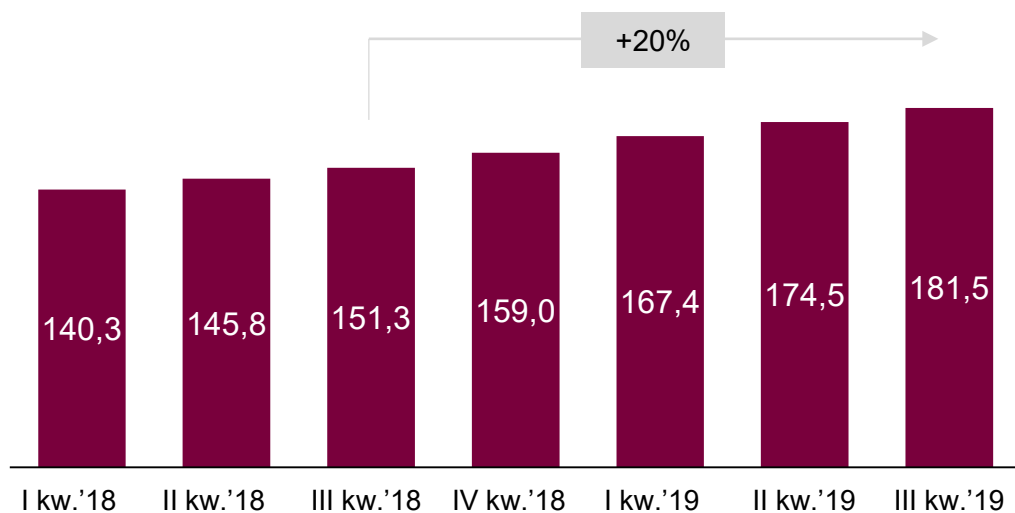


Ambasador Digitalizacji w każdym oddziale pomaga Klientom rozpocząć bezpieczne korzystanie z usług bankowych w świecie cyfrowym.

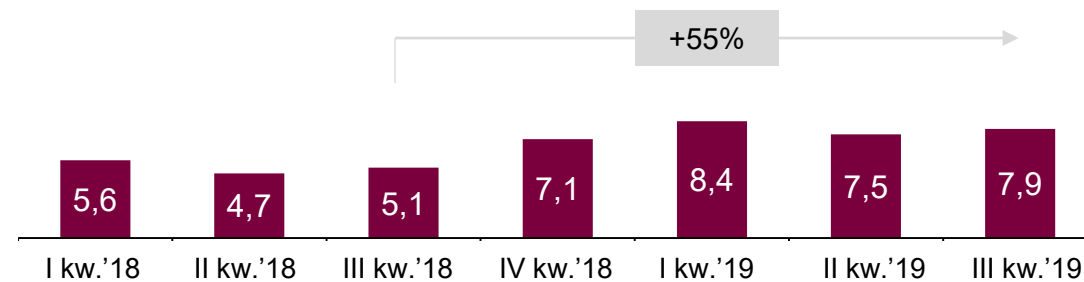


Platforma CASH – współpraca z PZU, udostępnienie platformy z produktami AB ze specjalną ofertą dla pracowników PZU.

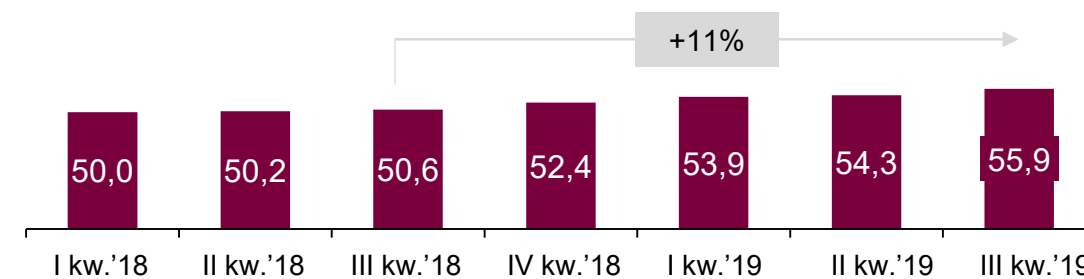
## Klienci biznesowi Mikro\* (liczba klientów biznesowych w tys.)



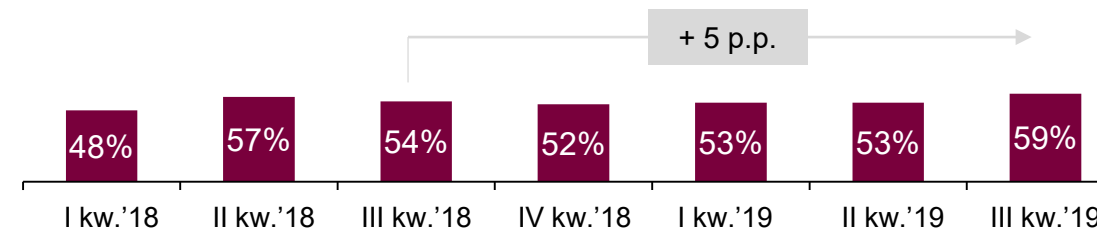
## Nowi klienci biznesowi Mikro (tys.)



## Liczba Klientów płacących ZUS/US (tys.)



## Udział nowych rachunków Mikro z kartą debetową (%)

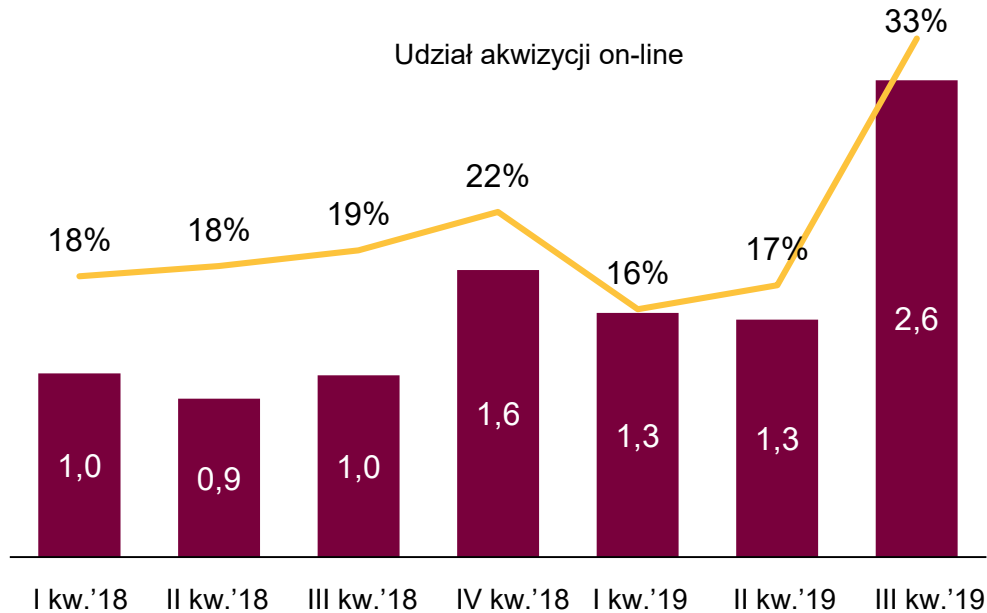


- Dynamiczny wzrost liczby klientów Mikro o 30,2 tys. r/r wspierany jest głównie ponad 55% r/r przyrostem nowych klientów Mikro.
- W III kw.'19 widoczny wzrost o 5 p.p. r/r w udziale nowych rachunków z kartą debetową.



## Nowi klienci Mikro pozyskani on-line

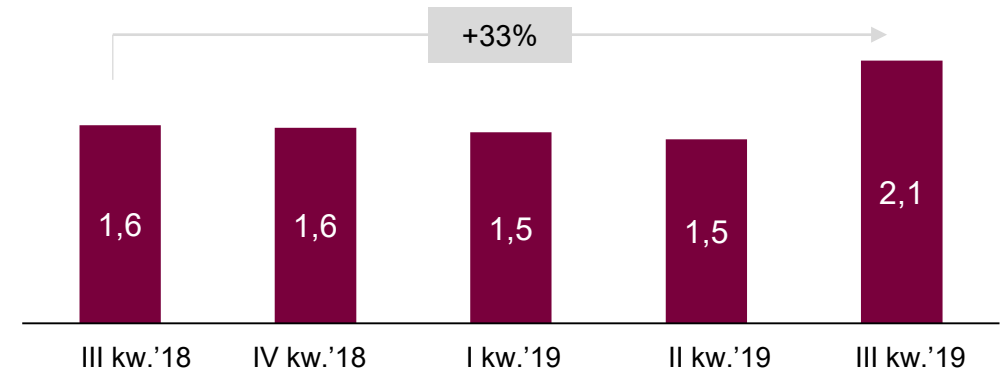
(nowe rachunki w tys. szt.)



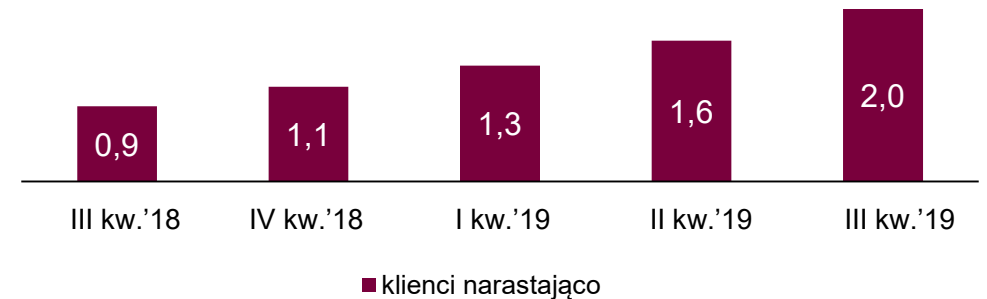
- Udział kanałów zdalnych wzrósł w III kw. do poziomu 33%.
- Wzrost sprzedaży rachunków firmowych Mikro to efekt zsynchronizowanych działań marketingowych oraz intensywnych działań akwizycji online.

## Sprzedaż rachunku 4x4 w segmencie Mikro

(liczba sprzedanych rachunków w tys. szt.)

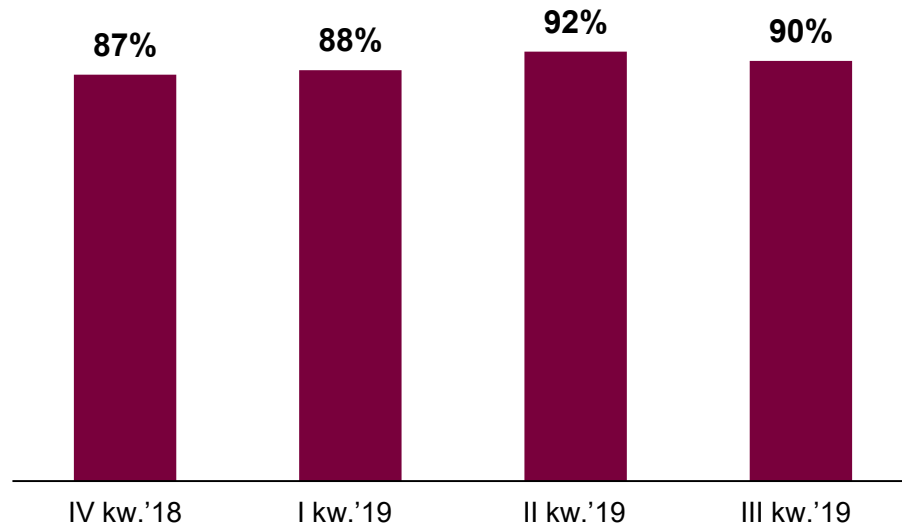


## Klienci Mikro pozyskani przez portal www.zafirmowani.pl (tys.)



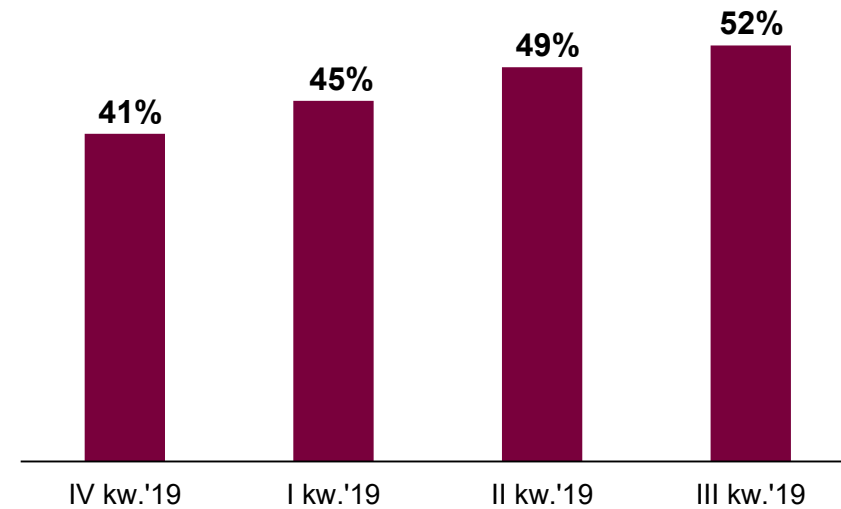
- Baza klientów pozyskanych dzięki portalowi rośnie średnio o 19%.
- Przychód na klientach pozyskanych co kwartał wzrasta o 50%.

## Nowa sprzedaż Mikro pokrycie gwarancjami BGK



Utrzymujemy wysoki poziom pokrycia gwarancjami BGK nowej sprzedaży kredytowej Mikro dzięki automatyzacji sprzedaży gwarancji w nowym systemie kredytowym.

## Udział portfela z gwarancjami BGK w całym portfelu Mikro



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



**Reorganizacja sieci sprzedaży dla klienta MSP oraz klienta z segmentu dużych korporacji** w tym zwiększenie nadzoru nad efektywnością oraz regularnością działań.



**Wzrost efektywności procesu kredytowego** w wyniku zmian organizacyjnych oraz inwestycji IT w nowy system kredytowy.



**Rozwój bankowości transakcyjnej** oraz nacisk na budowanie trwałej relacji z klientami.

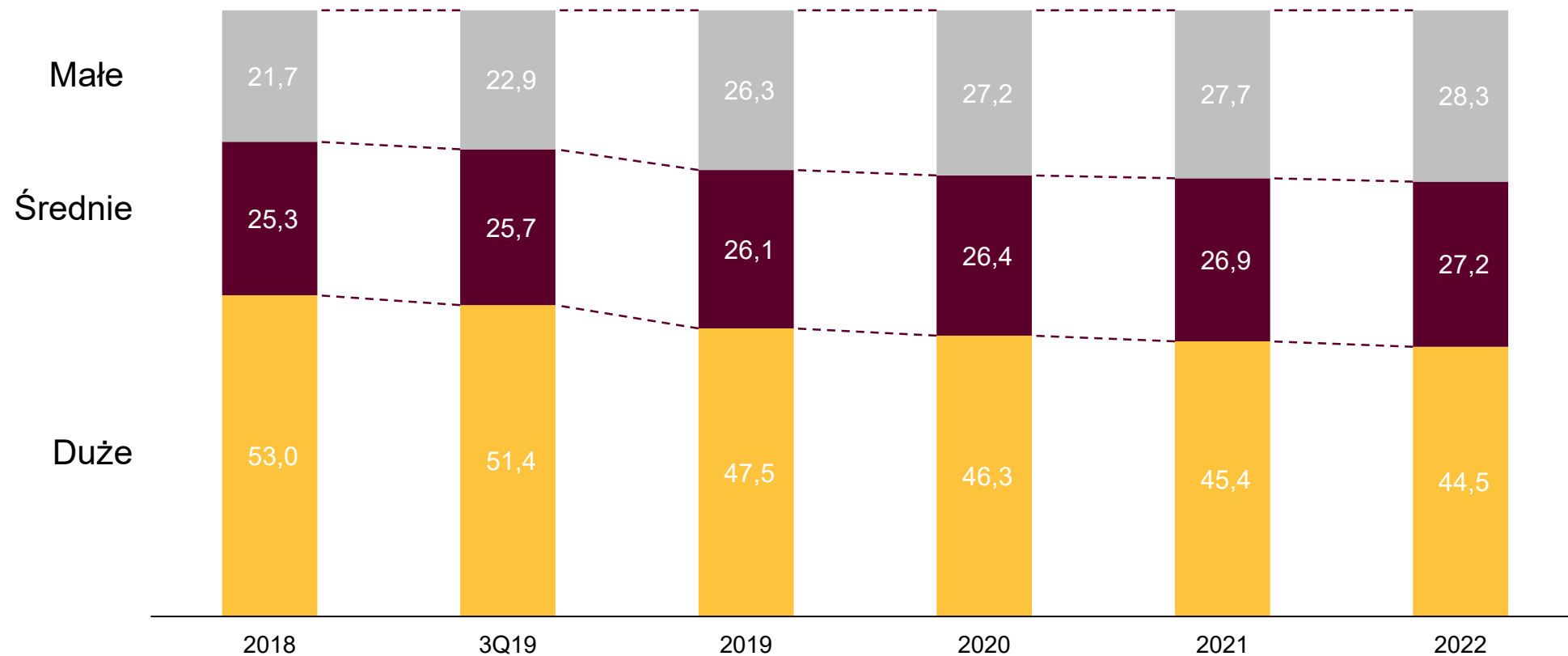


**Precyzyjna i przewidywalna strategia współpracy** z największymi klientami korporacyjnymi.

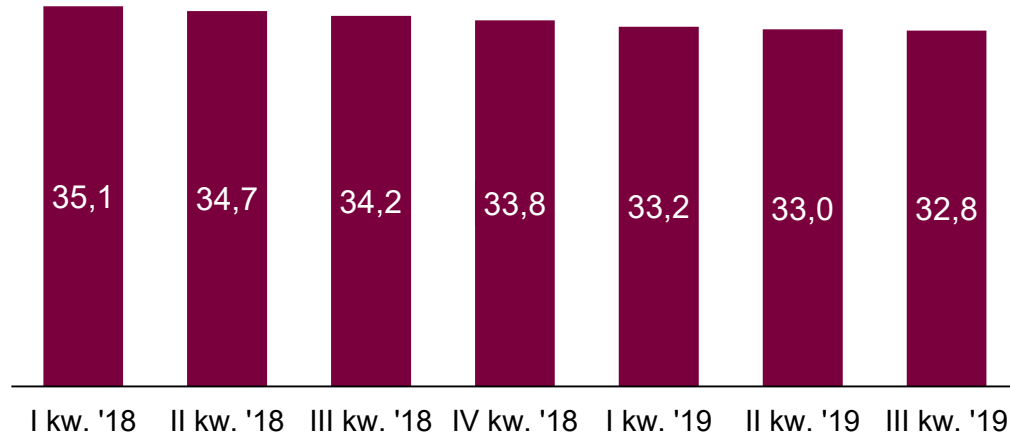


**Rozwój strategii branżowej** zarówno po stronie biznesowej jak i zarządzania ryzykiem oraz **ograniczenie ryzyka koncentracji** poszczególnych branż i pojedynczych klientów.

### Udział w strukturze portfela kredytowego klientów biznesowych

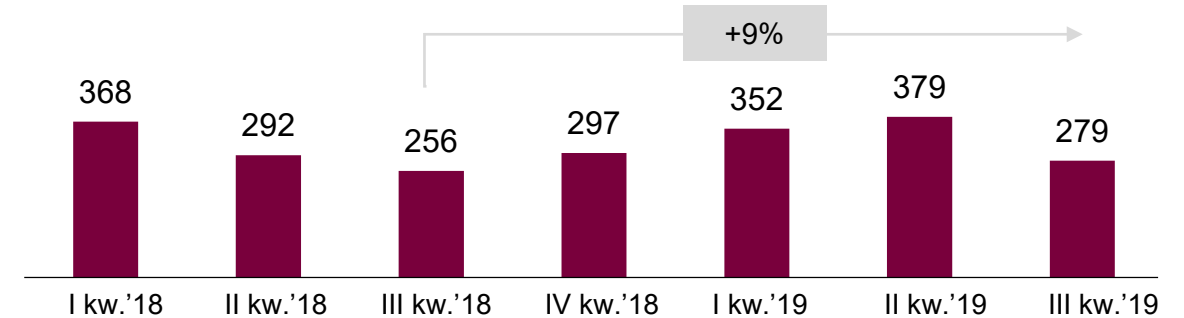


### Klienci biznesowi Małe/Średnie/Duże\* (liczba klientów biznesowych w tys.)

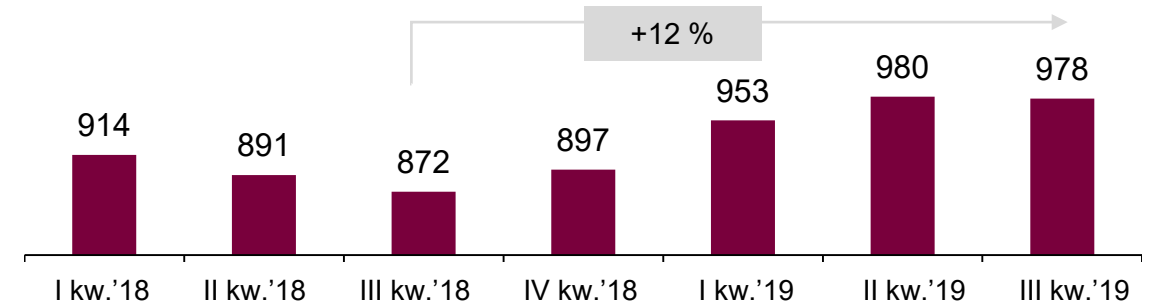


- Wprowadzone narzędzia efektywności sprzedaży wpłynęły na zmniejszenie odejść klientów oraz poprawę ich aktywności.
- Jednocześnie wzrost nowej akwizycji realizujemy z wyższym uproduktownieniem i skoncentrowaniem na budowaniu głównej relacji.

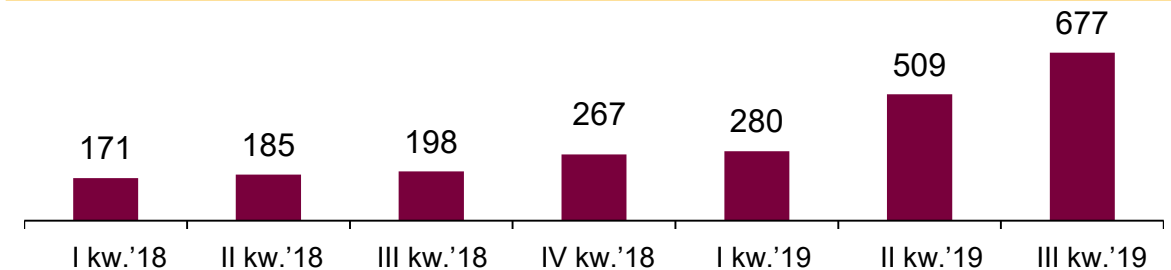
### Nowi klienci biznesowi



### Klienci aktywnie korzystający z rachunków płatowych



### Klienci BankConnect\*\*



## Rozbudowana oferta produktowa z wykorzystaniem środków unijnych



### Gwarancja Kreatywna Europa dla klientów z branż kreatywnych

- Jesteśmy pierwszym bankiem w Polsce, który wdrożył i udzielił kredytów z tą gwarancją
- Sukcesywnie budujemy kompetencje w tej branży
- W ocenie są wnioski z branży filmowej i eventowej



### Gwarancja Biznesmax z Funduszu Gwarancyjnego POIR

- Oferta dla firm innowacyjnych realizujących inwestycję z dopłatą do odsetek
- Zajmujemy **2 miejsce** w sprzedaży tej gwarancji wśród 10 banków oferujących produkt



### Pożyczka Termomodernizacyjna – finansowanie ze środków UE

- Pożyczka dla Spółdzielni i Wspólnot Mieszkaniowych w woj. dolnośląskim, łódzkim i podlaskim ze wsparciem ELENA
- Wsparliśmy już blisko 20 instytucji w realizacji projektów ograniczających zużycie energii



Alior Bank uzyskał dotację ELENA - dzięki środkom z European Local Energy Assistance udostępnionym Alior Bankowi przez Europejski Bank Inwestycyjny, inwestorzy mogą uzyskać refundację 90% kosztów audytu energetycznego dokumentacji technicznej niezbędnej dla uzyskania Pożyczki Termomodernizacyjnej. Alior Bank może też sfinansować koszty wynagrodzeń pracowników i promocji produktu.

**1 Kluczowe kwestie**

**2 Wyniki finansowe**

**3 Ryzyko kredytowe**

**4 Perspektywy 2019**

**5 Załączniki**

## Rachunek zysków i strat – podstawowe dane

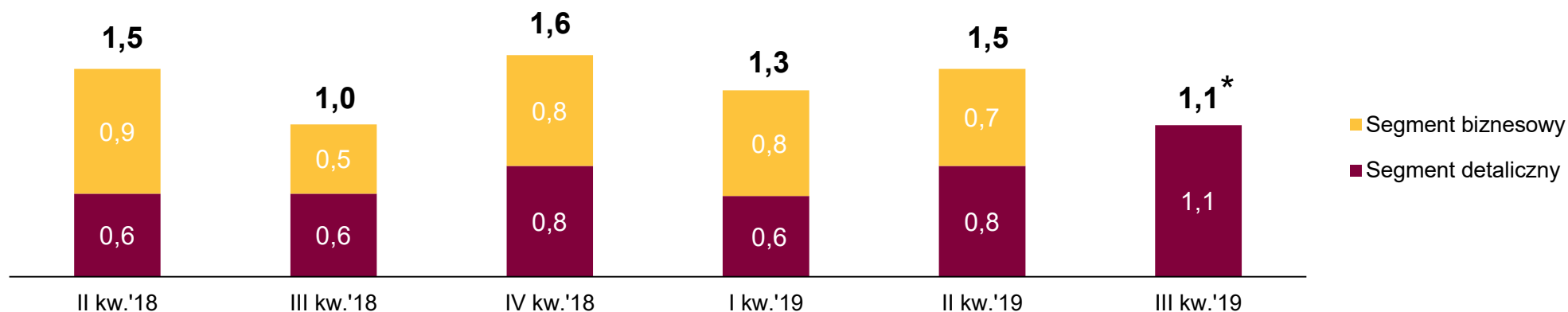
mIn PLN	III kw. 2019	III kw. 2018	Zmiana kw./kw.	Zmiana kw./kw. (%)
<b>Przychody razem, w tym:</b>	<b>957</b>	<b>982</b>	<b>-25</b>	<b>-3%</b>
Wynik z tytułu odsetek	802	783	20	2%
Wynik z tytułu opłat i prowizji	173	179	-6	-3%
Wynik handlowy i inne przychody	-18	20	-39	-189%
<b>Koszty działania banku</b>	<b>-372</b>	<b>-411</b>	<b>39</b>	<b>-10%</b>
<b>Wynik z odpisów</b>	<b>-325</b>	<b>-273</b>	<b>-52</b>	<b>19%</b>
Podatek bankowy	-59	-52	-7	13%
Zysk przed opodatkowaniem	201	245	-44	-18%
Podatek dochodowy	-76	-68	-8	12%
<b>Zysk netto</b>	<b>125</b>	<b>177</b>	<b>-52</b>	<b>-30%</b>



## Wolumeny

mIn PLN	30.09.2019	30.09.2018	Zmiana r/r	Zmiana r/r (%)
<b>Kredyty, w tym:</b>	<b>56 684</b>	<b>53 261</b>	<b>3 424</b>	<b>6%</b>
segment detaliczny	31 021	28 749	2 272	8%
segment biznesowy	25 664	24 512	1 152	5%
<b>Depozyty, w tym:</b>	<b>64 739</b>	<b>60 099</b>	<b>4 641</b>	<b>8%</b>
segment detaliczny	46 642	40 942	5 699	14%
segment biznesowy	18 098	19 156	-1 059	-6%
<i>Wskaźnik L/D</i>	<i>87,56%</i>	<i>88,62%</i>	<i>-1,06 p.p.</i>	

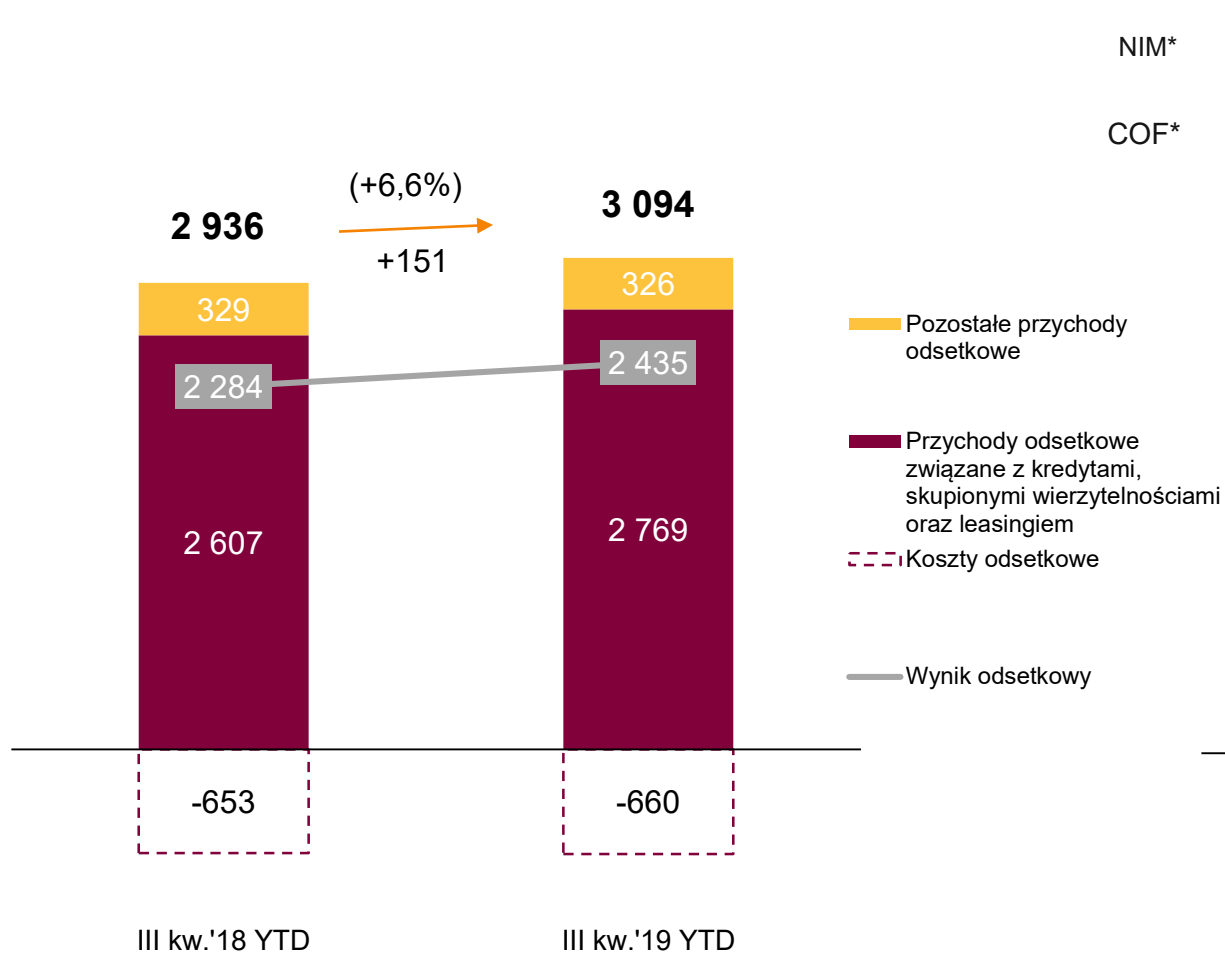
### Wzrost wolumenu kredytów brutto (mld PLN)



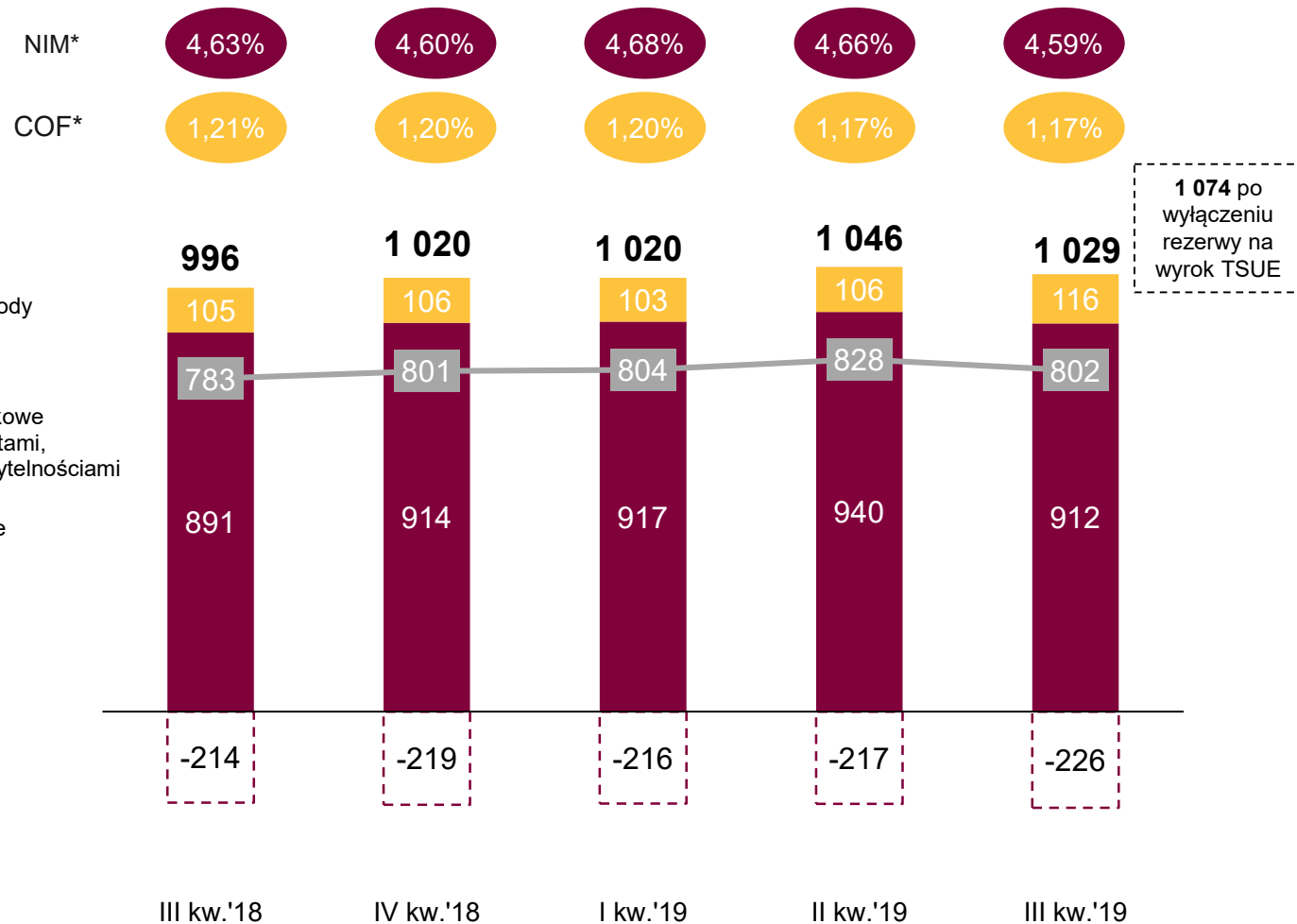
Wzrost kredytów brutto w ciągu trzech kwartałów 2019 r. na poziomie 3,9 mld PLN.

# Wynik odsetkowy (mln PLN)

## Porównanie r/r

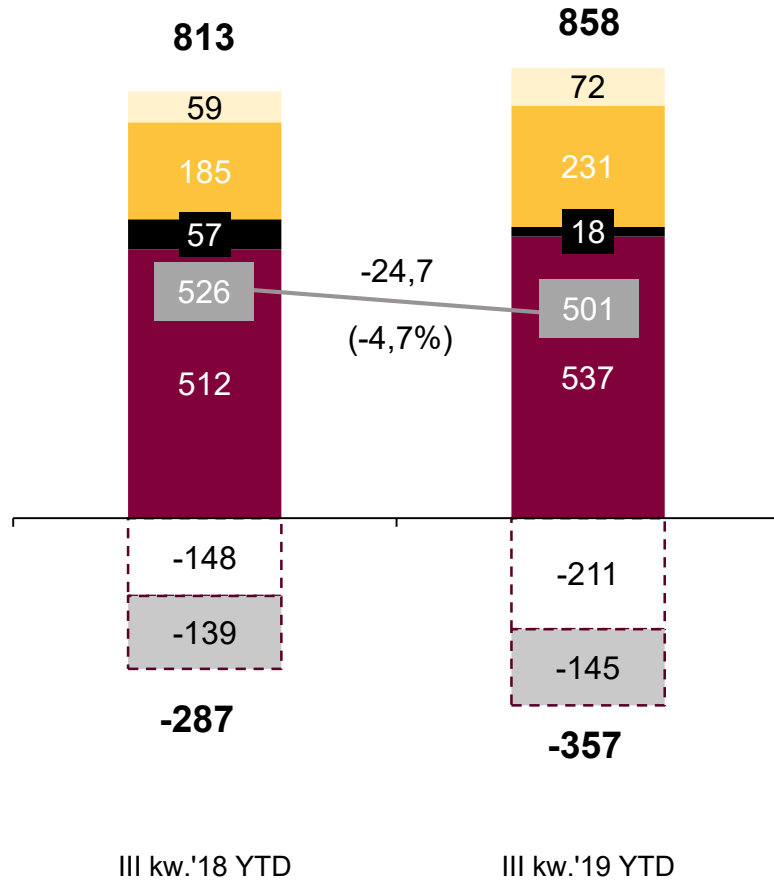


## Wynik odsetkowy w ujęciu kwartalnym



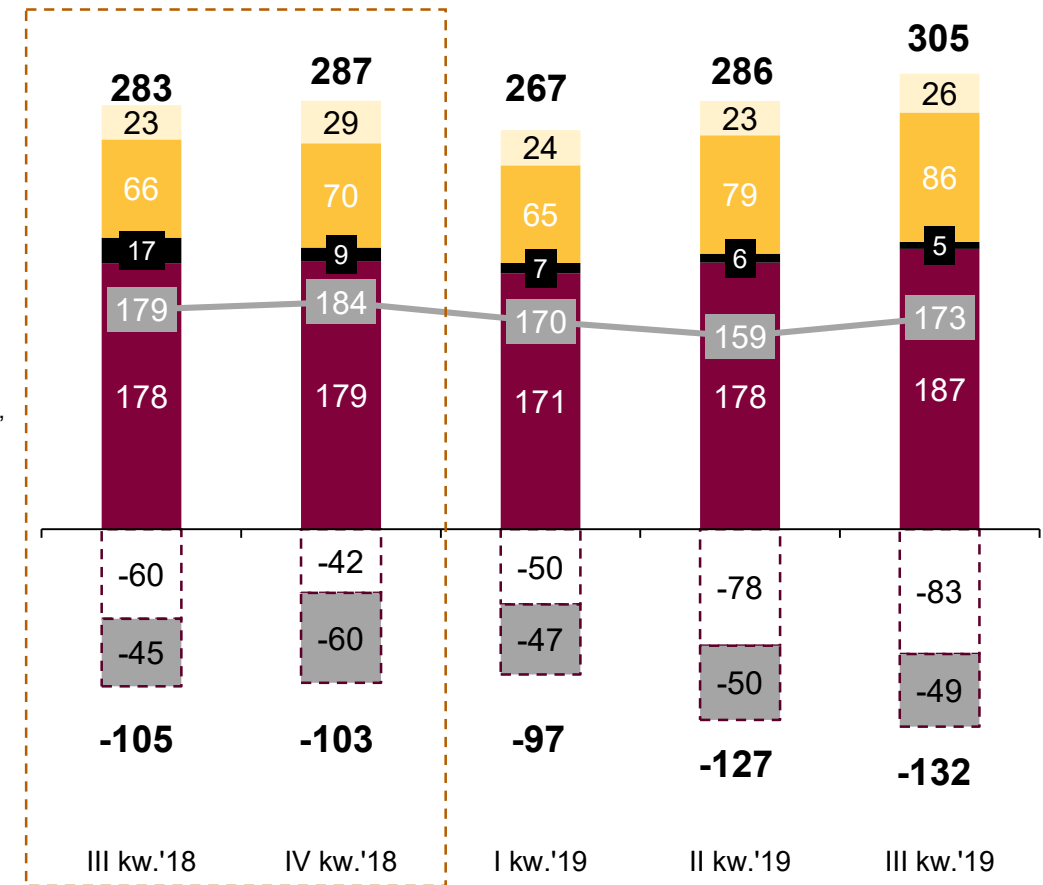
# Wynik prowizyjny (mln PLN)

## Porównanie r/r



- Wynagrodzenie z tyt. 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

## Wynik prowizyjny w ujęciu kwartalnym

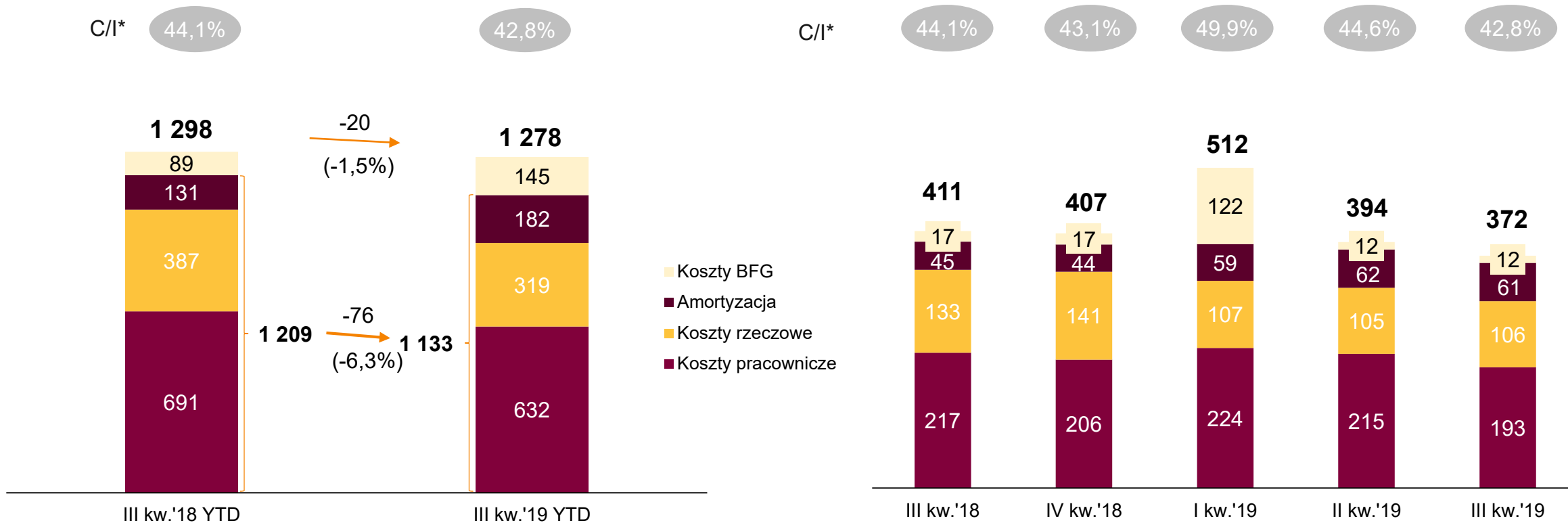


    Dane proforma dla zachowania porównywalności uwzględniające zmianę opisaną na slajdzie 49

# Bank utrzymuje wysoki poziom efektywności kosztowej (mln PLN)

## Koszty działania (porównanie r/r)

## Koszty działania w ujęciu kwartalnym



Koszty działania pod kontrolą na poziomie 1 278 mln PLN narastająco vs. 1 298 mln PLN w trzech kwartałach 2018 r.

**1 Kluczowe kwestie**

**2 Wyniki finansowe**

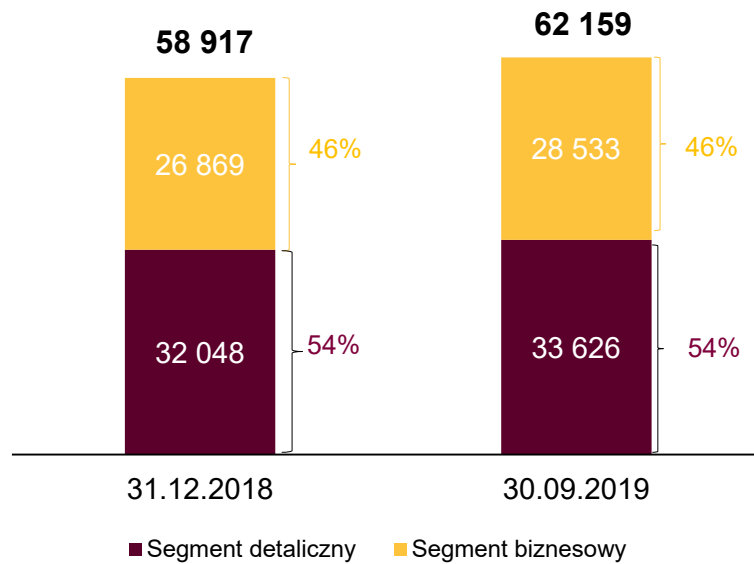
**3 Ryzyko kredytowe**

**4 Perspektywy 2019**

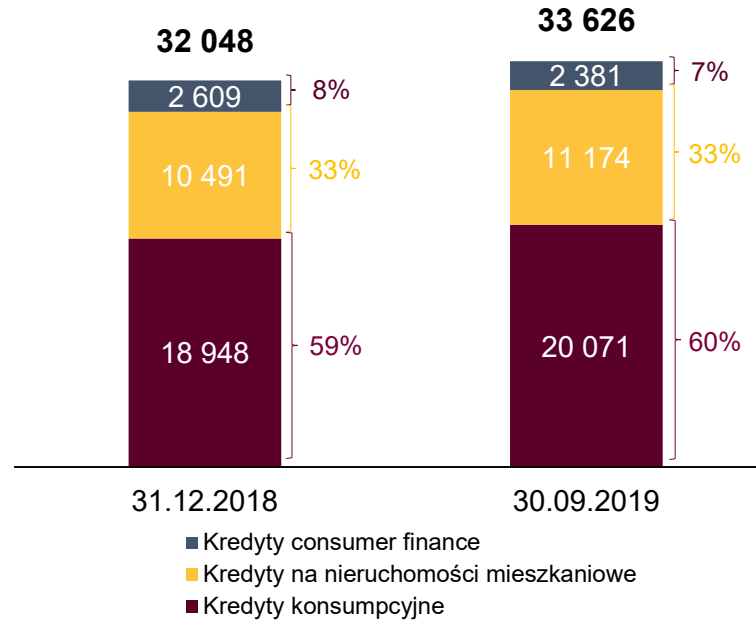
**5 Załączniki**

# Struktura i jakość portfela kredytowego

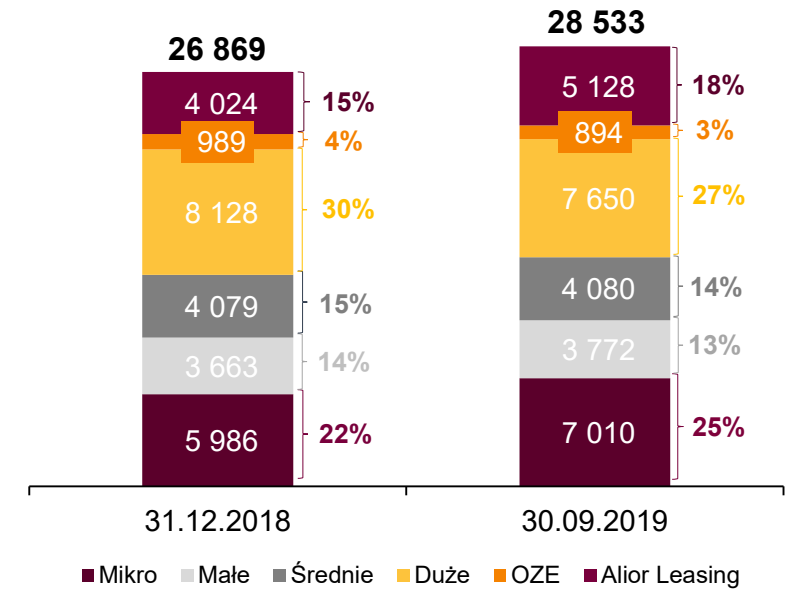
## Portfel kredytowy ogółem (mln PLN)



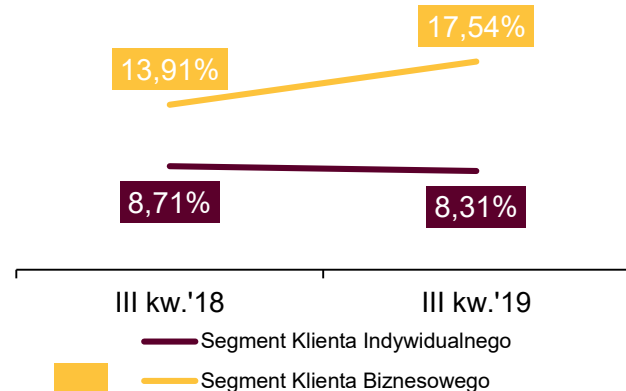
## Portfel klienta indywidualnego (mln PLN)



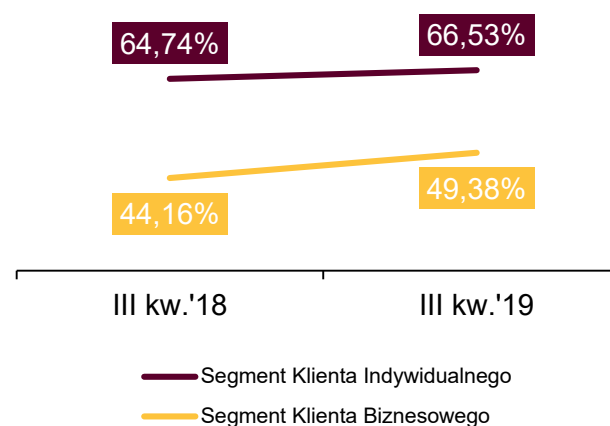
## Portfel klienta biznesowego (mln PLN)



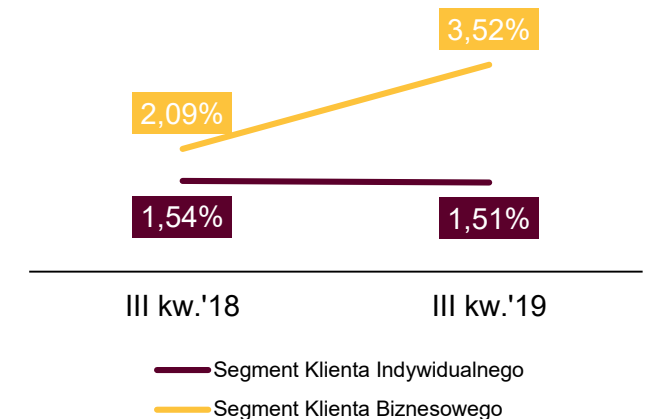
## Udział kredytów z utratą wartości (%)



## Wskaźnik pokrycia rezerwami (%)



## Koszty ryzyka\* (%)



# Usprawnienia procesów oraz polityki oceny ryzyka realizowane w 2019 roku.

## Limity zaangażowania i poziom akceptowanego ryzyka

- 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

- Ustrukturyzowanie wyników analizy klienta i transakcji oraz standaryzacja parametrów oceny
- Dostosowanie struktury i limitów kompetencji kredytowych

## Zabezpieczenia

- Obniżenie stóp odzysku dla wybranych grup zabezpieczeń
- Uszczelnienie i aktualizacja zasad monitoringu zabezpieczeń

## Strategia branżowa (finalizacja do końca 4Q)

- Uruchomienie w Q2'19 Zespołu Top Analityków dedykowanego do oceny ryzyka największych Klientów, w tym oceny kredytów konsorcjalnych oraz transakcji strukturyzowanych
- Rozszerzenie metodologii klasyfikacji branż w zakresie oceny ryzyka i potencjału biznesowego
- Rozwój kompetencji branżowych i sektorowych bankierów, analityków kredytowych oraz wdrożenie sektorowych strategii kredytowych pod kierunkiem dedykowanego Zespołu Analiz Sektorowych

## Monitoring klienta

- 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

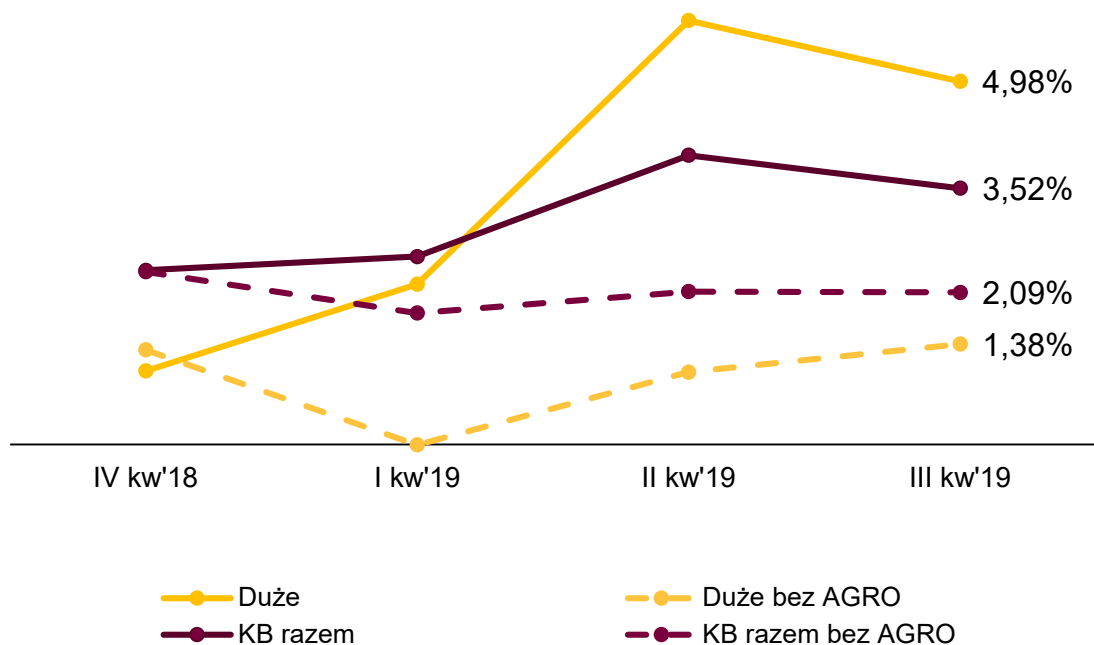
- Weryfikacja parametrów efektywnościowych oraz aktualizacja założeń systemów premiowych
- Wdrożenie dedykowanych ścieżek oceny i akceptacji (zróżnicowanych względem kwoty ekspozycji i profilu ryzyka)
- Automatyzacja procesów raportowych w zakresie jakości i efektywności procesu kredytowego

## System kontroli wewnętrznej

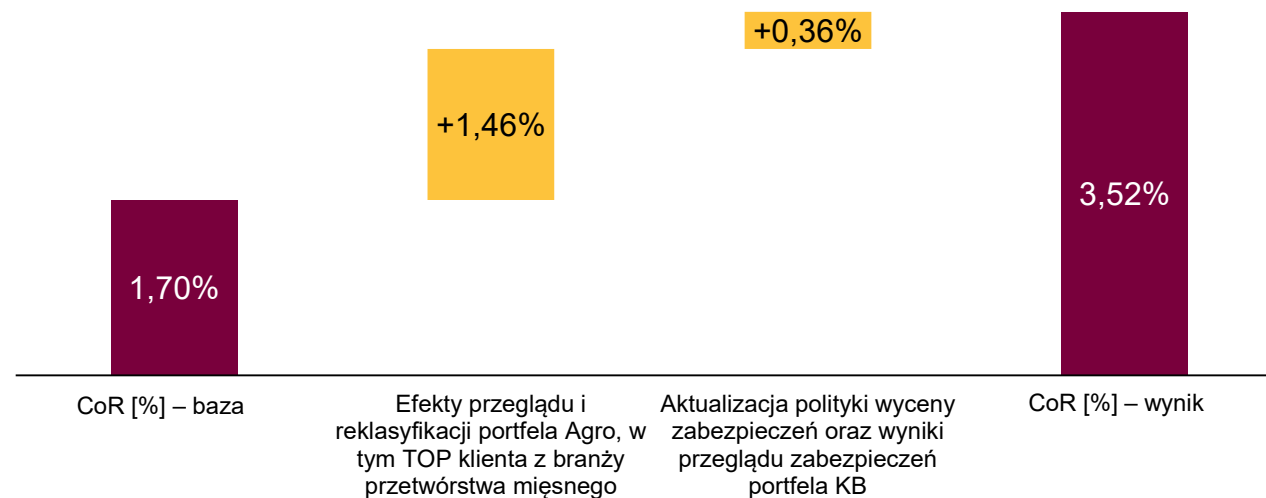
- Powołanie centralnej jednostki do realizacji funkcji kontroli pionowej w obszarze ryzyka kredytowego
- Wdrożenie nowej systemowej formuły kontroli II stopnia (automatycznych i bazodanowych reguł kontrolnych), generującej zestaw alertów i rozszerzającej katalog transakcji kierowanych do indywidualnej weryfikacji
- Aktualizacja systemów premiowych Bankierów i Analityków kredytowych

# Jakość portfela kredytowego KB: CoR w III kw.'19 podwyższony ze względu na segment AGRO

## CoR w segmencie klienta biznesowego



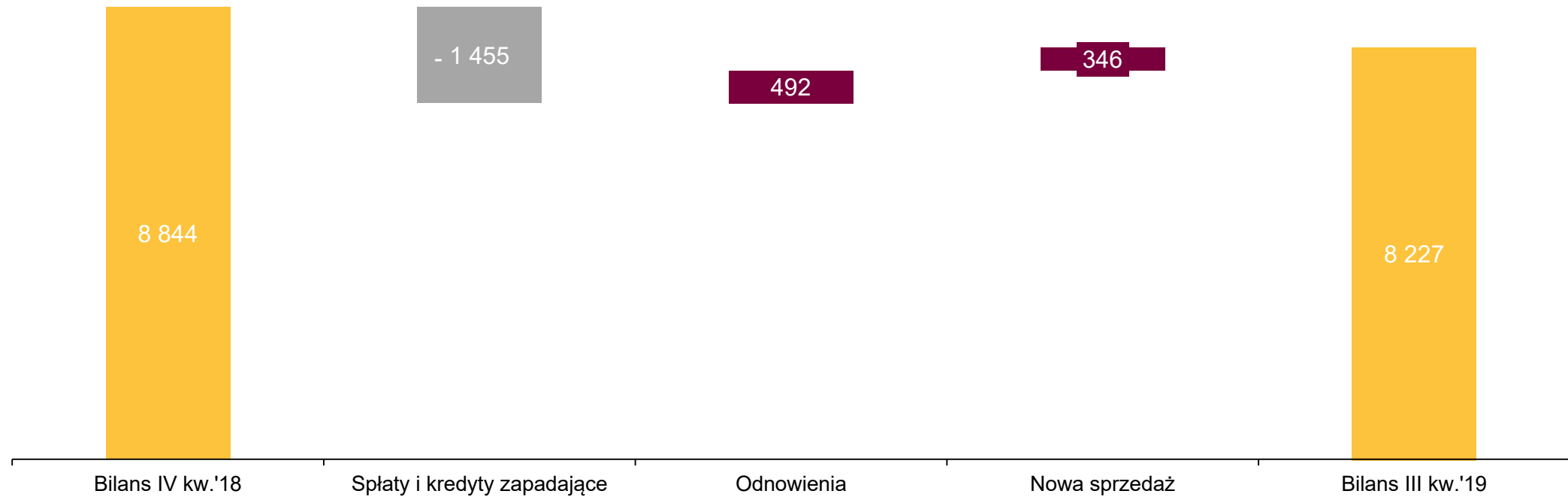
## Dekompozycja CoR III kw.'19 w segmencie klienta biznesowego



Przejęciowy wzrost COR w Kliencie Biznesowym wynika przede wszystkim z uwzględnienia wyników pogłębionego przeglądu portfela oraz zabezpieczeń dla branży AGRO w segmencie dużych przedsiębiorstw.



## Ewolucja portfela w segmencie dużych przedsiębiorstw (mln PLN)



Przejęciowe spowolnienie wzrostu w segmencie dużych przedsiębiorstw w wyniku reorganizacji sieci sprzedaży i obszaru ryzyka oraz przyjętej strategii ograniczania ekspozycji na klientach o największej koncentracji.

W IV kw.'19 Bank spodziewa się wzrostu wolumenów w efekcie wprowadzonych zmian organizacyjnych oraz usprawnienia procesu kredytowego.

## Jakość portfela OZE (farmy wiatrowe) oraz perspektywa branży

	Zaangażowanie bilansowe (mln PLN)			Wskaźnik pokrycia rezerwami (%)		
	2017	2018	09.2019	2017	2018	09.2019
Koszyk 2 (PL)	365,9	482,3	463,52	14,5%	11,1%	9,57%
Koszyk 3 (NPL)	683,5	493,5	409,04	14,3%	24,4%	23,34%
<b>OZE (ogółem)</b>	<b>1 049,4</b>	<b>975,8</b>	<b>872,56</b>	<b>14,4%</b>	<b>17,8%</b>	<b>16,02%</b>

- Terminowa obsługa zobowiązań w 2019 r.
- Kontynuowana redukcja zaangażowania – o 10,5% w ciągu 9M 2019 roku
- Konserwatywny poziom pokrycia odpisami

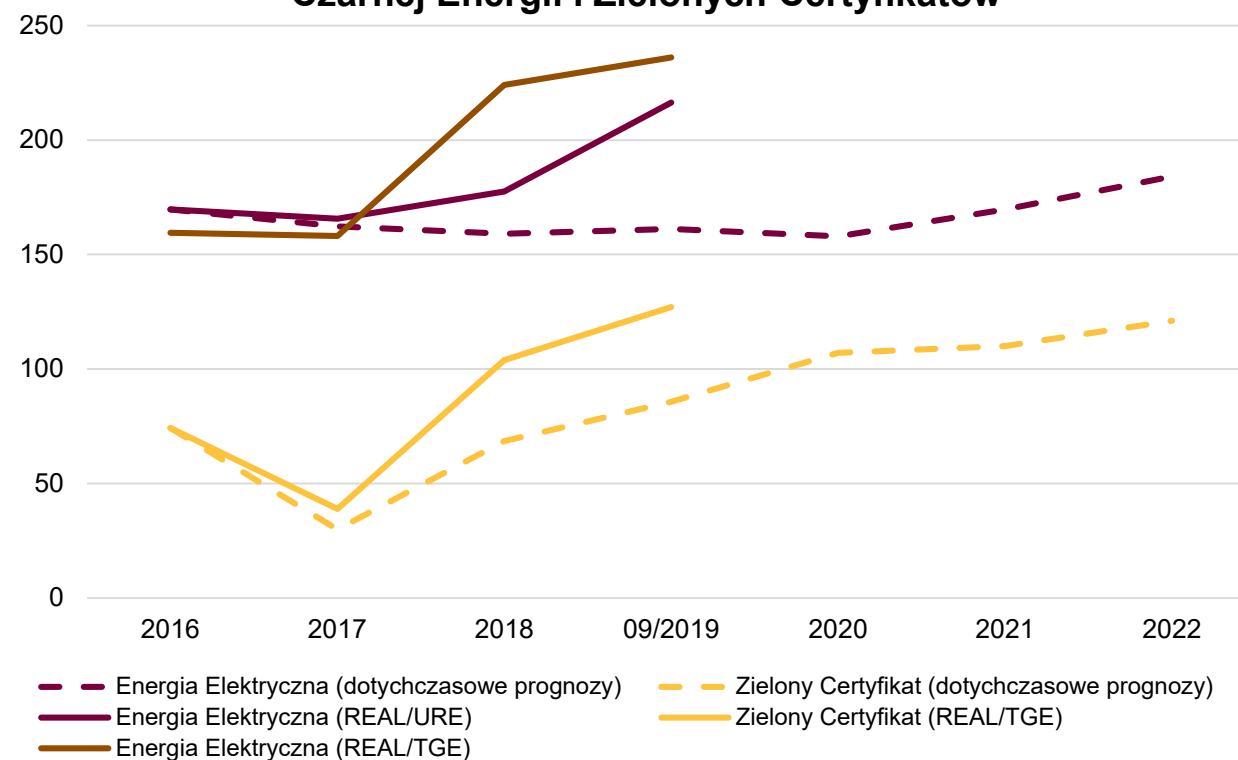
Wyraźna poprawa sytuacji finansowej branży OZE spowodowana wzrostem cen Zielonych Certyfikatów (ZC) oraz obniżeniem podatku od nieruchomości.

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

Dobre prognozy na kolejne lata – opóźnienie Polski w realizacji unijnego zobowiązania dotyczące mixu energetycznego (32% do 2030 r.), gdzie udział OZE w Polsce w 2018 r. wynosił tylko 8% (po spadku z 10% w 2017 r.). Min. Energii zakłada, że na 2020 r. cel 15% jest możliwy, ale jednocześnie bardzo ambitny.

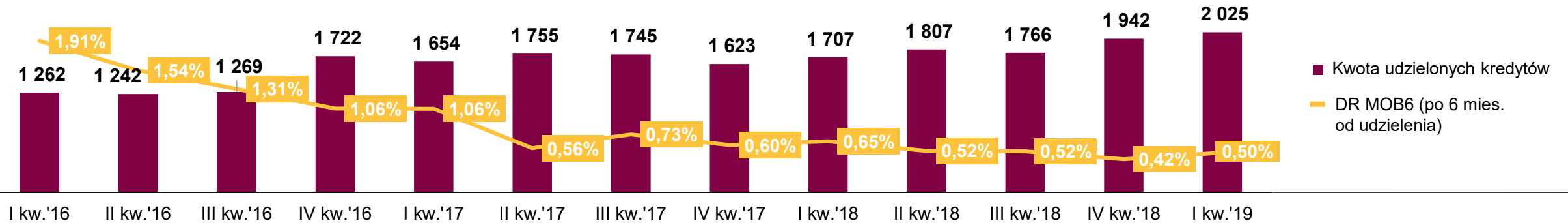
Kolejny czynnik sprzyjający – wzrost cen czarnej energii.

Prognozowane vs rzeczywiste ceny  
Czarnej Energii i Zielonych Certyfikatów

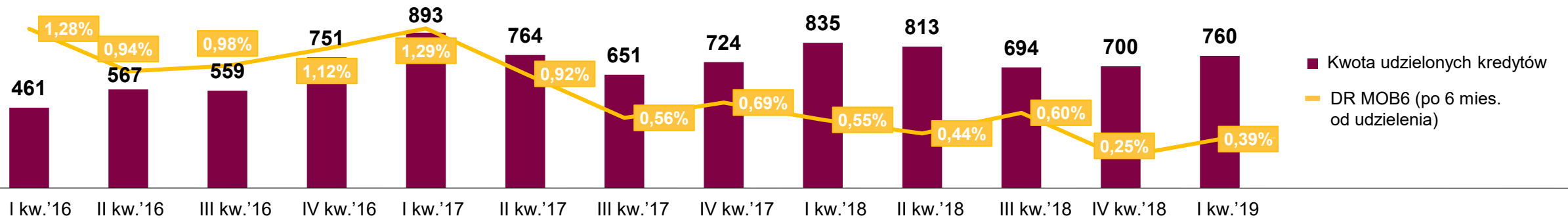


# Stać poprawa jakości nowej sprzedaży kredytów

## 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. Plan 2019: utrzymanie tego pozytywnego trendu – optymalizacja zarządzania ryzykiem na każdym etapie procesu kredytowego.

**1 Kluczowe kwestie**

**2 Wyniki finansowe**

**3 Ryzyko kredytowe**

**4 Perspektywy 2019**

**5 Załączniki**

	Wykonanie III kw. 2019 (narastająco)	Perspektywy 2019
<b>NIM</b> marża odsetkowa netto	4,6% (z uwzględnieniem wpływu rezerwy TSUE w III kw.)	4,5% (zmiana z 4,6)
<b>C/I*</b> koszty/przychody	42,8%	41%
<b>CoR</b> koszty ryzyka	2,4%	2,3%
<b>Wzrost wolumenu kredytów brutto**</b> (12 mies.)	3,9 mld PLN	5 mld PLN

Bank rozpoczął proces aktualizacji Strategii. Nowa strategia na lata 2020-2022 zostanie zaprezentowana w I kwartale 2020 roku.

**1 Kluczowe kwestie**

**2 Wyniki finansowe**

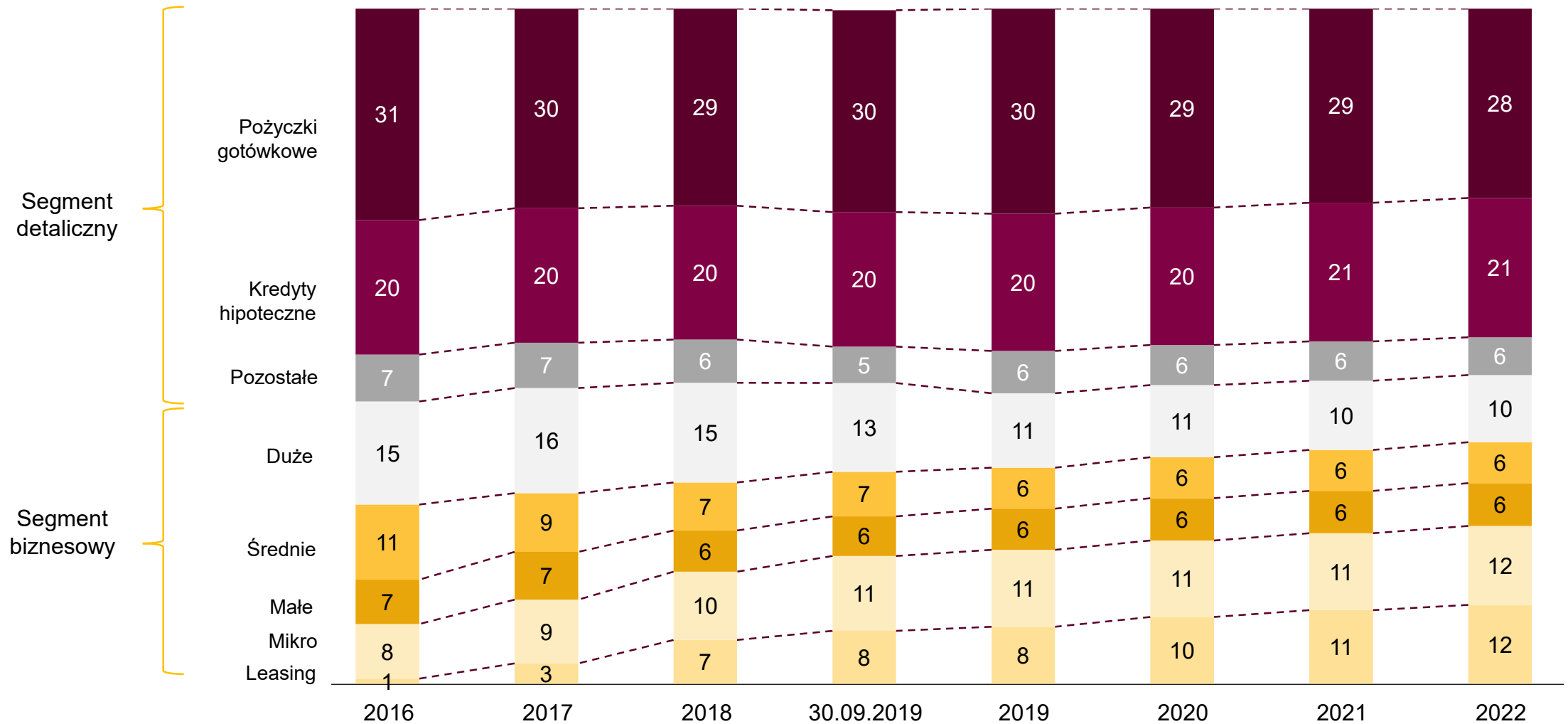
**3 Ryzyko kredytowe**

**4 Perspektywy 2019**

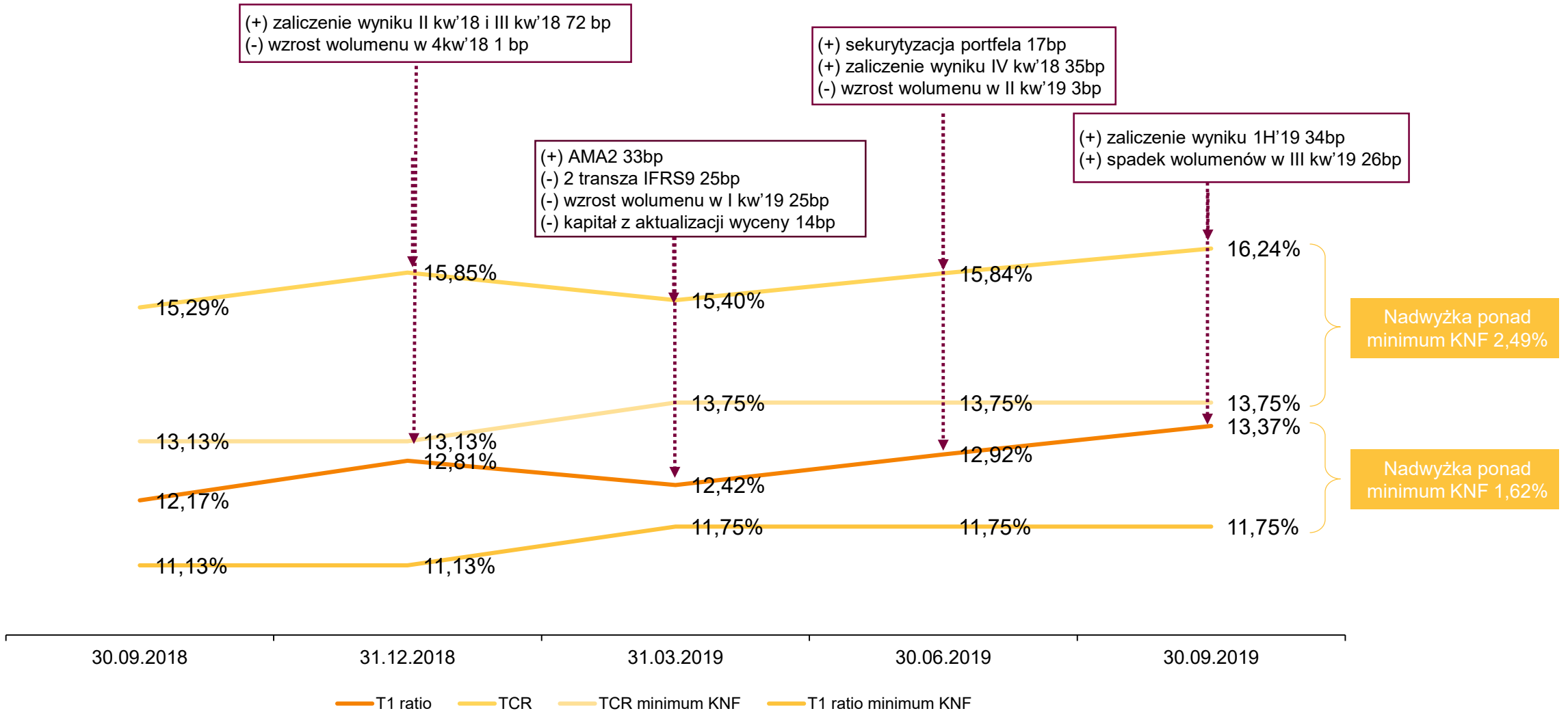
**5 Załączniki**

# Do 2022 roku istotne zmniejszenie udziału portfela kredytowego w segmencie Duże

## Struktura portfela kredytowego (%)



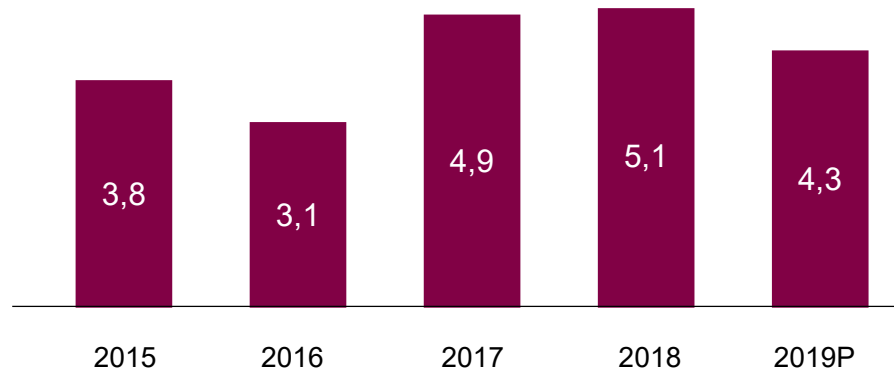
# Pozycja kapitałowa Banku pozwala na utrzymanie dynamicznego wzrostu wolumenów kredytowych



Wzrostu wolumenu kredytowego o 1 mld PLN „konsumuje” 17 pb kapitału Tier1.  
 Obecny poziom kapitału Tier1 pozwala na dalsze zwiększenia portfela kredytowego o 10,9 mld PLN.

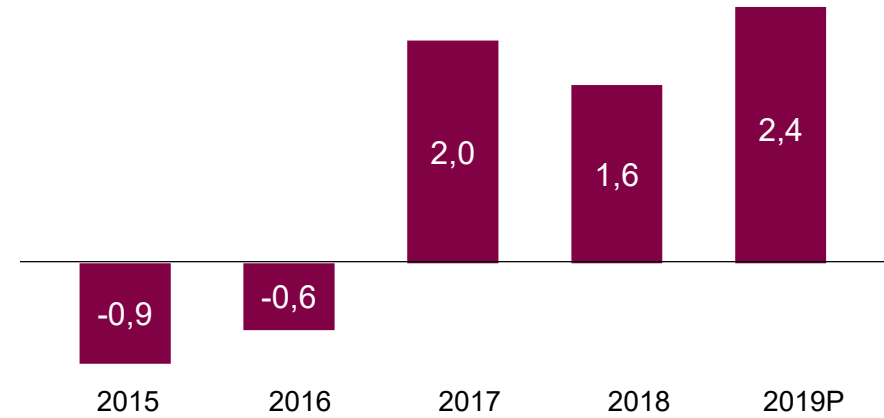


## Wzrost PKB (% r/r)



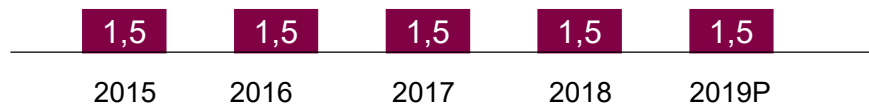
Realna zmiana

## Inflacja (CPI % r/r)



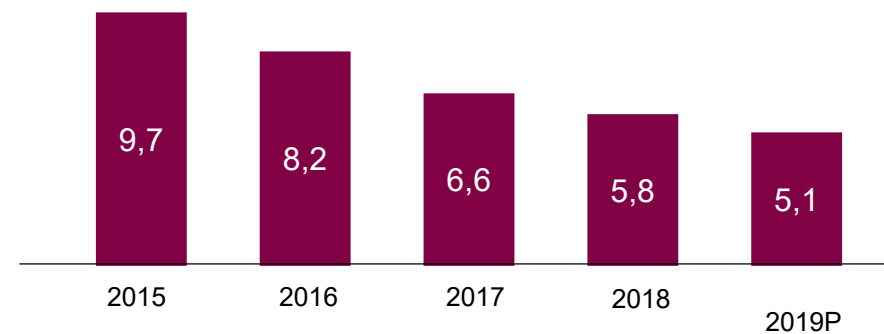
Średniorocznie

## Stopa referencyjna NBP (%)



Na koniec okresu

## Stopa bezrobocia (%)



Na koniec okresu

## Rachunek zysków i strat

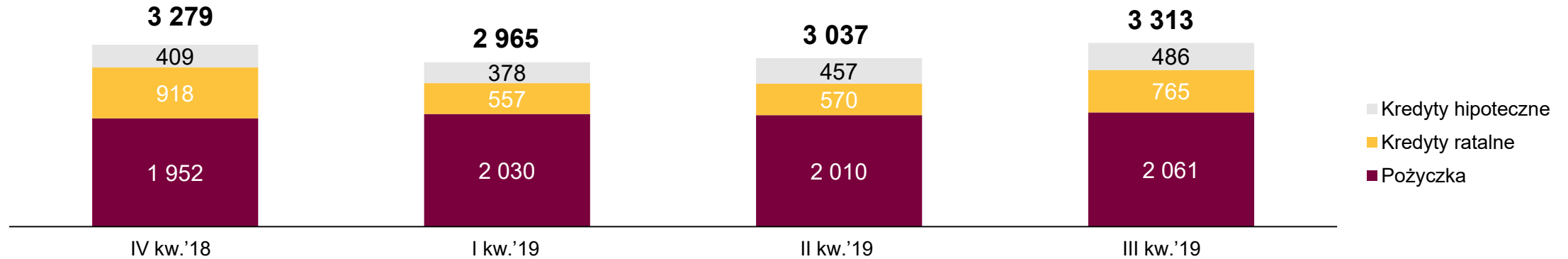
mln PLN	III kw. 2019	III kw. 2018 Dane przekształcone
Przychody z tytułu odsetek*	1 029	996
Koszty z tytułu odsetek	-226	-214
<b>Wynik z tytułu odsetek</b>	<b>802</b>	<b>783</b>
Przychody z tytułu prowizji i opłat	305	283
Koszty z tytułu prowizji i opłat	-132	-105
<b>Wynik z tytułu prowizji i opłat</b>	<b>173</b>	<b>179</b>
<b>Wynik na instrumentach wycenianych do wartości godziwej przez rachunek zysków i strat i wynik z pozycji wymiany</b>	<b>15</b>	<b>29</b>
<b>Wynik z tytułu zaprzestania ujmowania aktywów i zobowiązań niewycenianych do wartości godziwej przez rachunek zysków i strat</b>	<b>7</b>	<b>8</b>
Pozostałe przychody operacyjne	36	20
Pozostałe koszty operacyjne	-77	-36
<b>Wynik z tytułu pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych</b>	<b>-41</b>	<b>-16</b>
Koszty działania banku	-372	-411
Wynik z odpisów aktualizujących z tytułu utraty wartości i rezerw	-325	-273
Podatek bankowy	-59	-52
Zysk brutto	201	245
Podatek dochodowy	-76	-68
<b>Zysk netto</b>	<b>125</b>	<b>177</b>

## Bilans

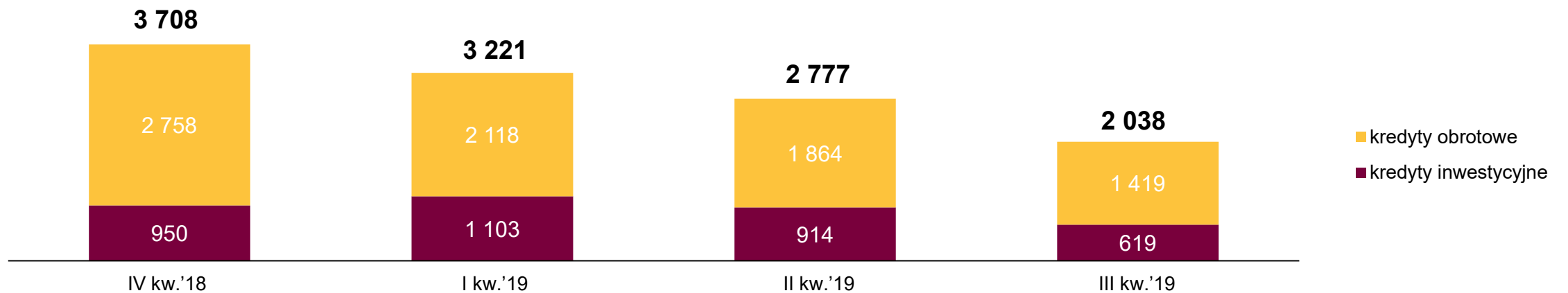
mIn PLN	30.09.2019	31.12.2018
Kasa i środki w banku centralnym	947	1 639
Należności od banków	2 945	612
Aktywa finansowe	12 707	13 728
Wyceniane w wartości godziwej przez całkowite dochody	6 950	7 280
Wyceniane w wartości godziwej przez rachunek zysków i strat	682	515
Wyceniane według zamortyzowanego kosztu	5 076	5 932
Pochodne instrumenty zabezpieczające	135	112
<b>Należności od klientów</b>	<b>56 684</b>	<b>54 246</b>
Aktywa stanowiące zabezpieczenie zobowiązań	358	333
Rzeczowe aktywa trwałe	788	461
Wartości niematerialne	578	572
Inwestycje w jednostkach stowarzyszonych	5	4
Aktywa przeznaczone do sprzedaży	0	0
Aktywa z tytułu podatku dochodowego	1 114	1 036
Pozostałe aktywa	723	676
<b>Aktywa razem</b>	<b>76 984</b>	<b>73 420</b>
Zobowiązania wobec banków	984	593
<b>Zobowiązania wobec klientów</b>	<b>64 739</b>	<b>62 436</b>
Zobowiązania finansowe wyceniane w wartości godziwej przez rachunek zysków i strat	520	416
Pochodne instrumenty zabezpieczające	46	9
Rezerwy	120	126
Pozostałe zobowiązania	1 824	1 167
Zobowiązania z tytułu podatku dochodowego	42	268
Zobowiązania podporządkowane	1 928	1 918
<b>Zobowiązania, razem</b>	<b>70 204</b>	<b>66 934</b>
<b>Kapitał własny</b>	<b>6 779</b>	<b>6 486</b>
<b>Zobowiązania i kapitały razem</b>	<b>76 984</b>	<b>73 420</b>

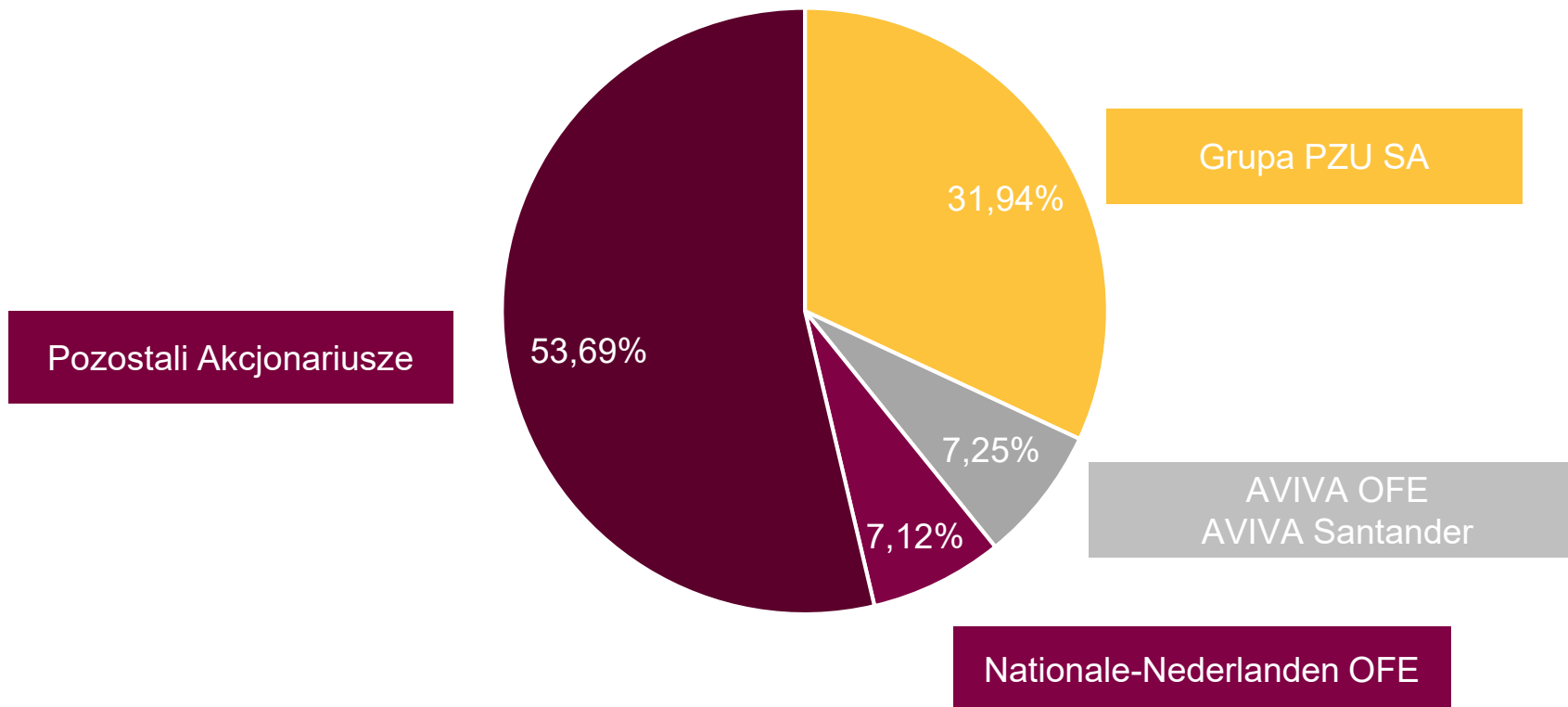
# Nowa sprzedaż kredytów (mln PLN)

## Kredyty detaliczne (nowa sprzedaż kwartalna)\*



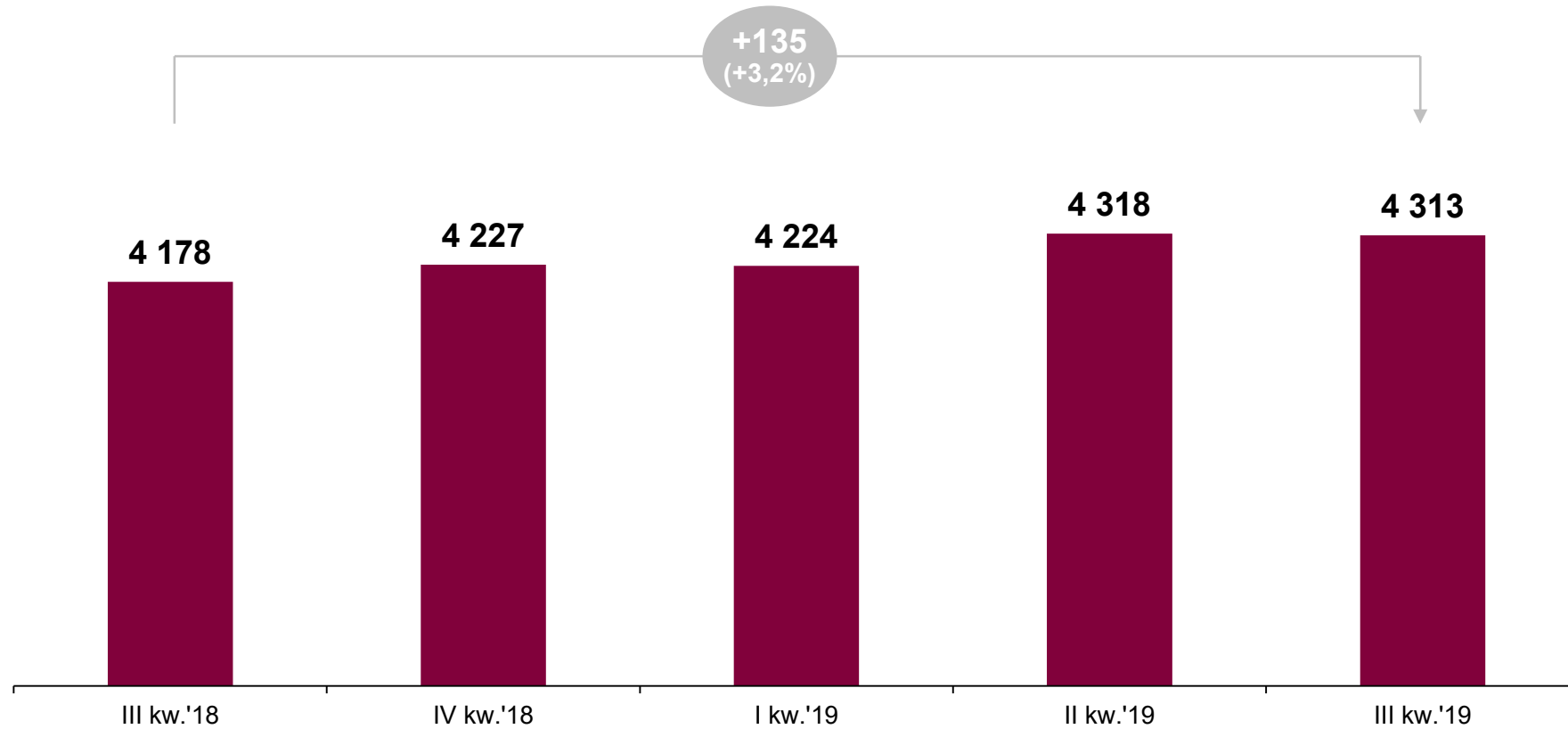
## Kredyty dla przedsiębiorstw (nowa sprzedaż + odnowienia)\*

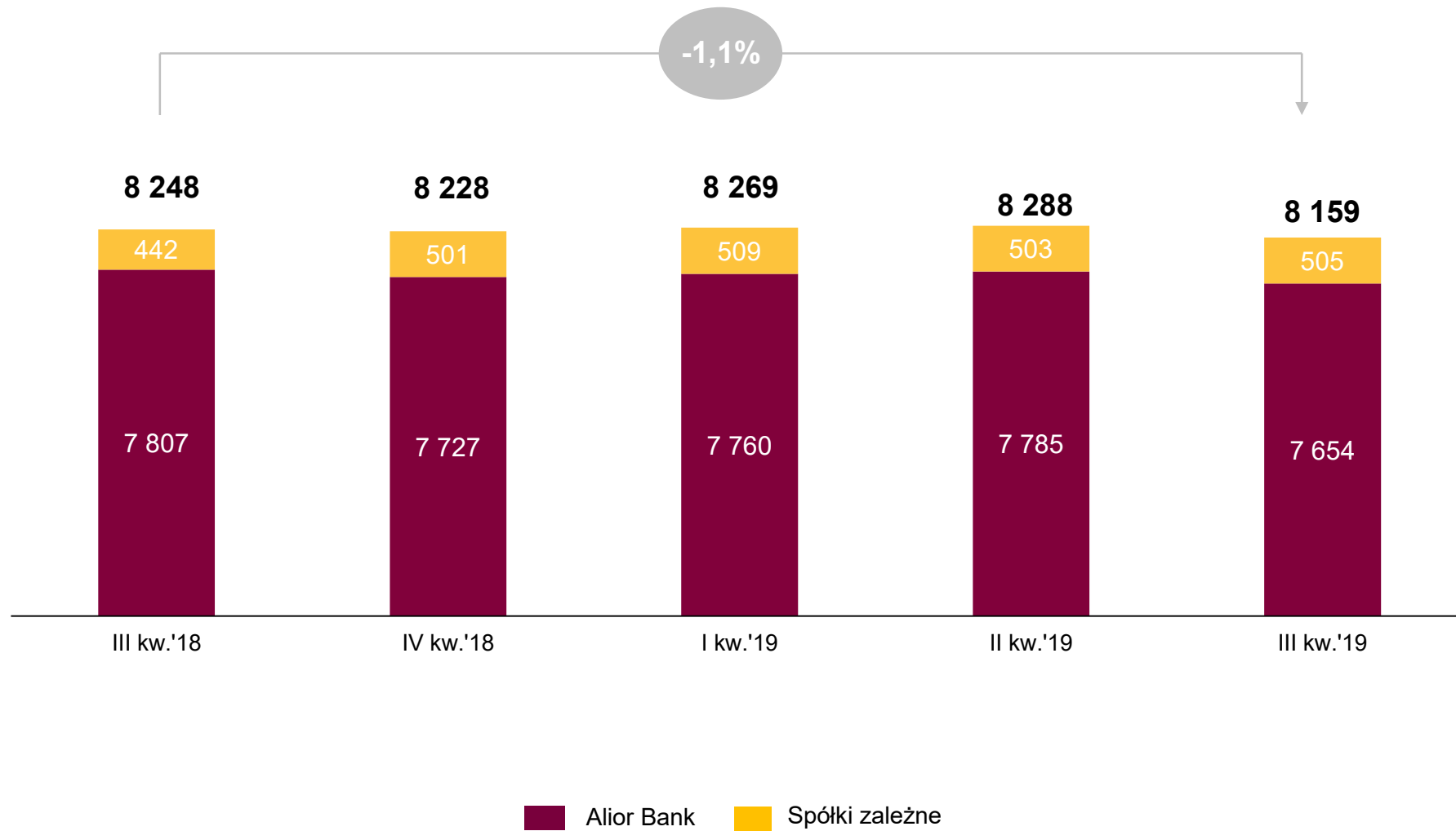


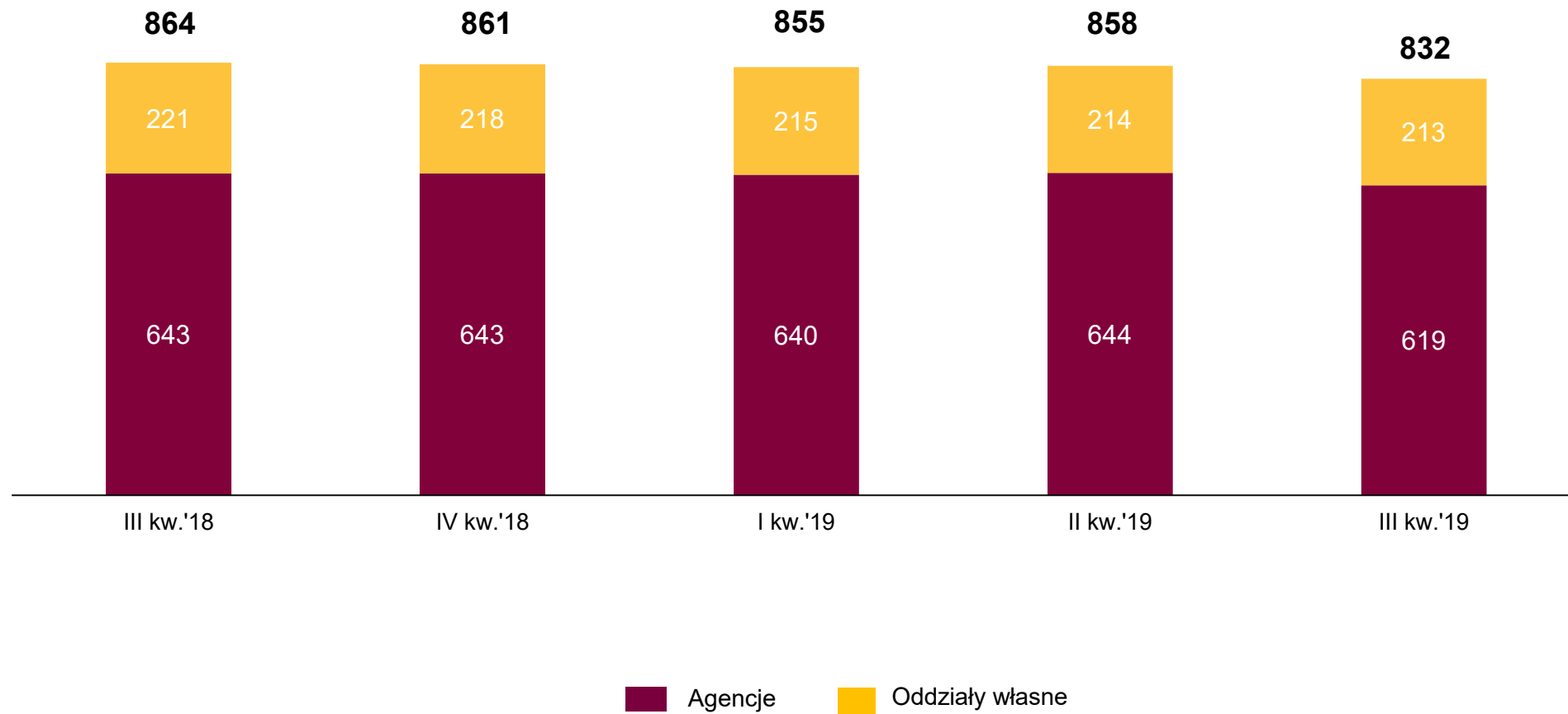


Największy free float wśród polskich instytucji finansowych.

## Liczba klientów









## Zmiana prezentacji marży transakcyjnej na transakcjach wymiany walutowej

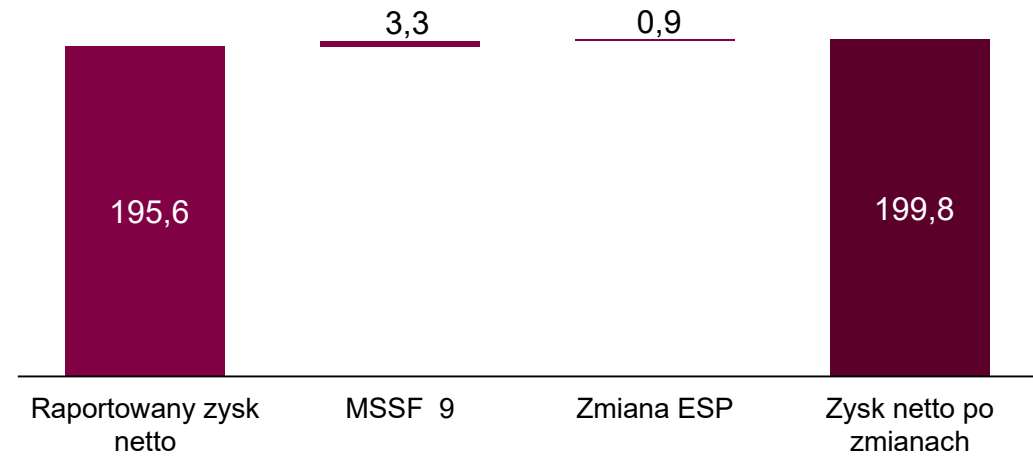
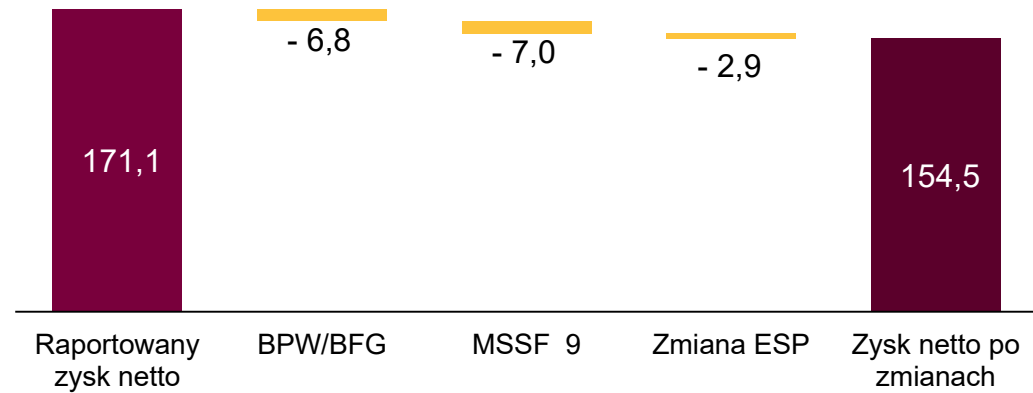
	2018 Przed zmianą	Zmiana	2018 Po zmianie
Wynik z tytułu odsetek	3 085		3 085
<b>Wynik z tytułu opłat i prowizji</b>	<b>436</b>	<b>274</b>	<b>710</b>
<b>Wynik na instrumentach wycenianych do wartości godziwej przez rachunek zysków i strat i wynik z rewaluacji</b>	<b>372</b>	<b>-274</b>	<b>98</b>
Wynik 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
<b>Zysk brutto</b>	<b>988</b>		<b>988</b>
Podatek dochodowy	-275		-275
<b>Zysk netto</b>	<b>713</b>		<b>713</b>

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.

# Wpływ wprowadzonych korekt na wynik netto 2018 (mln PLN)

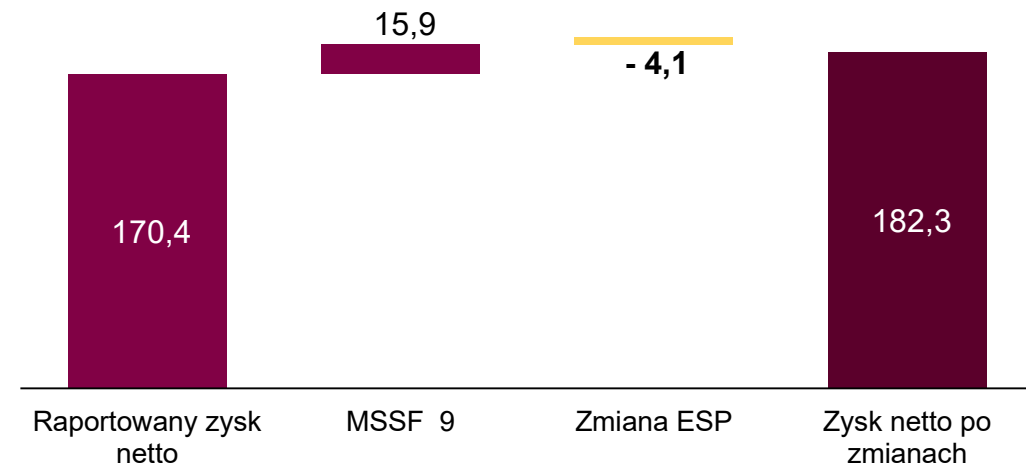
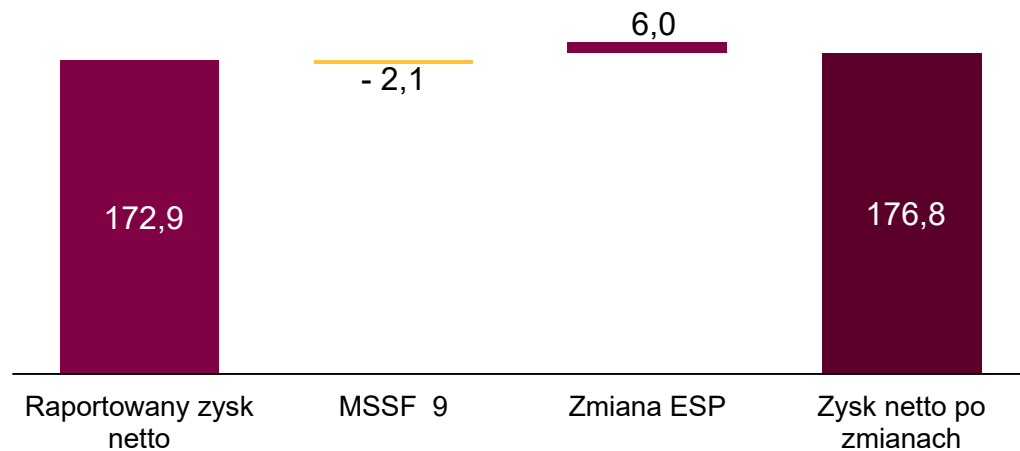
I kw.'18

II kw.'18

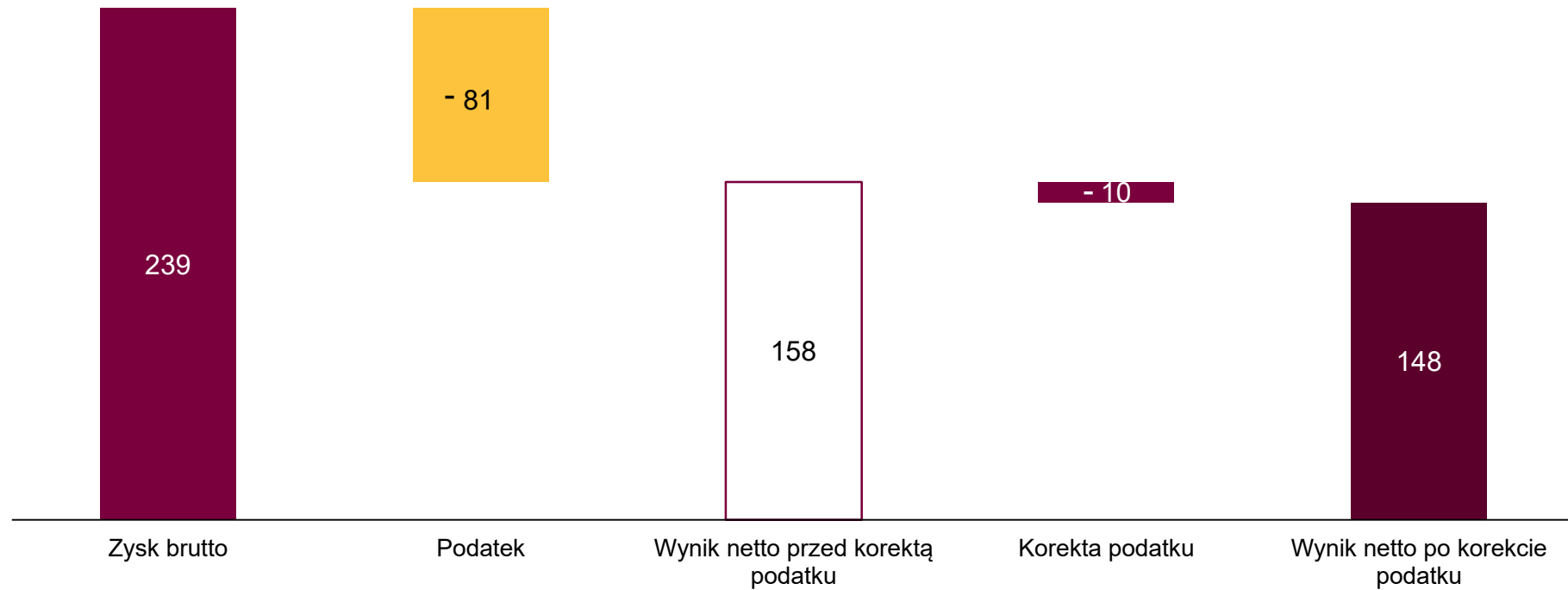


III kw.'18

IV kw.'18



## Wpływ korekt podatku na wynik netto I połowy 2019 r. (mln PLN)



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 III kwartał 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](mailto:relacje.inwestorskie@alior.pl)

+48 723 684 995

Dziękujemy  
za uwagę

Prezentacja wynikowa za III kw. 2019 r.

Alior Bank S.A. | 05.11.2019

