

# Prezentacja wyników Alior Banku S.A. za I półrocze 2019 r.

Alior Bank S.A. | 6 sierpnia 2019 r.



**1 Kluczowe kwestie**

**2 Wyniki finansowe**

**3 Perspektywy 2019**

**4 Załączniki**



**Zysk netto 158 mln PLN. Znaczący wpływ dwóch istotnych zdarzeń:** składka BFG na fundusz przymusowej restrukturyzacji (110 mln PLN) oraz odpis na ekspozycję z branży spożywczej (161 mln PLN).



**Konsekwentny wzrost (+9%) wyniku odsetkowego do poziomu 1 632 mln PLN** w I półroczu 2019 r. vs 1 501 mln PLN w I półroczu 2018 r.



**Dalszy wzrost rentowności.** Marża odsetkowa netto (NIM) w II kwartale 2019 r. na poziomie 4,7% (+6 bps vs koniec 2018 roku). Koszt finansowania (CoF) w II kwartale 2019 r. na historycznie niskim poziomie 1,17% (-3 bps vs koniec 2018 roku).



**Koszty działania pod kontrolą** – bez uwzględnienia składek BFG spadek o 42 mln PLN do poziomu 773 mln PLN wobec 815 mln PLN w I półroczu 2018 r. Wskaźnik C/I w II kwartale 2019 r. na rekordowo niskim poziomie **39,1%**.



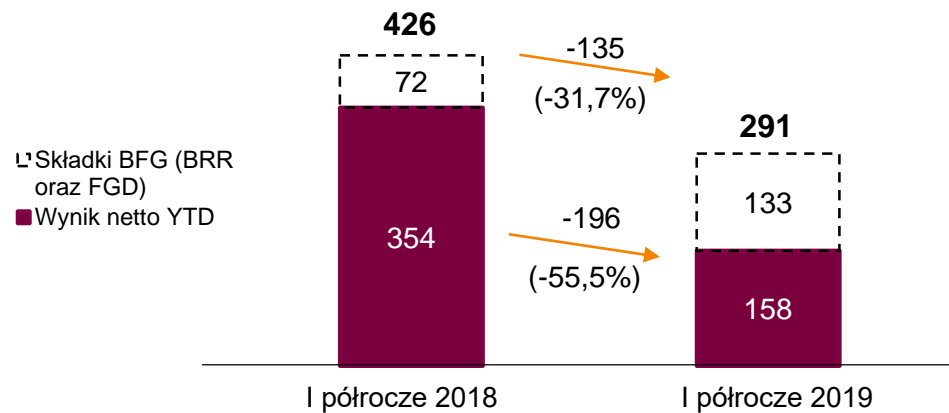
**Wzrost wolumenów kredytowych zgodny z planem.** W I półroczu 2019 r. 2,8 mld PLN wobec perspektywy dla 2019 r. na poziomie 5 mld PLN.



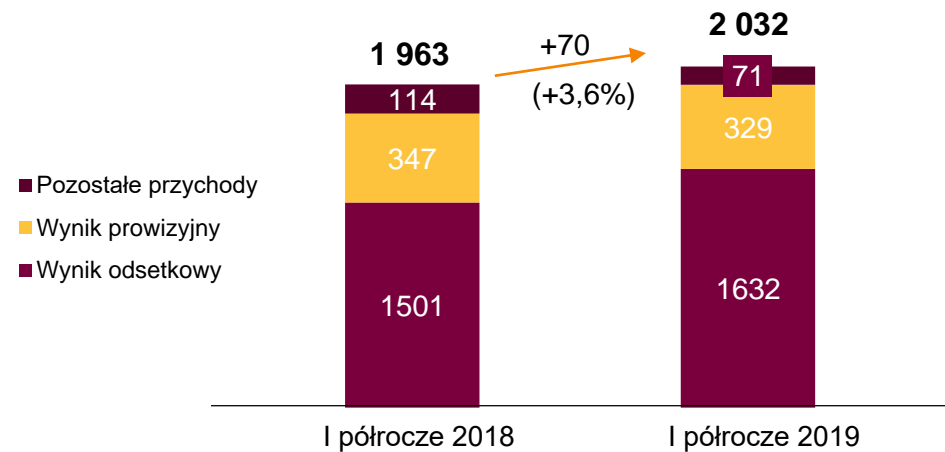
Pozycja kapitałowa na stabilnym poziomie. **Współczynniki kapitałowe (TCR = 15,84%; TIER1 = 12,92%) powyżej progów regulacyjnych.**

# Wyniki finansowe I półrocza 2019 r. (mln PLN)

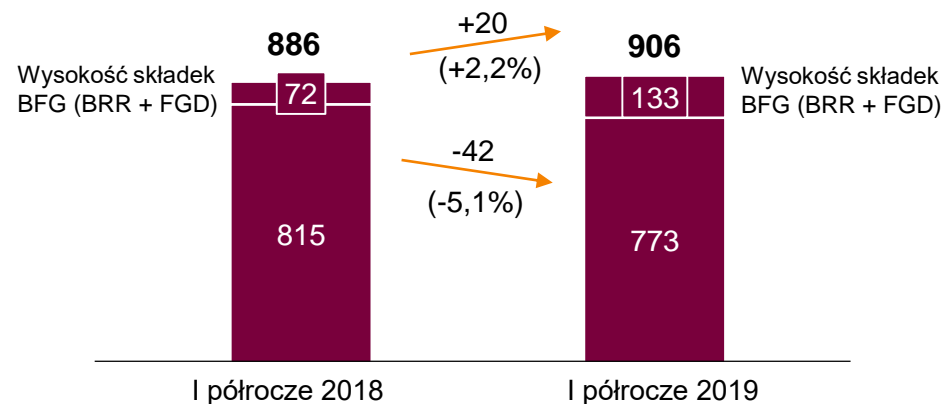
## Wynik netto



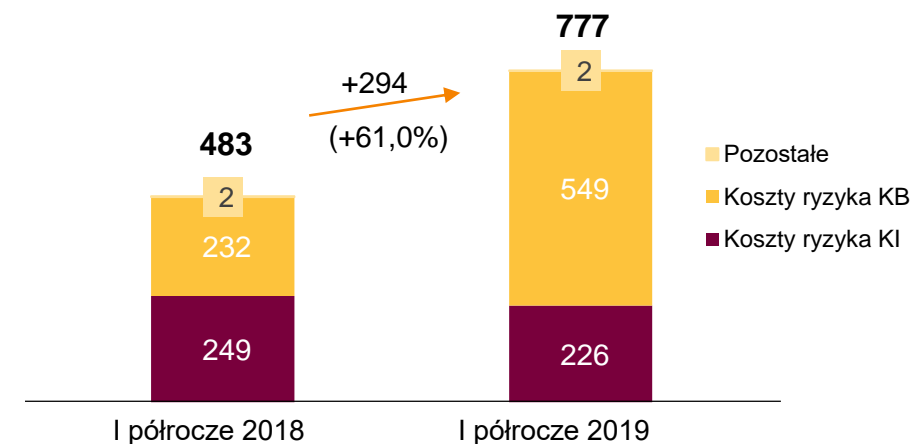
## Przychody



## Koszty działania



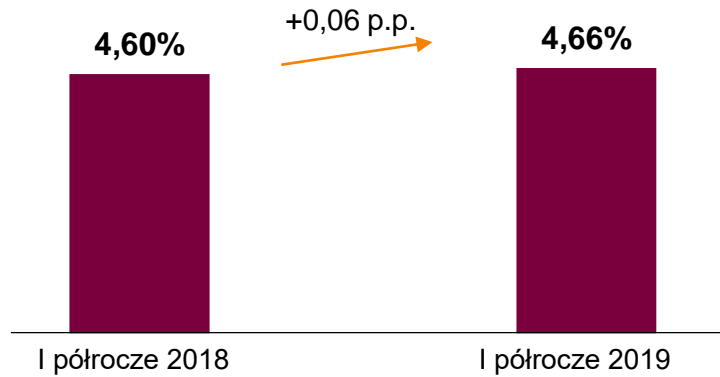
## Koszty ryzyka



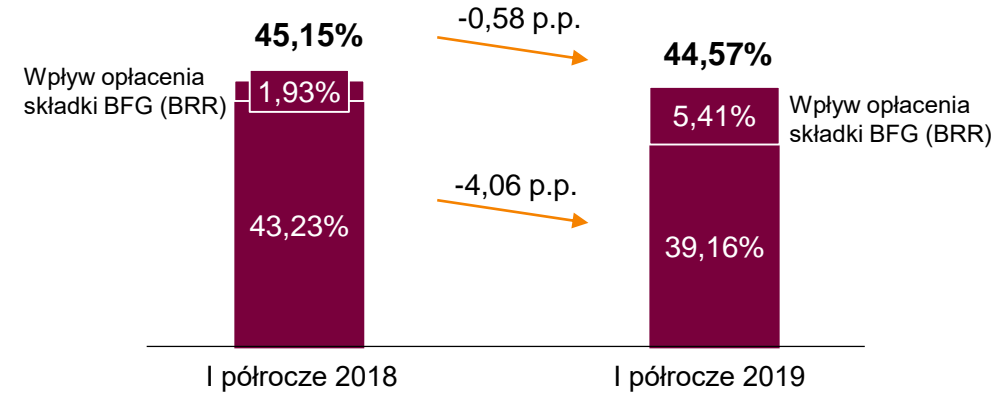
# Szereg działań w celu poprawy jakości ryzyka kredytowego w segmencie klienta biznesowego



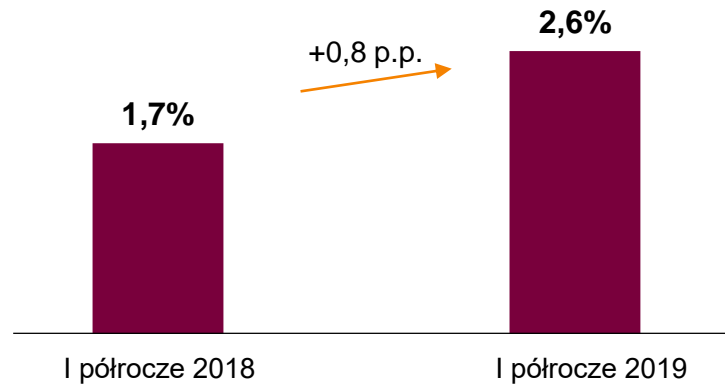
## Wskaźnik NIM (r/r)



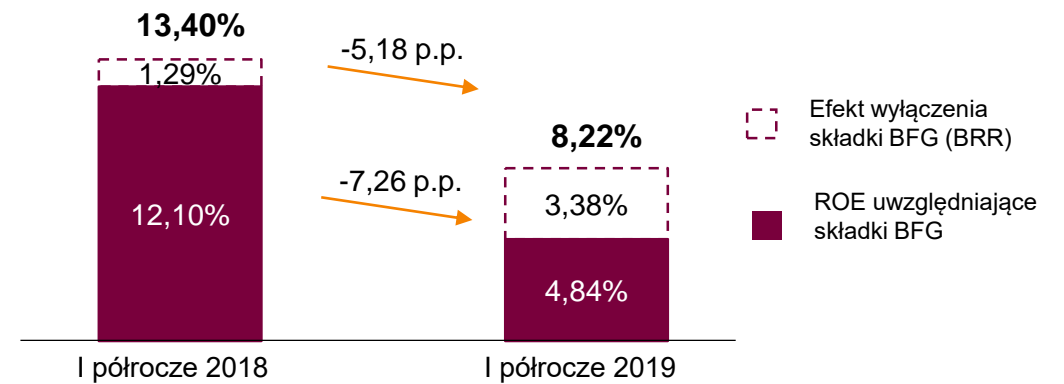
## Wskaźnik C/I (r/r)



## Wskaźnik CoR (r/r)



## Wskaźnik ROE (r/r)



## Nagrody i wyróżnienia otrzymane w II kw. 2019 r.



### RBL\_ wśród 25 najlepszych laboratoriów innowacji na świecie

Międzynarodowy magazyn Global Finance opublikował listę 25-ciu najlepszych laboratoriów innowacji w świecie finansów. Wśród wyróżnionych znalazł się RBL\_. Lista została opublikowana w ramach konkursu The Innovators 2019.



### Projekt Smartfonizacji innowacją miesiąca wg Efma

Otrzymaliśmy nagrodę Bank Innowacji Efma-Accenture za czerwiec 2019 r. za projekt Smartfonizacji.



### Dwa miejsca na podium w plebiscycie Złoty Bankier

Zajęliśmy drugą pozycję jako bank z najlepszym kontem osobistym oraz trzecie miejsce w kategorii Najlepsza karta kredytowa w plebiscycie organizowanym przez redakcje Pulsu Biznesu i Bankier.pl.



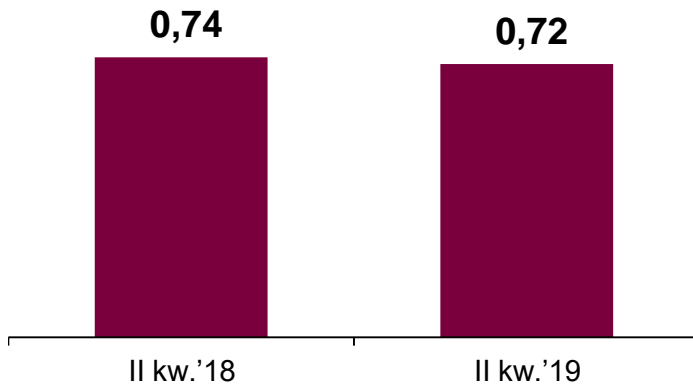
### II miejsce w konkursie Najlepszy bank 2019

Znaleźliśmy się na drugim miejscu w XXVII. edycji konkursu „Gazety Bankowej” w kategorii Duży Bank Komercyjny.

## Dalszy wzrost wolumenów kredytowych w strategicznych segmentach (mld PLN) (dane w ujęciu zarządczym)

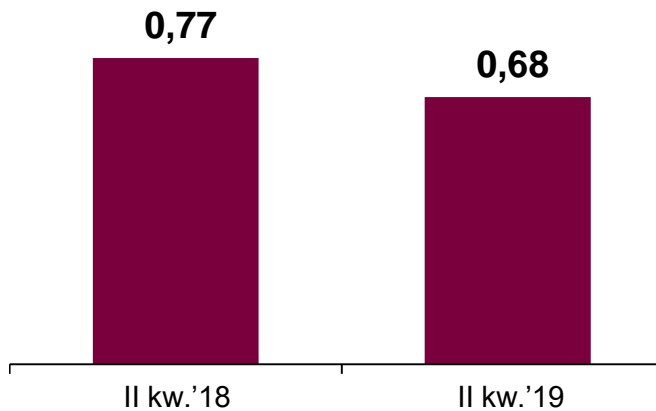
### Nowa sprzedaż mikro

Wysoka sprzedaż pomimo wzrostu zabezpieczenia gwarancjami BGK.



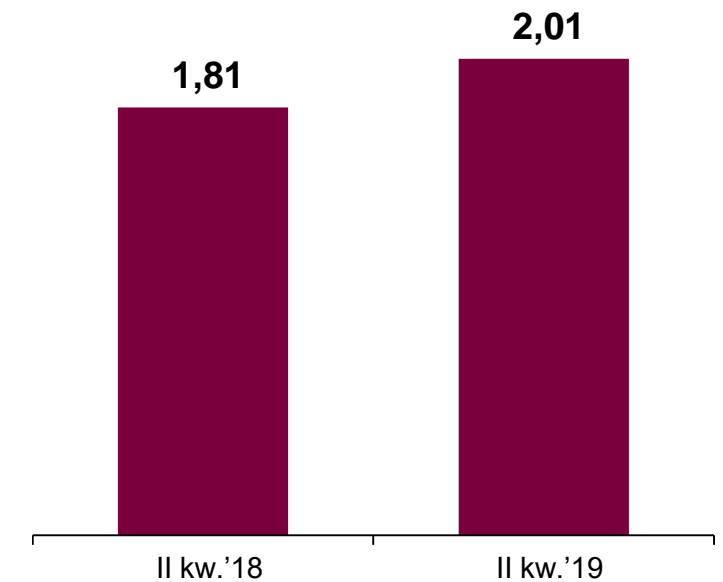
### Nowa sprzedaż leasingu

Utrzymanie wysokiej sprzedaży leasingu...



### Nowa sprzedaż pożyczki

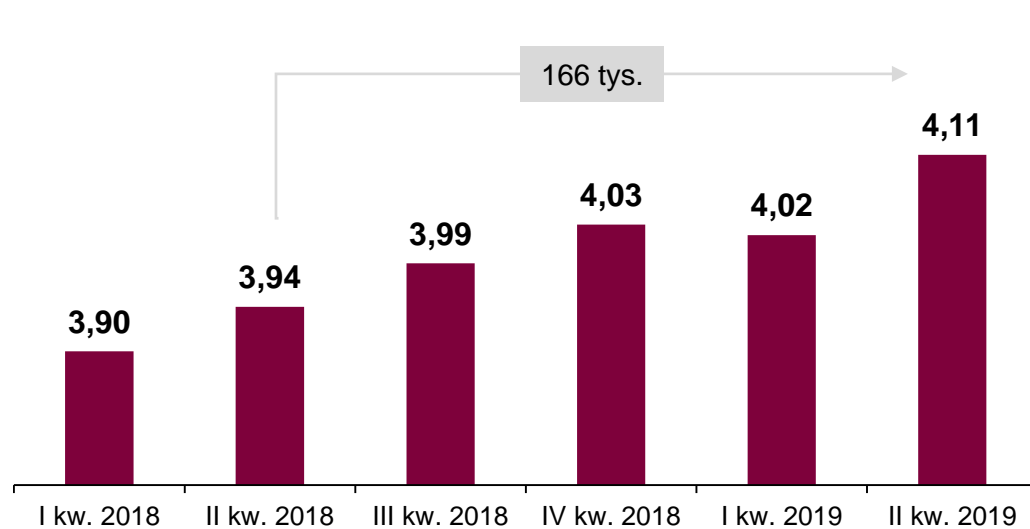
...oraz wysoki poziom sprzedaży pożyczki gotówkowej.



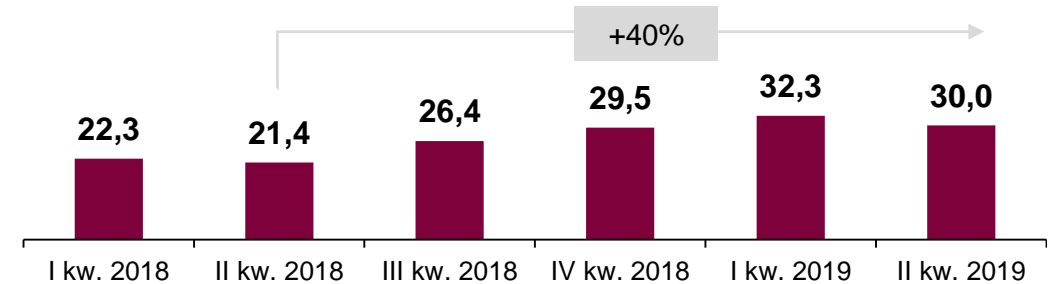


# Segment klienta indywidualnego: wzrost liczby klientów

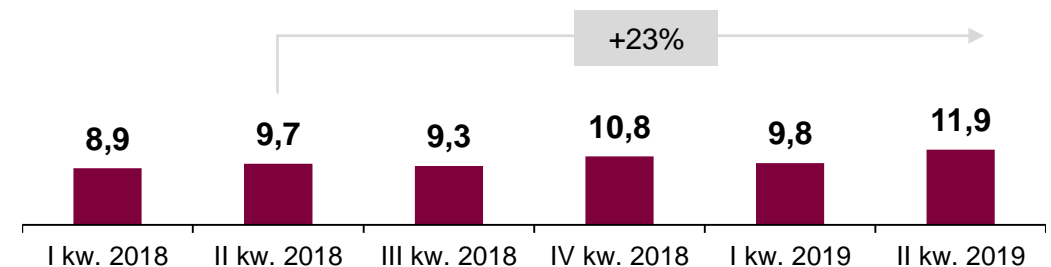
## Liczba klientów indywidualnych (mln)



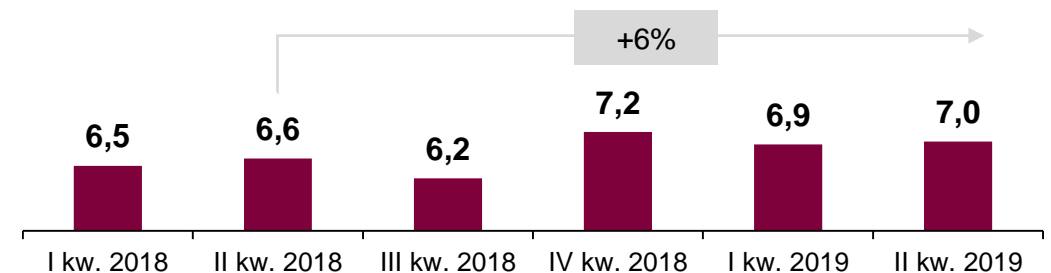
## Nowi klienci otwierający ROR (tys.)



## Nowi klienci - pożyczka gotówkowa (tys.)



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



Wzrost liczby klientów o 166 tys. netto r/r (w tym nowi klienci ze SKOK Jaworzno).

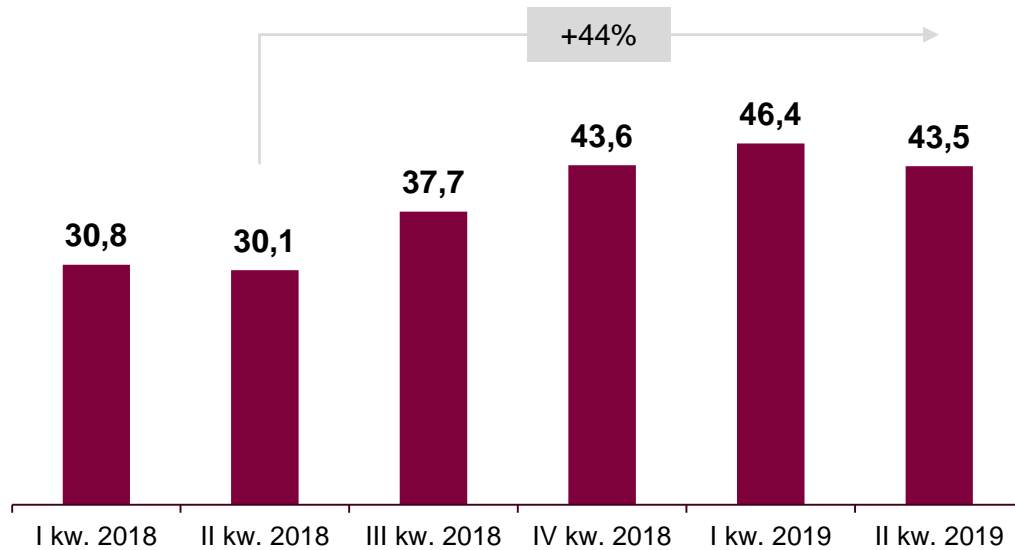
Fuzja operacyjna ze SKOK Jaworzno zakończona sukcesem.

Rosnące znaczenie ROR jako produktu akwizycyjnego (wzrost o 40% r/r liczby klientów, którzy wybierają Alior Bank otwierając Konto Osobiste).

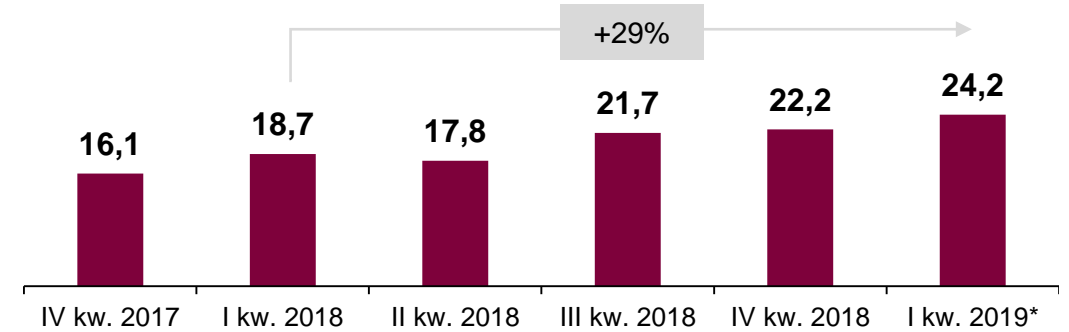
# Segment klienta indywidualnego: budowanie trwałej relacji

## Sprzedaż ROR (tys.)

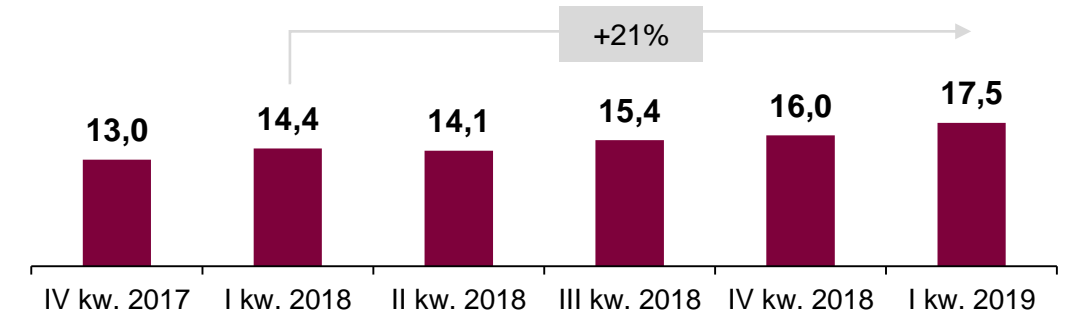
(liczba ROR otwartych dla klientów New to Bank i New to Product)



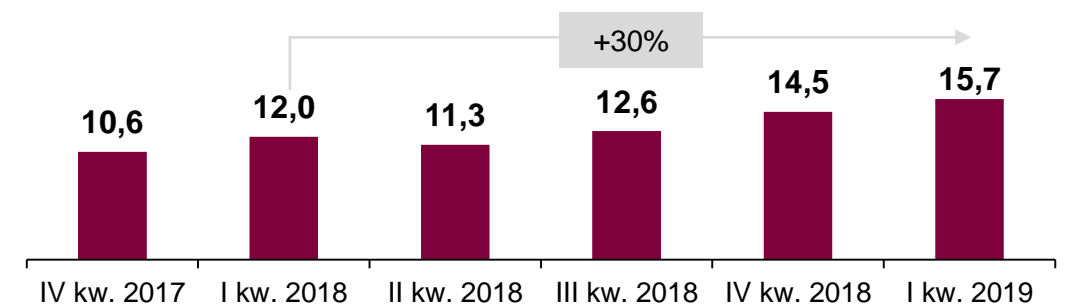
## Liczba nowych klientów priorytetowych (tys.)



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



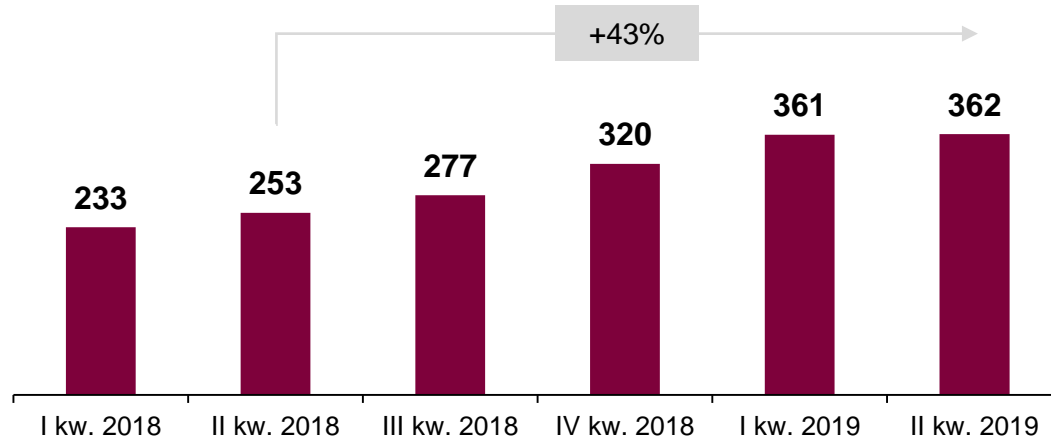
## Liczba nowych ROR z systematycznym wpływem\*\*\* (tys.)



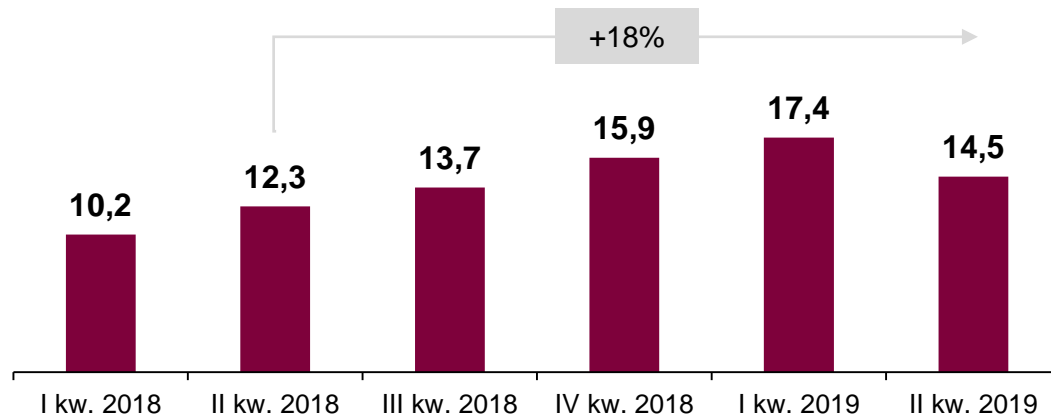
Wzrost liczby sprzedanych ROR o 44% r/r przy utrzymaniu wzrostu liczby klientów priorytetowych oraz stopnia transakcyjności.

# Segment klienta indywidualnego: wzrost znaczenia kanałów cyfrowych

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



## Sprzedż ROR i KO on-line (tys.)



4,6 z 5 <sup>+1,2 r/r</sup>

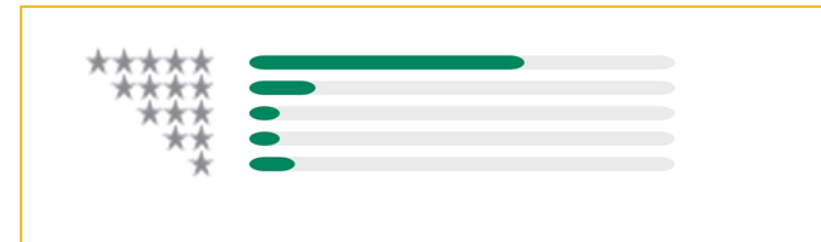
OCENA APPSTORE



14 tys. ocen

4,2 z 5 <sup>+1,3 r/r</sup>

OCENA GOOGLE

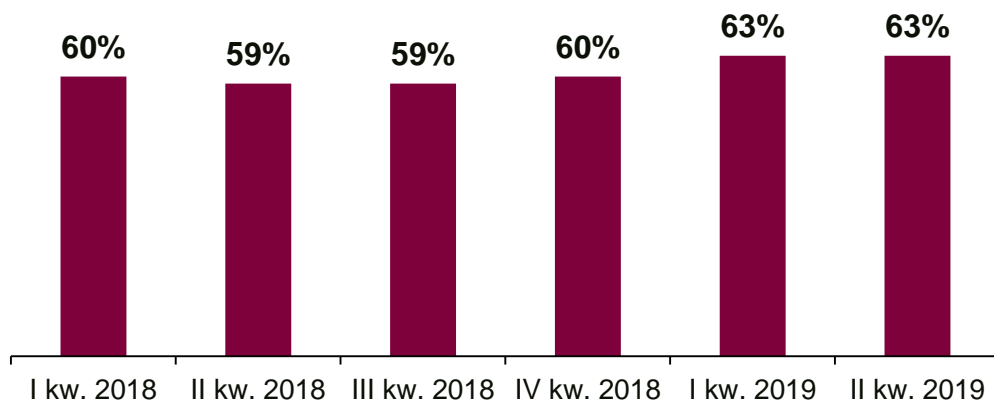


16 tys. ocen

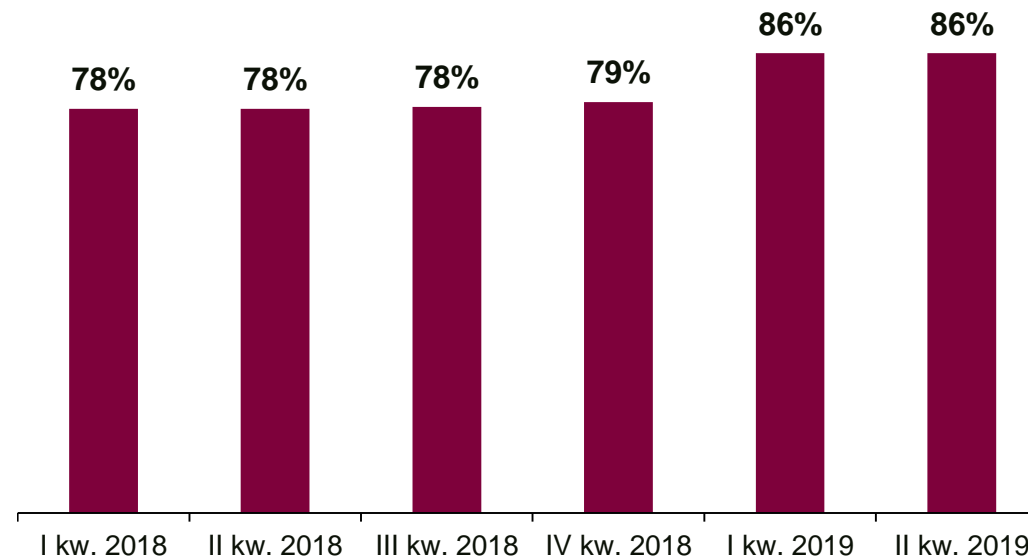
Wzrost sprzedaży pożyczki gotówkowej w kanałach zdalnych o 43% r/r.  
Wzrost sprzedaży ROR i kont oszczędnościowych on-line o 18% r/r.  
Dalszy wzrost ocen użytkowników Aplikacji Mobilnej w AppStore o +1.2 i GooglePlay o +1,3.

## Segment klienta indywidualnego: utrzymujemy wysoki poziom obsługi

### NPS oddziały własne



### NPS placówki partnerskie

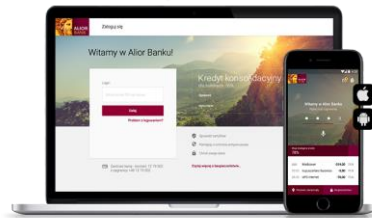


Utrzymujemy wysoki poziom obsługi zarówno w oddziałach jak i placówkach partnerskich. Klienci najbardziej doceniają uprzejmość i zaangażowanie bankierów oraz sprawność obsługi.

# Segment klienta indywidualnego: rozwój kanałów zdalnych i wdrażanie najnowszych rozwiązań w bankowości mobilnej kierunkiem rozwoju w II kw. 2019 r.

II kw.'19

Przelewy na numer telefonu w BLIK.



Dostęp do bankowości online razem z kredytem ratalnym. Możliwość śledzenia harmonogramu rat i historii spłat czy sprawdzenia salda rachunku kredytowego oraz skorzystania z oferty online.

**Zagraniczne zakupy kartą bez kosztów przewalutowania** dla posiadaczy Konta Jakże Osobistego. Klienci Alior Banku mogą za pomocą podstawowej karty do konta płacić w 152 walutach i korzystać z najlepszych przeliczników.



Uruchomienie sprzedaży online w Agata Meble.

W ramach dostosowania do wymogów dyrektywy PSD2 w bankowości elektronicznej została wprowadzona możliwość wyrażenia zgody na rzecz instytucji trzecich, co realizuje wymagania postawione przez PSD2.

W dalszej kolejności bank realizować będzie zmiany mające na celu biznesowe wykorzystanie PSD2 i danych, które mogą być pobierane od innych instytucji:

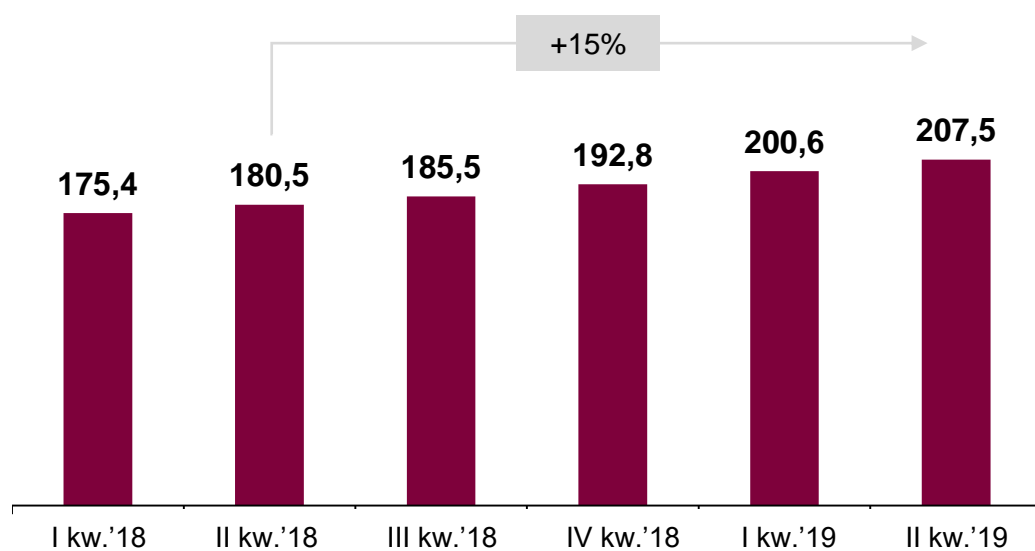
- **Account Information Service (AIS)**, dzięki której będzie można mieć w jednym miejscu zagregowaną informację o stanie rachunków i historii transakcji prowadzonych przez inne banki.
- **Payment Initiation Service (PIS)**, która umożliwi na inicjowanie płatności bezpośrednio z konta klienta w innym banku.
- **Confirmation of Availability of Funds (CAF)** to usługa pozwalająca na potwierdzenie dostępności środków na rachunku w innym banku w kontekście instrumentów płatniczych wydawanych przez bank.

# PSD 2

# Segment klienta biznesowego: wzrost liczby klientów połączony ze wzrostem transakcyjności i głównej relacji klientów z Bankiem

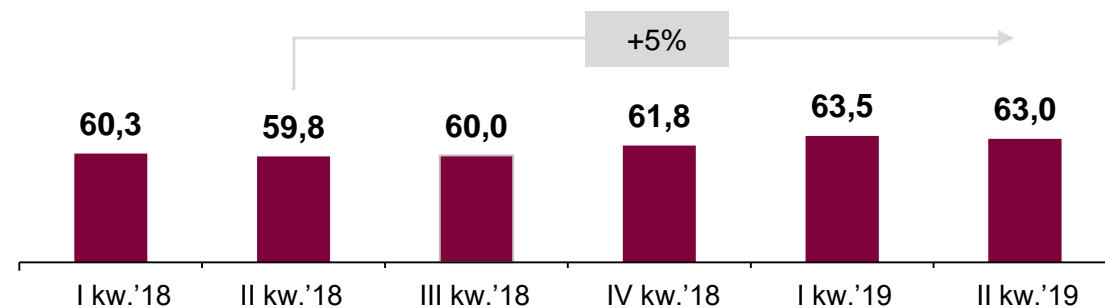
## Klienci biznesowi\*

(liczba klientów biznesowych w tys.)

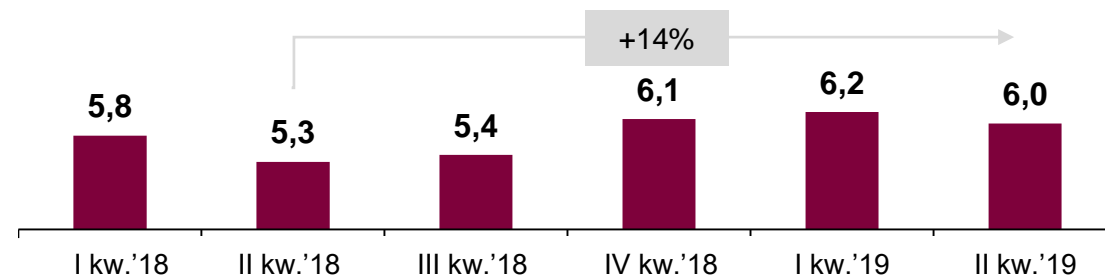


## Klienci z główną relacją transakcyjną

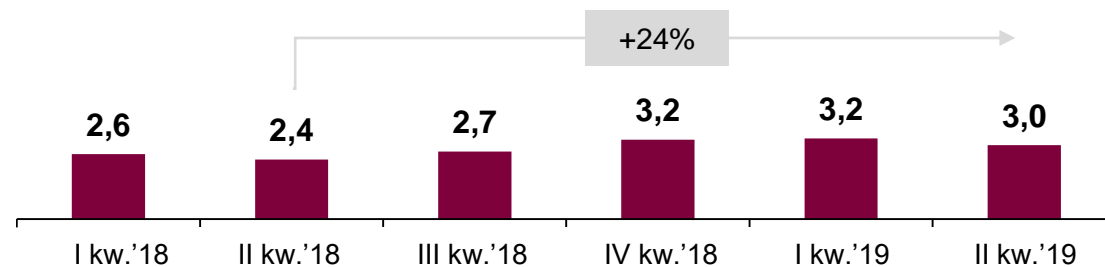
(klientów płaćących ZUS/US z rachunku Alior Banku w tys.)



## Nowi klienci biznesowi (tys.)



## Nowi klienci z kartą debetową (tys.)

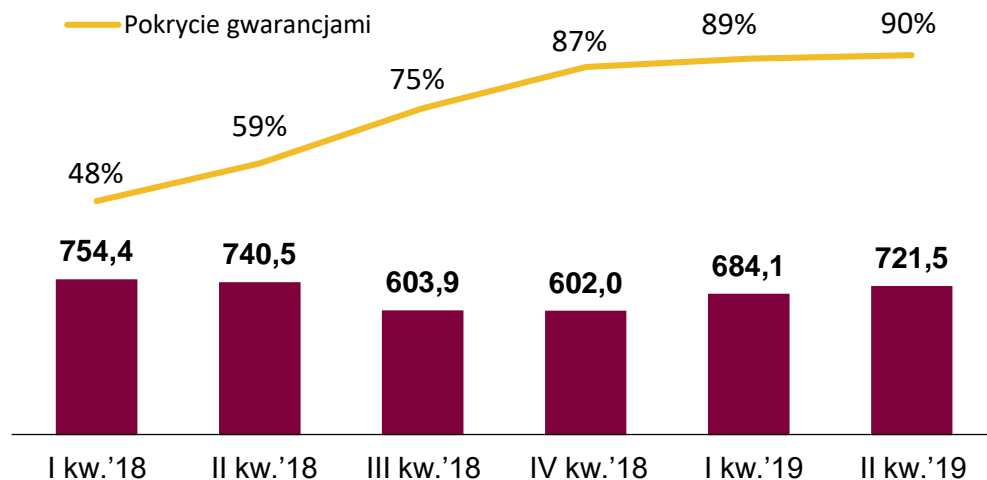


Dynamiczny wzrost liczby klientów o 27,0 tys. netto r/r, przy jednoczesnym skutecznym zwiększaniu relacji transakcyjnej.

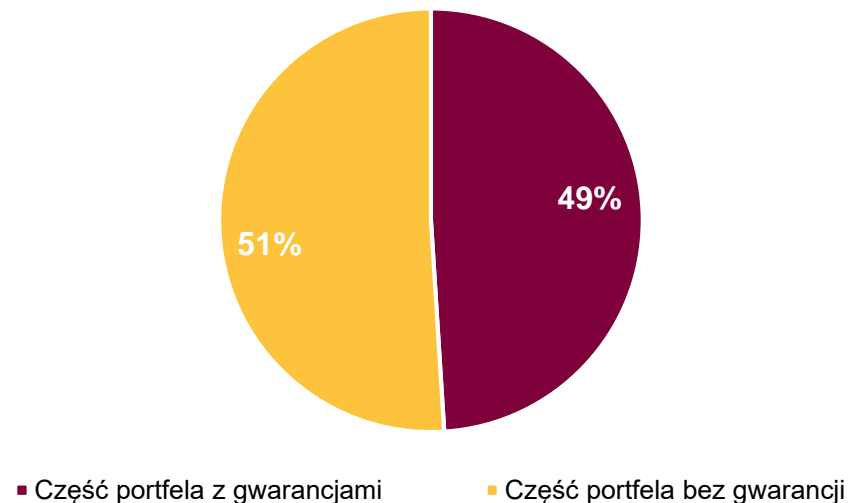
Skutecznie wdrożone działania dla zwiększenia liczby kart debetowych +24% r/r w nowej sprzedaży oraz aktywowania głównej relacji płatniczej – ZUS/US.

# Wzrost nowej sprzedaży mikro przy jednoczesnym wzroście bezpieczeństwa akcji kredytowej

## Nowa sprzedaż mikro (mln PLN)



## Udział portfela z gwarancjami BGK w całym portfelu mikro



W kampanii promocyjnej podkreślaliśmy możliwość dojazdu na życzenie klienta do siedziby firmy:

- złożenie wniosku i podpisanie wniosku odbywa się na tablecie bankiera,
- do 600 tys. zł, na dowolny cel,
- decyzja kredytowa w 30 min.

W 2019 roku rozszerzymy ofertę gwarancji BGK – karta kredytowa, limit wielocelowy, kredyt konsolidacyjny.

Wdrożyliśmy dwie nowe gwarancje – Gwarancja Kreatywna Europa (1.08.2019 Alior Bank jako pierwszy z polskich banków udzielił kredytu z gwarancją „Kreatywna Europa”) oraz dla firm telekomunikacyjnych.

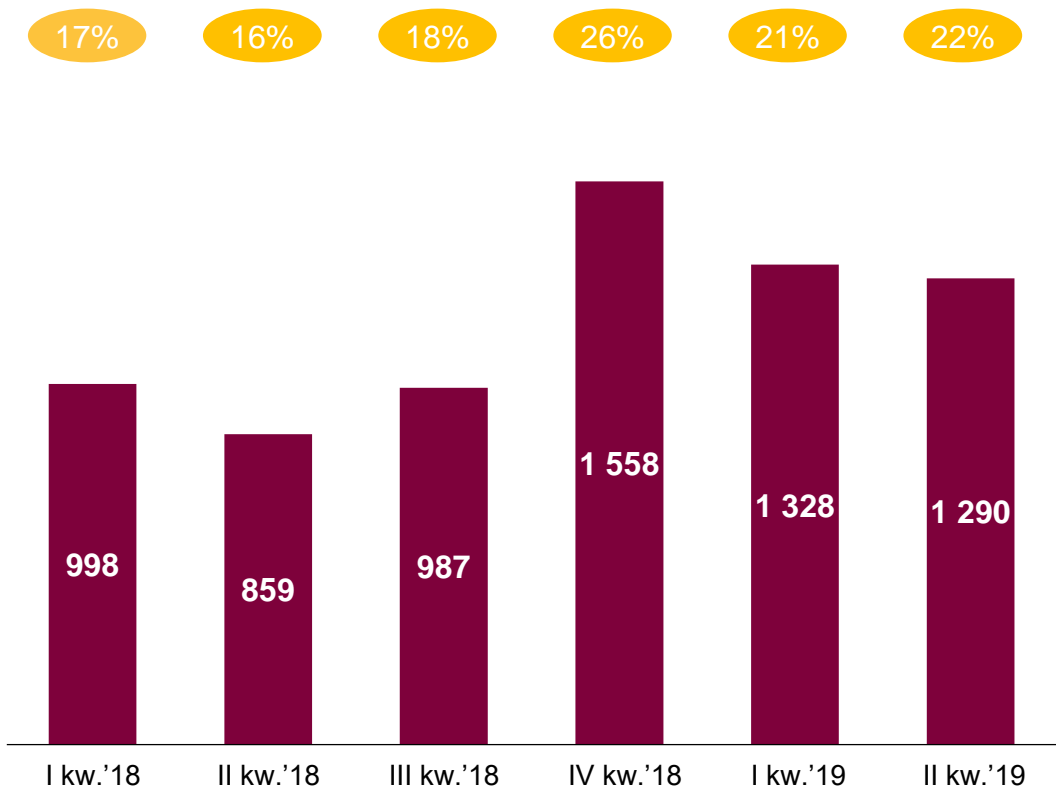
Wysoki poziom gwarancji będzie korzystnie wpływał na wskaźniki CoR, RWA oraz współczynniki kapitałowe.

# Segment klienta biznesowego: wzrost efektywności dzięki znaczącej akwizycji klientów on-line oraz akcji kredytowej w procesach automatycznych

## Nowi klienci biznesowi pozyskani on-line

(nowe rachunki w szt.)

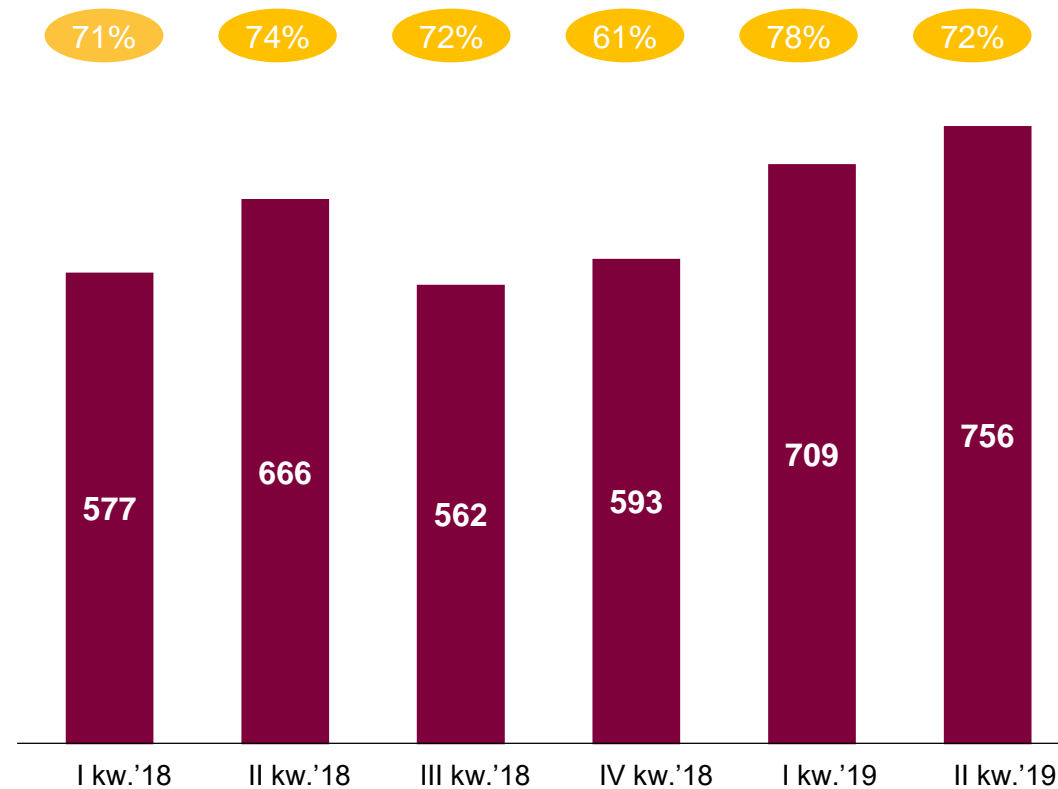
Udział akwizycji on-line w nowych klientach



## Zautomatyzowane procesy kredytowe

(nowa sprzedaż – limit w mln PLN)

Udział w sprzedaży mikro i małe



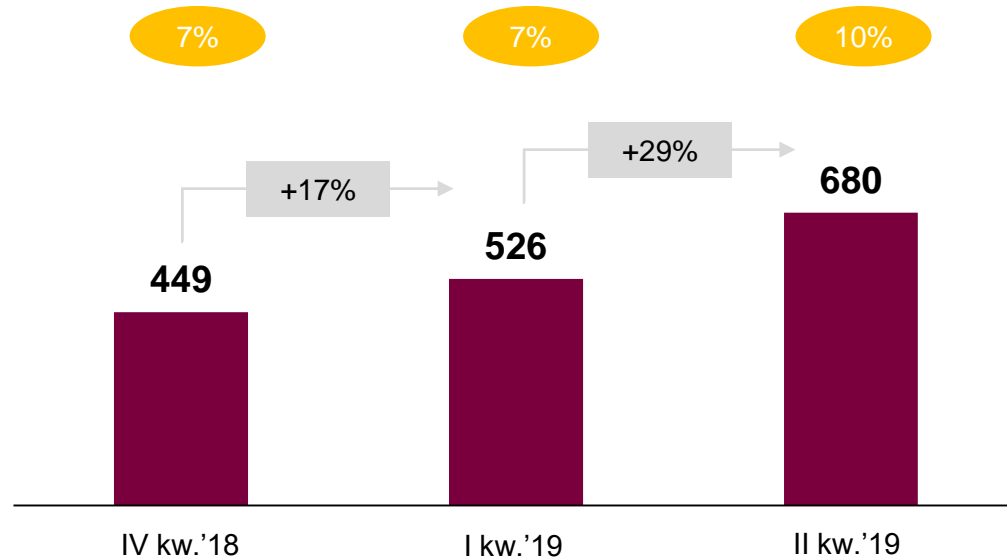


# Segment klienta biznesowego: nowa karta wielowalutowa dobrze uplasowana na rynku, z rosnącą sprzedażą i transakcyjnością

## Wydane karty wielowalutowe

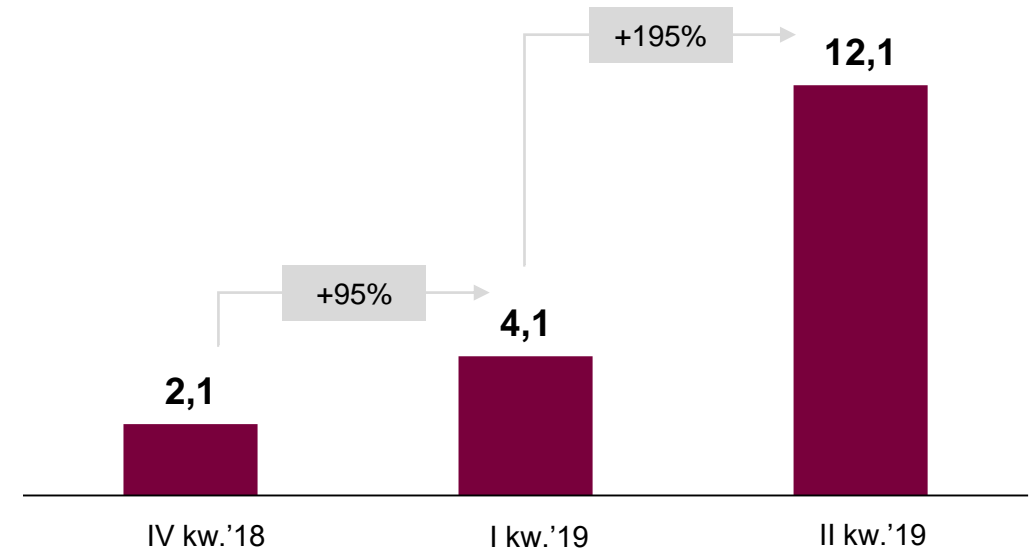
(nowe otwarte karty w szt.)

Udział w sprzedaży kart debetowych



## Transakcyjność karty wielowalutowej

(obroty w mln PLN)



Pierwsza karta na rynku bankowym w Polsce obsługująca 23 waluty, oraz z atrakcyjnymi kursami przewalutowań Mastercard, dla pozostałych ok. 140 walut.

Zarządzanie rachunkami walutowymi on-line przez system bankowości internetowej dla klientów indywidualnych oraz biznesowych.

Dostępna w ApplePay i GooglePay oraz jako karta wirtualna do bezpiecznych płatności w Internecie.

# Segment klienta biznesowego: rozwój produktów i systemów oceny ryzyka kredytowego

## Nowa usługa kart wirtualnych do bezpiecznych płatności w Internecie (w ofercie od czerwca 2019 r.)



Poufność danych i wysoki poziom bezpieczeństwa transakcji kartą w Internecie



Każda transakcja jest powiązana z indywidualnym numerem karty do jednorazowego wykorzystania



Brak wydawnictwa karty plastikowej



Dostęp do usługi Mastercard Smart Data, która umożliwia m.in. raportowanie wydatków kartami płatniczymi



W ofercie są dostępne wirtualne:

- karty debetowe
- karty kredytowe
- jedna z pierwszych na świecie wirtualna karta wielowalutowa

## System kredytowy – FENIKS KB

Multiproduktowość – 9 produktów w 1 procesie:

- Biznes Kredyt na cele obrotowe
- Faktoring
- Leasing
- Biznes Kredyt na cele zakupowe
- nAIB – Bankowość elektroniczna
- Kredyt w rachunku bieżącym
- Karta kredytowa
- Karta płatnicza
- Rachunek bieżący

Obsługa na iPhone i iPadzie

Uproszczona i automatyczna checklista

- Automatyczne zaciąganie zobowiązań Klienta z BIK KB (Klient Biznesowy), BIK KI (Klient Indywidualny), Profile (bezpieczny system ewidencji rachunków)
- Dodatkowe bazy AF (AntyFraud)

Automatyczne pobieranie danych z baz CEiDG, KRS, REGON

Automatyczna rejestracja zabezpieczeń w module zabezpieczeń

Automatyczne konsolidacje wewnętrzne i zewnętrzne

Automatyczne uruchamianie kredytów, w tym z BGK

- Digitalizacja dokumentów
- 1 podpis klienta na całej dokumentacji kredytowej





### Bancassurance

- Rozszerzenie współpracy z PZU poprzez wprowadzenie do oferty ubezpieczenia do pożyczki gotówkowej oraz ubezpieczeń do kredytów hipotecznych

### Produkty inwestycyjne

- Pełna oferta PZU TFI dostępna dla klientów Alior
- Nowy model współpracy pomiędzy PZU TFI i Alior TFI (funds of funds)

### Leasing

- Ubezpieczenia komunikacyjne i majątkowe PZU w ofercie Alior Leasing
- Wdrożenie Serwisu Kwotowego Ubezpieczeń Komunikacyjnych

### Platforma CASH

- Start platformy przygotowanej przez spółkę technologiczną Alior Banku – Bancovo (rozwiązanie szyte na miarę)
- Wdrożenie konkurencyjnej oferty pożyczki gotówkowej przy niskim koszcie ryzyka

### Pracownicze Plany Kapitałowe (PPK)

- Dedykowana oferta Banku kierowana do pracowników około 2000 firm z segmentu 250+ pracowników
- Wsparcie dystrybucyjne Grupy PZU

# Rozpoczęcie drugiej edycji programu akcelacyjnego RBL\_START

## Rekrutacja

### Wyzwania biznesowe

- Nowe kanały dotarcia do klienta
- Wzmocnienie relacji z klientem
- Analityka danych
- Bezpieczeństwo



## Startupy



## Partnerzy



Lipiec '19 – Hello Day

Listopad '19 – Demo Day

Program akcelacyjny – prace projektowe ze startupami, przygotowania do realizacji pilotaży

**1 Kluczowe kwestie**

**2 Wyniki finansowe**

**3 Perspektywy 2019**

**4 Załączniki**

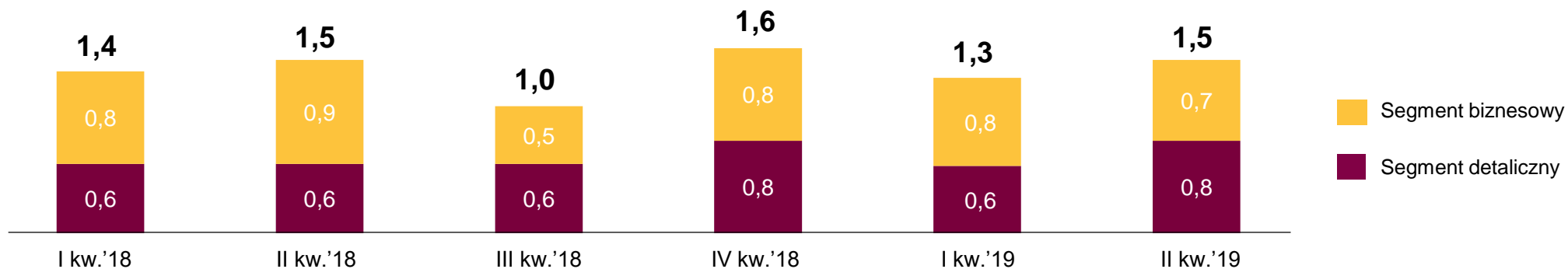
## Rachunek zysków i strat – podstawowe dane

mIn PLN	I połowa 2019	I połowa 2018	Zmiana r/r	Zmiana r/r (%)
<b>Przychody razem, w tym:</b>	<b>2 032</b>	<b>1 963</b>	<b>70</b>	<b>4%</b>
Wynik z tytułu odsetek	1 632	1 501	131	9%
Wynik z tytułu opłat i prowizji	329	347	-19	-5%
Wynik handlowy i inne przychody	71	114	-43	-38%
<b>Koszty działania banku, w tym:</b>	<b>-906</b>	<b>-886</b>	<b>-20</b>	<b>2%</b>
Składki na BFG	-133	-72	-62	86%
Koszty działania banku (wyłączając składki BFG)	-773	-815	42	-5%
<b>Wynik z odpisów</b>	<b>-777</b>	<b>-483</b>	<b>-294</b>	<b>61%</b>
Podatek bankowy	-110	-103	-7	7%
Zysk przed opodatkowaniem	239	491	-252	-51%
Podatek dochodowy	-81	-137	55	-40%
<b>Zysk netto</b>	<b>158</b>	<b>354</b>	<b>-196</b>	<b>-55%</b>

## Wolumeny

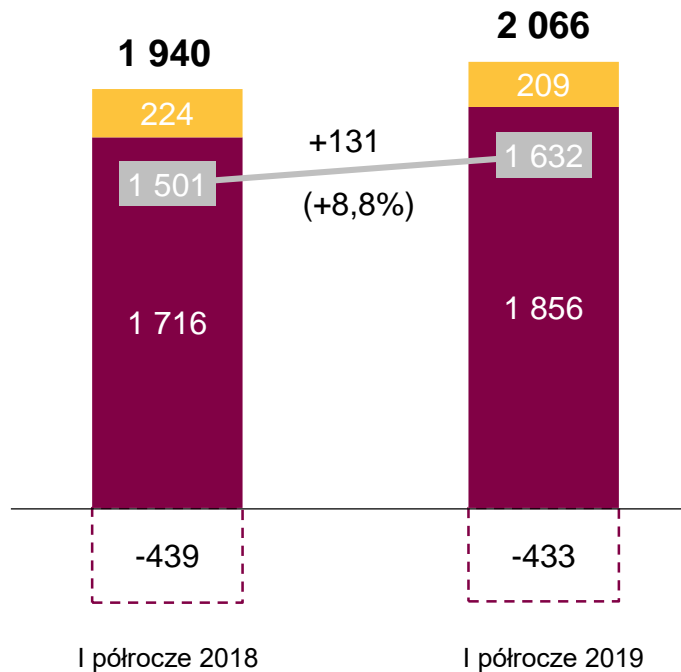
mIn PLN	30.06.2019	31.12.2018	30.06.2018	Zmiana 1H'19	Zmiana 1H'19 (%)	Zmiana r/r	Zmiana r/r (%)
Kredyty, w tym:	56 664	54 246	52 434	2 418	4%	4 231	8%
Segment detaliczny	30 393	29 443	28 363	949	3%	2 030	7%
Segment biznesowy	26 271	24 802	24 071	1 469	6%	2 201	9%
Depozyty, w tym:	64 886	62 436	59 645	2 450	4%	5 241	9%
Segment detaliczny	45 422	43 945	39 266	1 477	3%	6 156	16%
Segment biznesowy	19 464	18 491	20 379	974	5%	-915	-4%
<i>Wskaźnik L/D</i>	<i>87,33%</i>	<i>86,88%</i>	<i>87,91%</i>	<i>0,45 p.p.</i>		<i>-0,58 p.p.</i>	

### Wzrost wolumenu kredytów brutto (mld PLN)

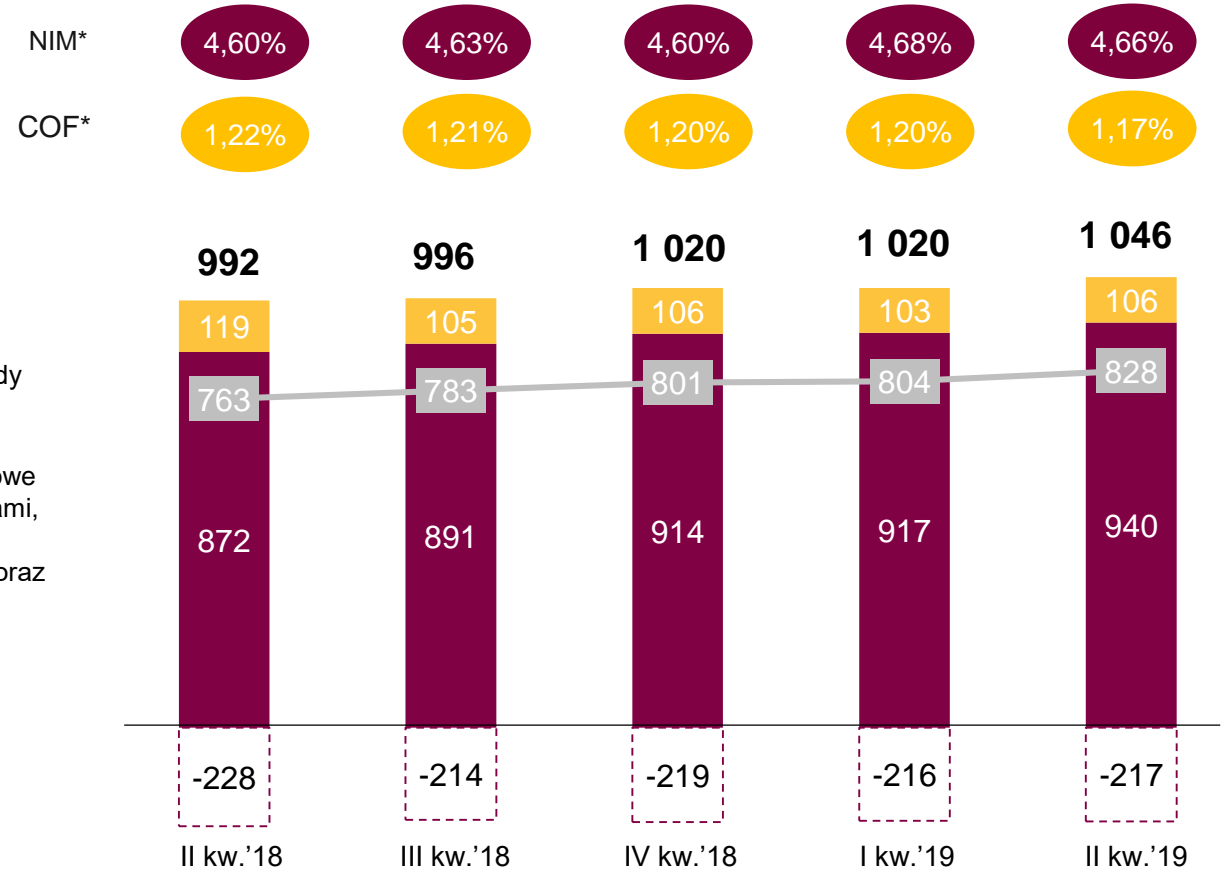


Wzrost kredytów brutto w I półroczu 2019 r. na poziomie 2,8 mld PLN.

## Porównanie r/r



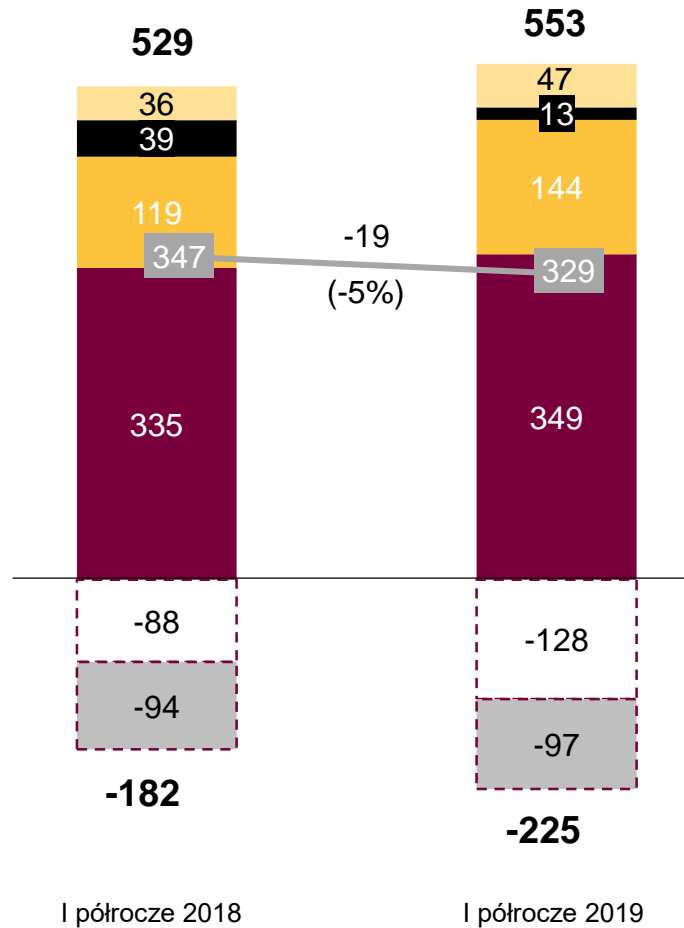
## Wynik odsetkowy w ujęciu kwartalnym



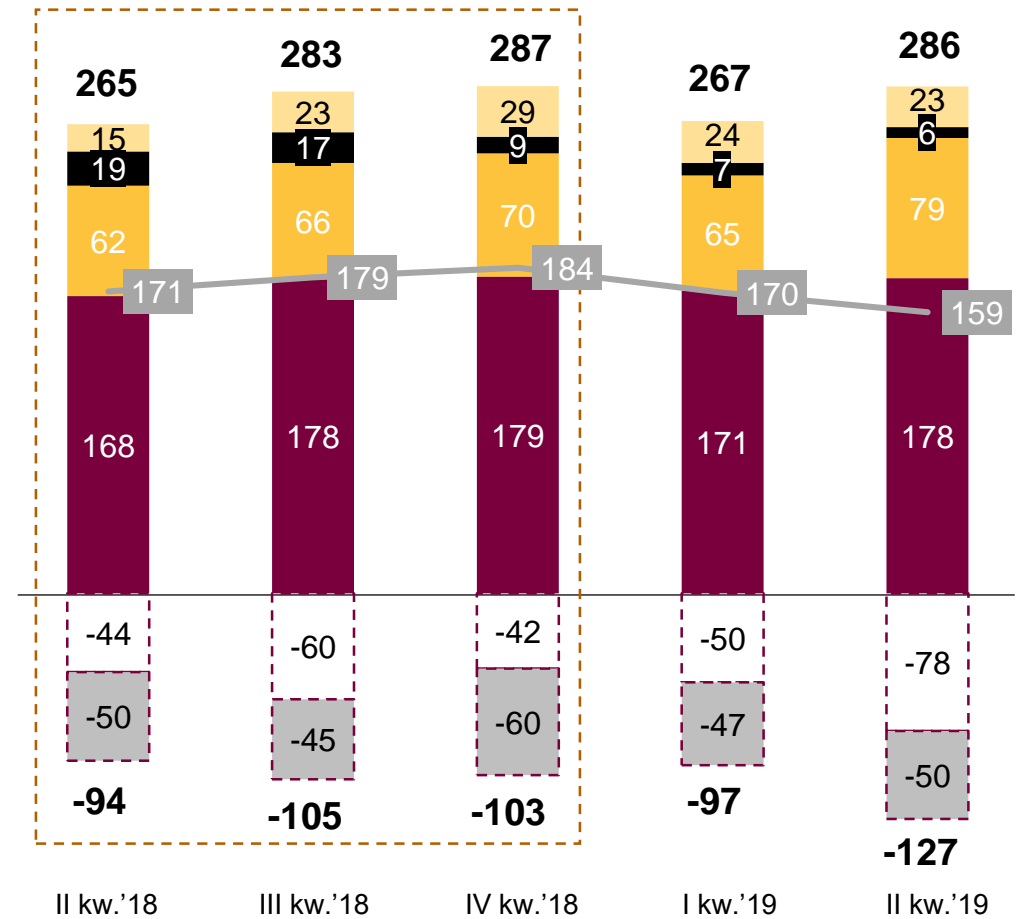


# Wynik prowizyjny (mln PLN)

## Porównanie r/r



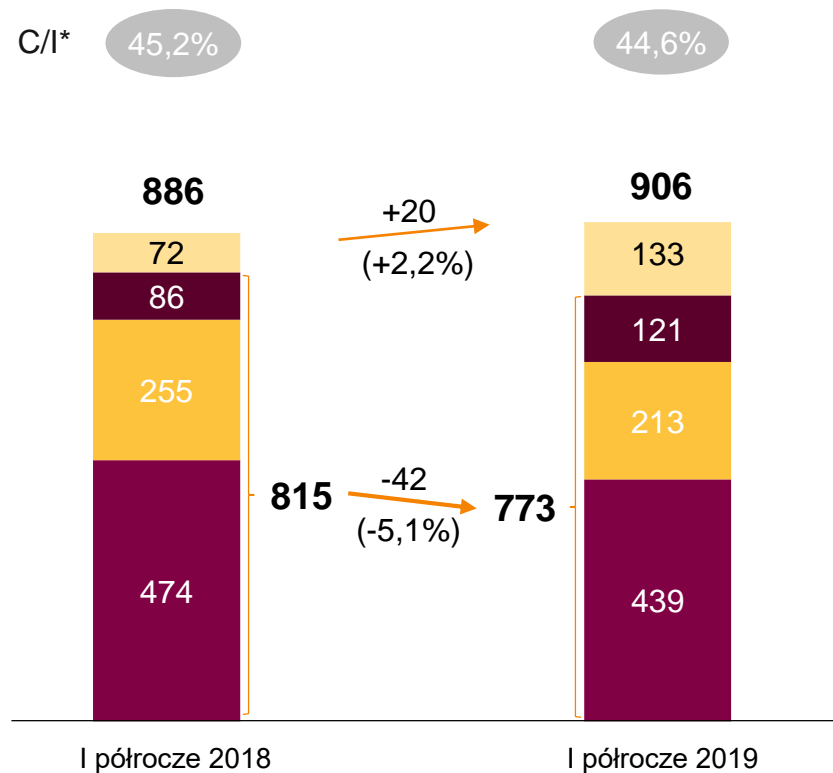
## Wynik prowizyjny w ujęciu kwartalnym



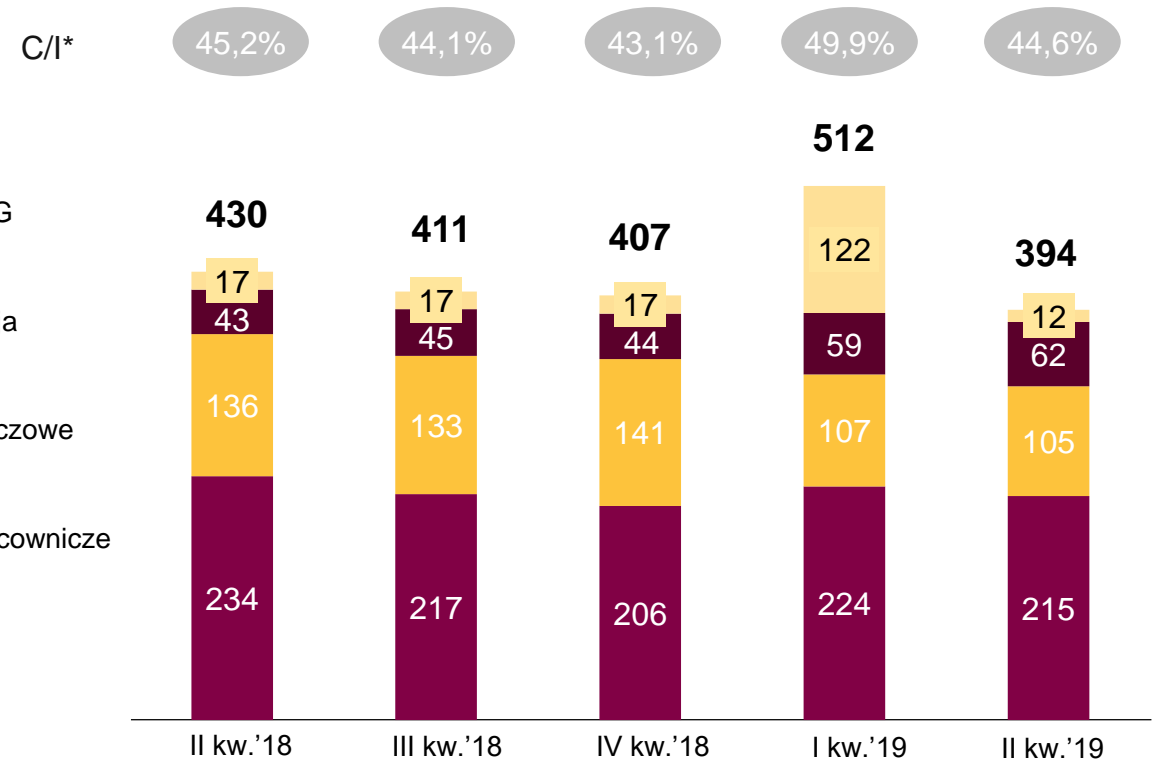
Dane proforma dla zachowania porównywalności uwzględniające zmianę opisaną na slajdzie 44

# Bank utrzymuje wysoki poziom efektywności kosztowej (mln PLN)

## Koszty działania (porównanie r/r)



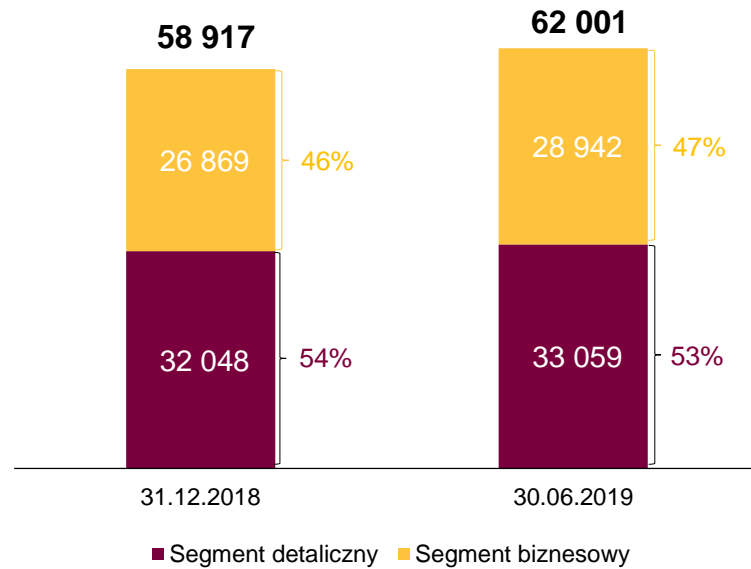
## Koszty działania w ujęciu kwartalnym



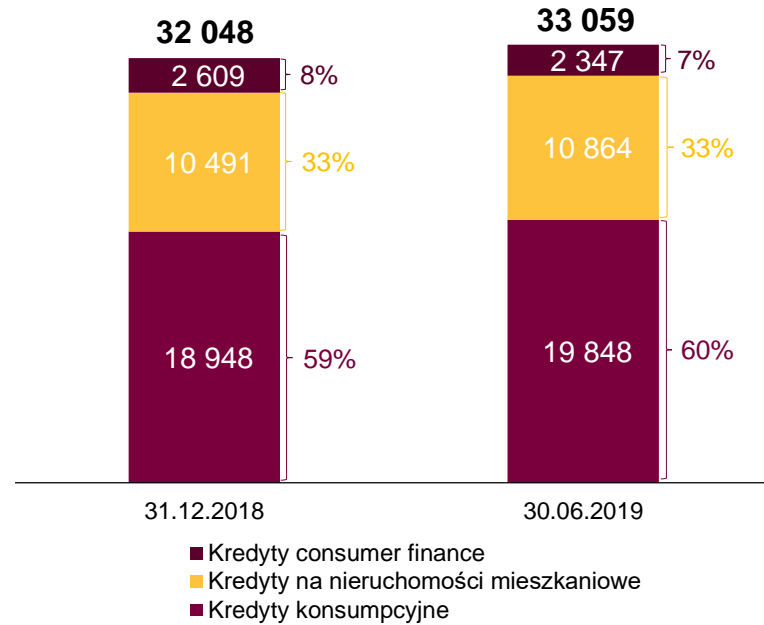
Koszty działania pod kontrolą na poziomie 906 mln PLN vs. 886 mln PLN w I półroczu 2018.  
 Bez uwzględnienia składki BFG spadek kosztów działania o 42 mln PLN r/r (-5% r/r).

# Struktura i jakość portfela kredytowego

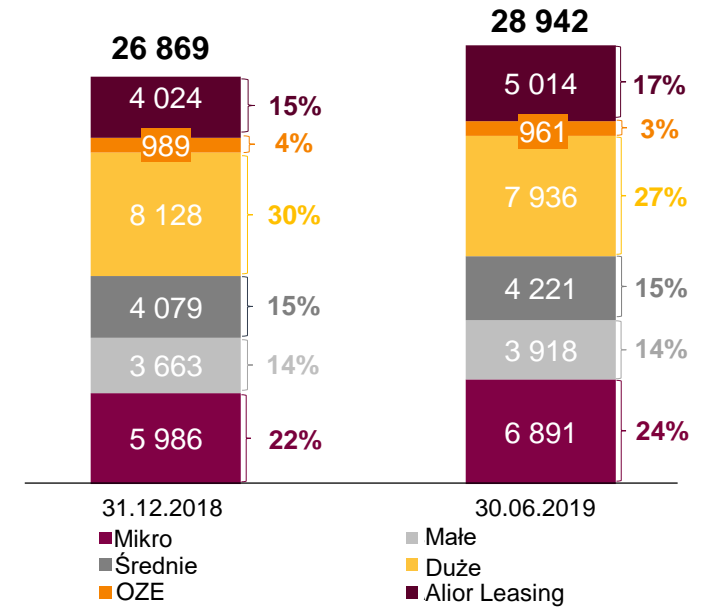
## Portfel kredytowy ogółem (mln PLN)



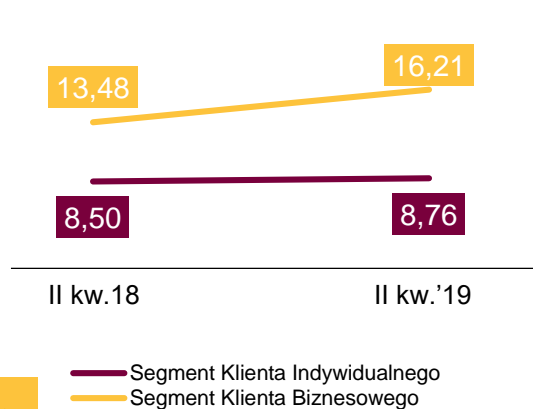
## Portfel klienta indywidualnego (mln PLN)



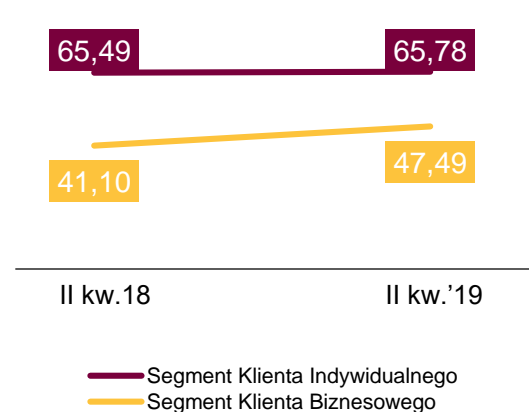
## Portfel klienta biznesowego (mln PLN)



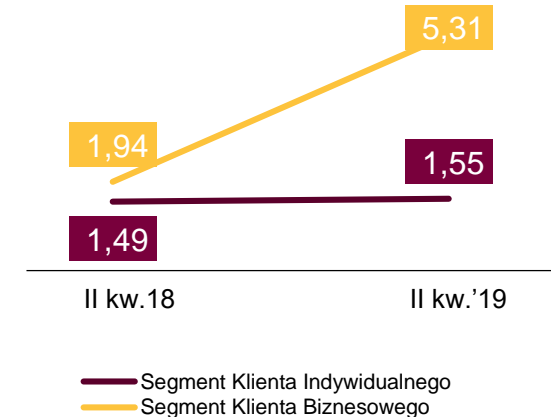
## Udział kredytów z utratą wartości (%)



## Wskaźnik pokrycia rezerwami (%)

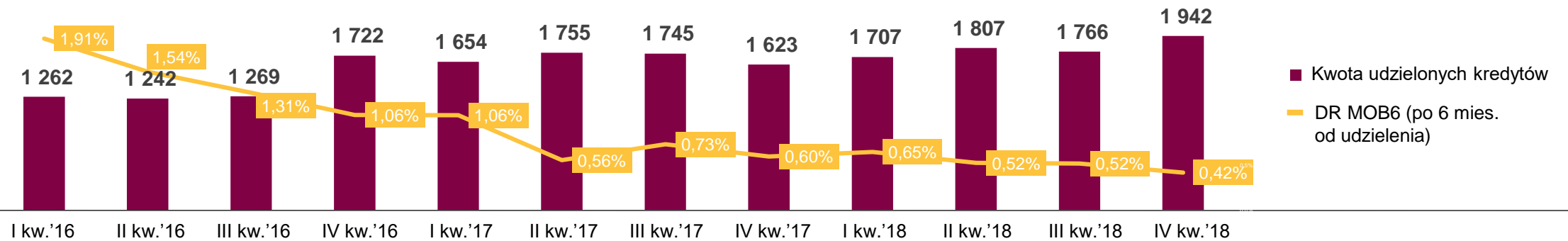


## Koszty ryzyka\* (%)

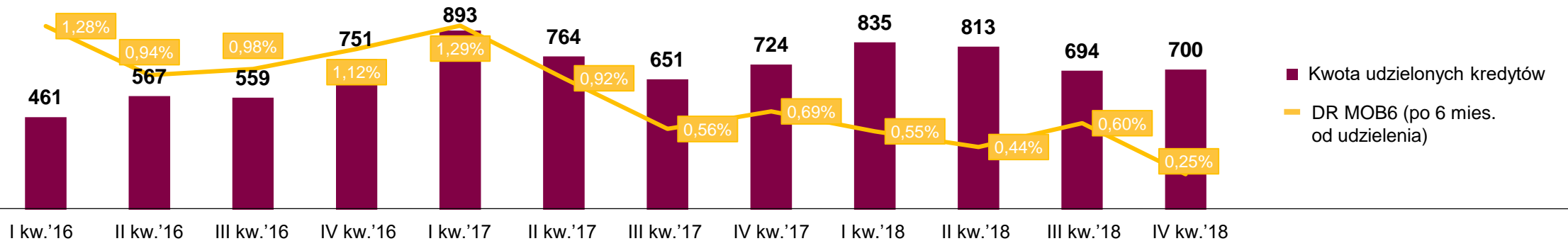


# Stać poprawa jakości nowej sprzedaży kredytów

## Wielkość i jakość nowej sprzedaży pożyczki gotówkowej (mln PLN)



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

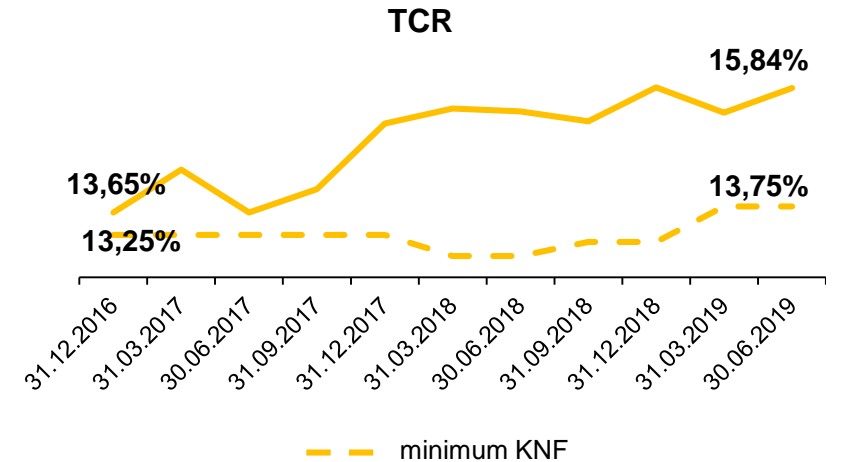
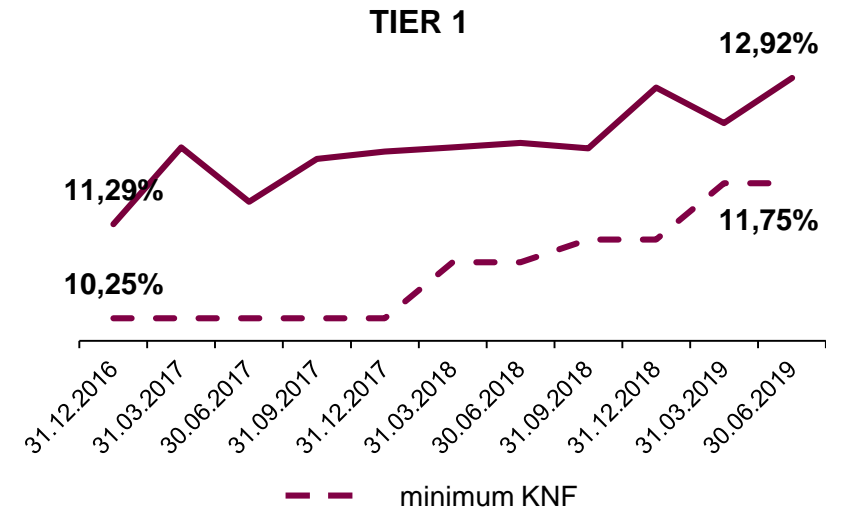
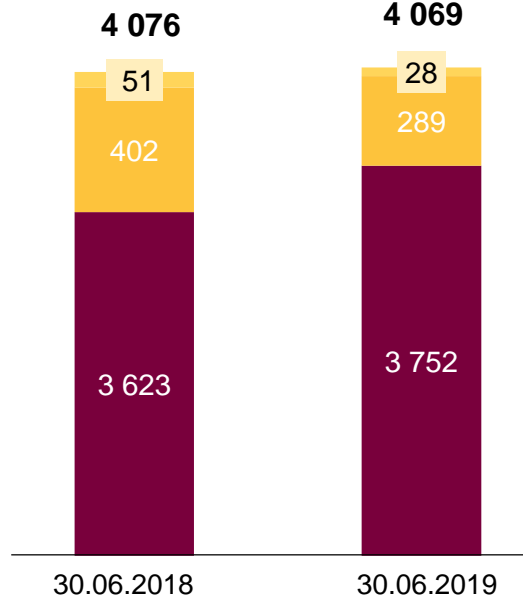
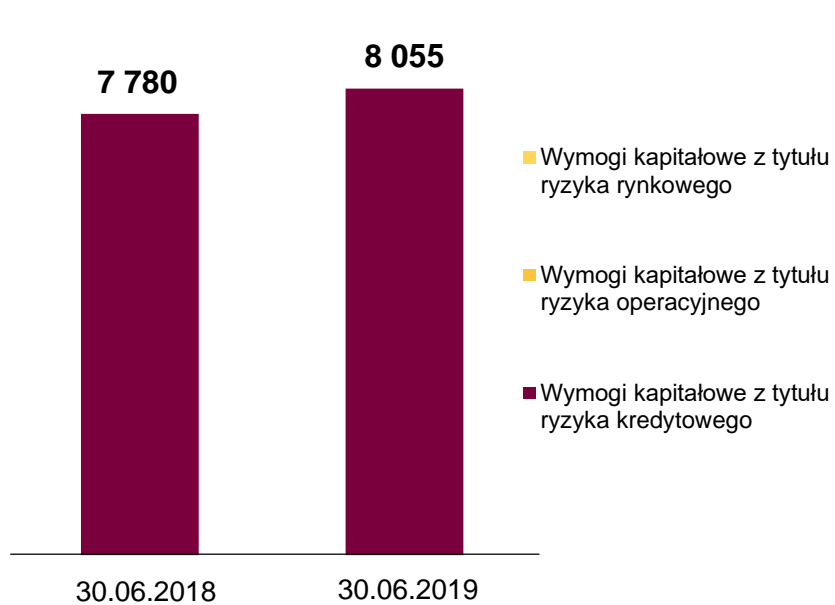


Jakość ekspozycji w strategicznych segmentach (pożyczka oraz mikro) ulega systematycznej poprawie od 3 lat.  
Plan 2019: utrzymanie tego pozytywnego trendu – optymalizacja zarządzania ryzykiem na każdym etapie procesu kredytowego.

# Współczynniki kapitałowe na bezpiecznym poziomie

## Fundusze własne oraz wymogi kapitałowe ogółem (mln PLN)

Fundusze własne



Obecny poziom współczynników kapitałowych TIER1 oraz TCR pozostawia bufor ponad minima regulacyjne na poziomie odpowiednio 117 p.b oraz 209 p.b.

**1 Kluczowe kwestie**

**2 Wyniki finansowe**

**3 Perspektywy 2019**

**4 Załączniki**

## Perspektywy na 2019 r.

	Wykonanie I półrocze 2019	Perspektywy 2019	Cele strategiczne 2020
<b>NIM</b> marża odsetkowa netto	4,7%	4,6%	4,5%
<b>C/I*</b> koszty/przychody	44,6% 39,2%**	41% (poprzednio 42%)	39%
<b>CoR</b> koszty ryzyka	2,6%	2,3% (poprzednio 1,8%)	1,7%
<b>Wzrost wolumenu kredytów brutto***</b> (12 mies.)	2,8 mld PLN	5 mld PLN	5 – 6 mld PLN

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

**1 Kluczowe kwestie**

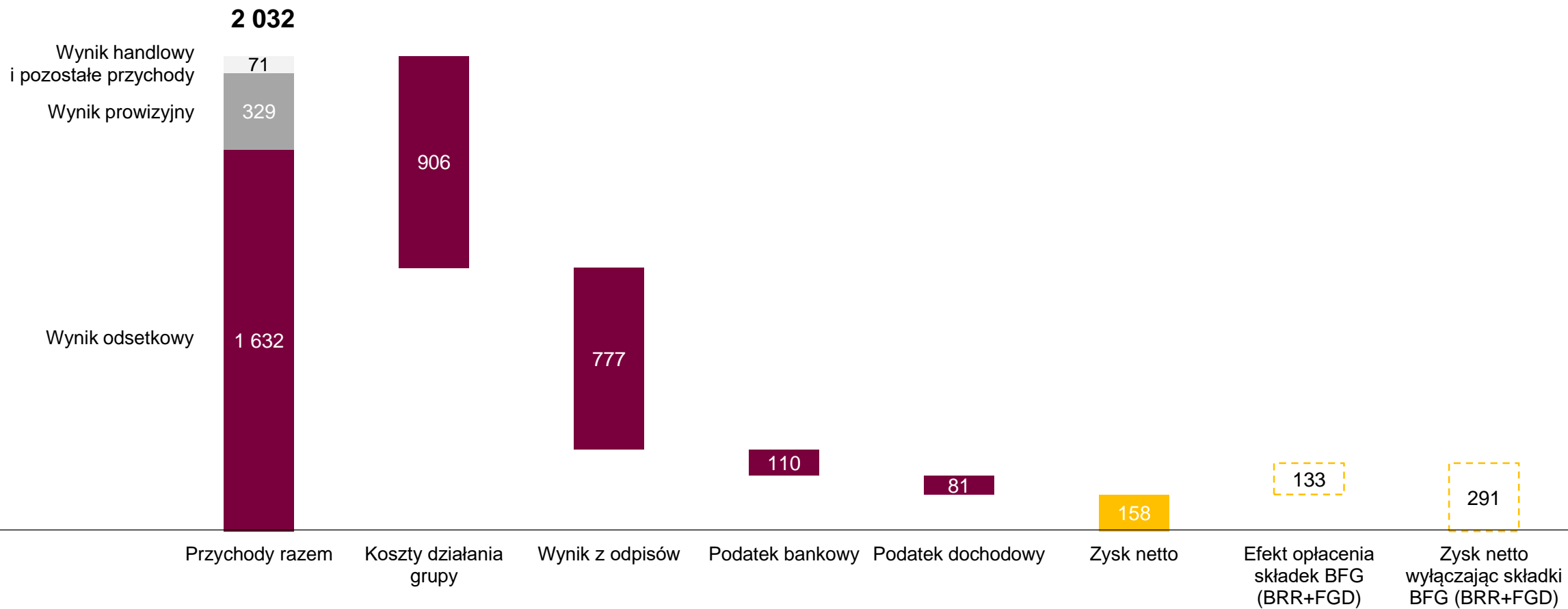
**2 Wyniki finansowe**

**3 Perspektywy 2019**

**4 Załączniki**

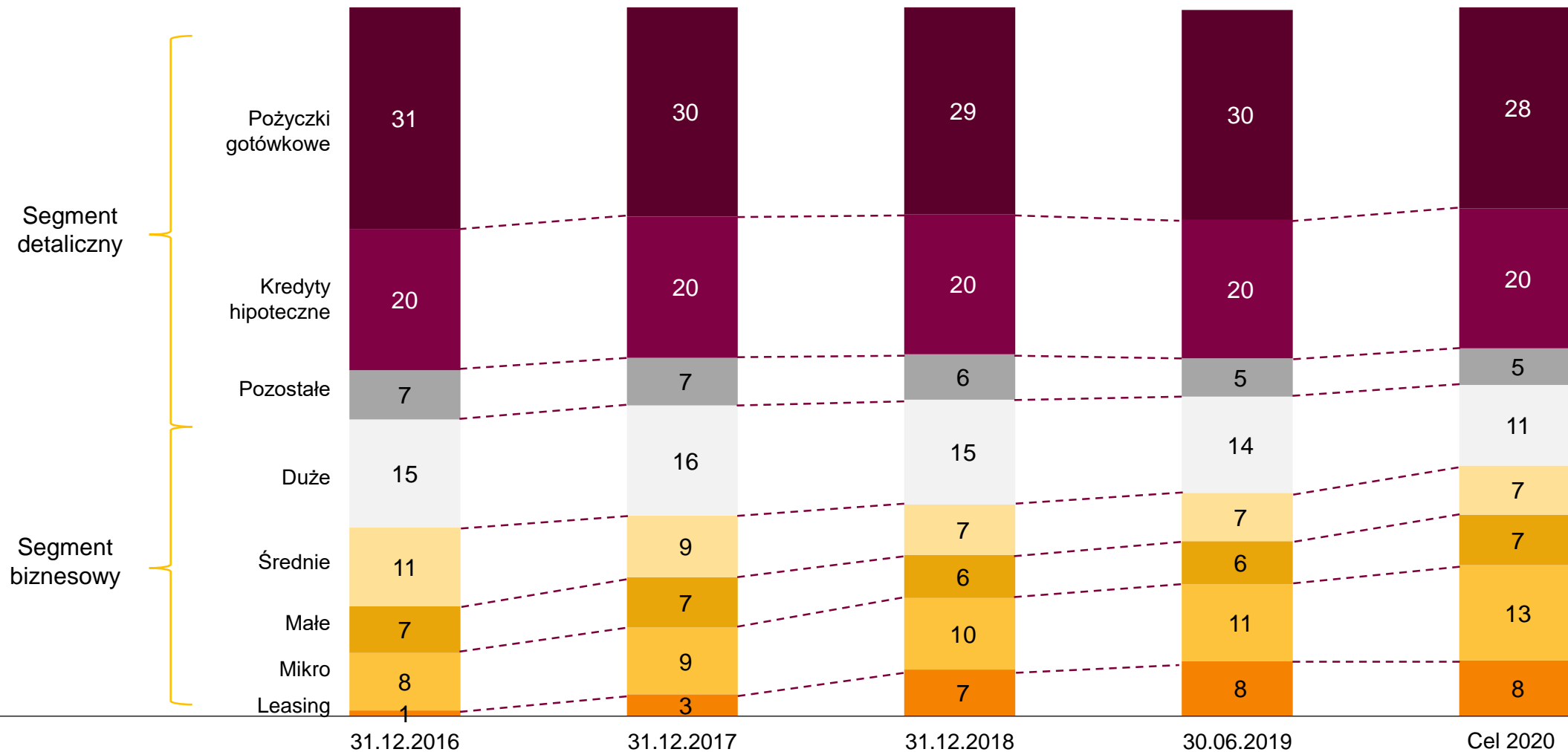


# Dekompozycja wyniku netto w I półroczu 2019 r. (mln PLN)

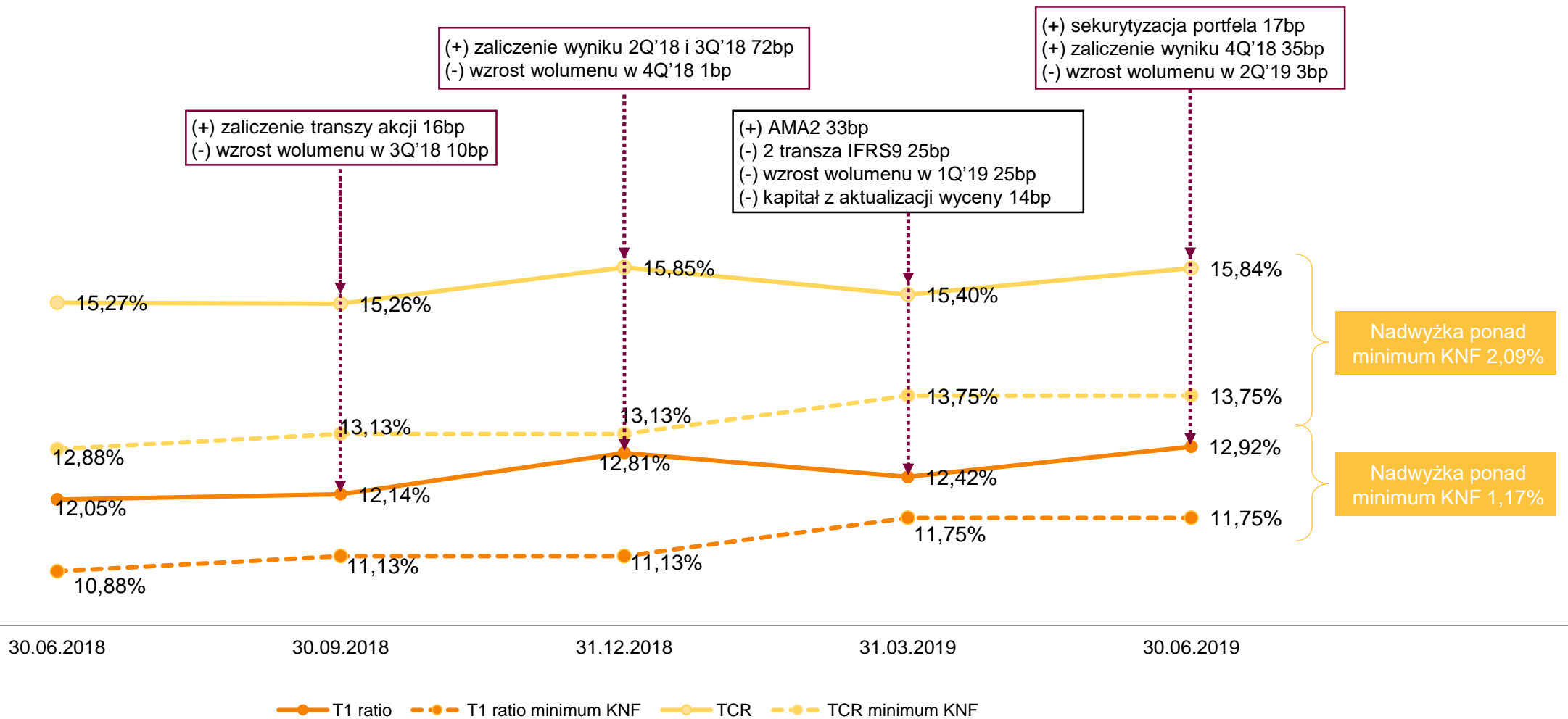


# Zmiana struktury portfela zgodnie ze strategią

## Struktura portfela kredytowego (%)

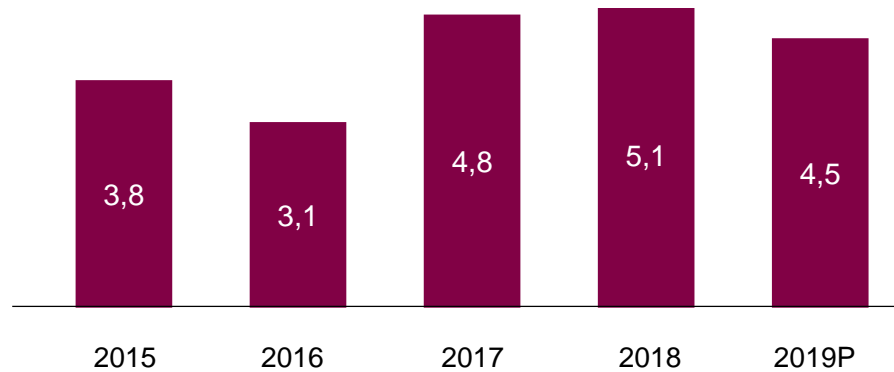


# Pozycja kapitałowa Banku pozwala na utrzymania dynamicznego wzrostu wolumenów kredytowych



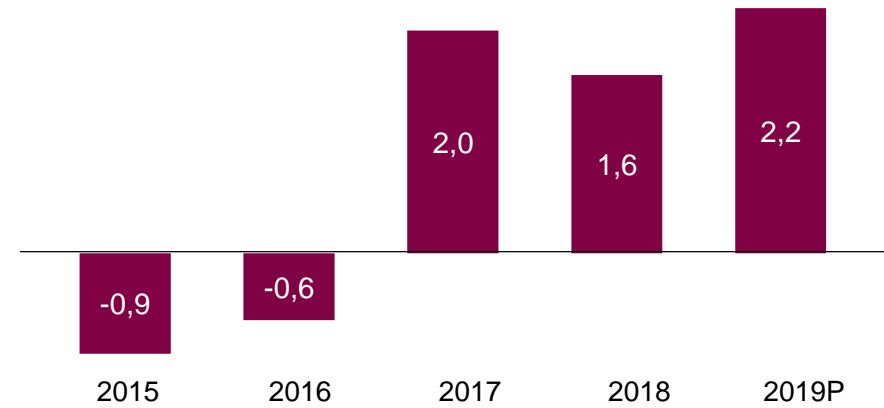
Wzrostu wolumenu kredytowego o 1 mld PLN „konsumuje” 16 pb kapitału Tier 1.  
 Obecny poziom kapitału Tier 1 pozwala na dalsze zwiększenia portfela kredytowego o 7,9 mld PLN.

## Wzrost PKB (% r/r)



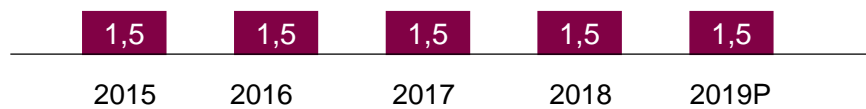
Realna zmiana

## Inflacja (CPI % r/r)



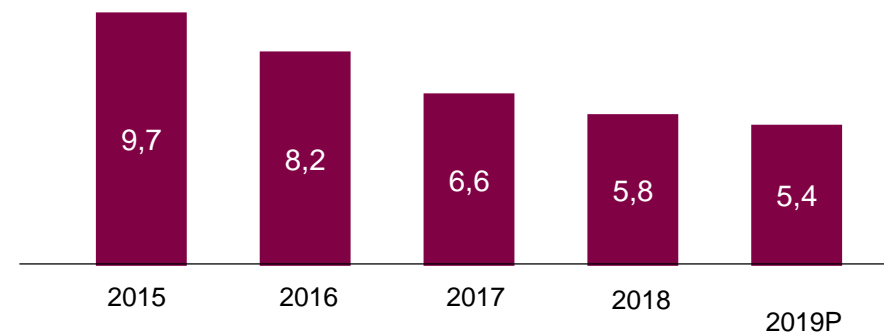
Średniorocznie

## Stopa referencyjna NBP (%)



Na koniec okresu

## Stopa bezrobocia (%)



Na koniec okresu

## Rachunek zysków i strat

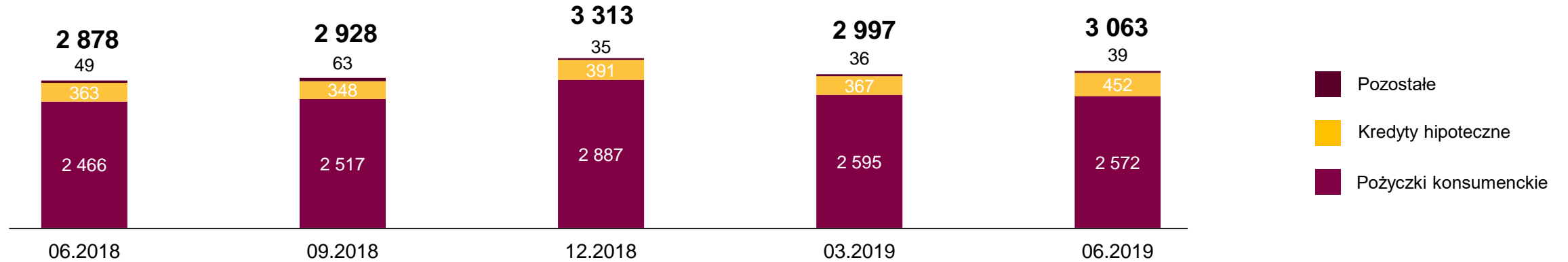
mIn PLN	01.01.2019 – 30.06.2019	01.01.2018 – 30.06.2018 Dane przekształcone
Przychody z tytułu odsetek*	2 066	1 940
Koszty z tytułu odsetek	-433	-439
<b>Wynik z tytułu odsetek</b>	<b>1 632</b>	<b>1 501</b>
Przychody z tytułu prowizji i opłat	553	529
Koszty z tytułu prowizji i opłat	-225	-182
<b>Wynik z tytułu prowizji i opłat</b>	<b>329</b>	<b>347</b>
<b>Wynik na instrumentach wycenianych do wartości godziwej przez rachunek zysków i strat i wynik z pozycji wymiany</b>	<b>33</b>	<b>53</b>
<b>Wynik z tytułu zaprzestania ujmowania aktywów i zobowiązań niewycenianych do wartości godziwej przez rachunek zysków i strat</b>	<b>22</b>	<b>33</b>
Pozostałe przychody operacyjne	64	75
Pozostałe koszty operacyjne	-48	-46
<b>Wynik z tytułu pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych</b>	<b>16</b>	<b>28</b>
Koszty działania banku	-906	-886
Wynik z odpisów aktualizujących z tytułu utraty wartości i rezerw	-777	-483
Podatek bankowy	-110	-103
Zysk brutto	239	491
Podatek dochodowy	-81	-137
<b>Zysk netto</b>	<b>158</b>	<b>354</b>

# Bilans

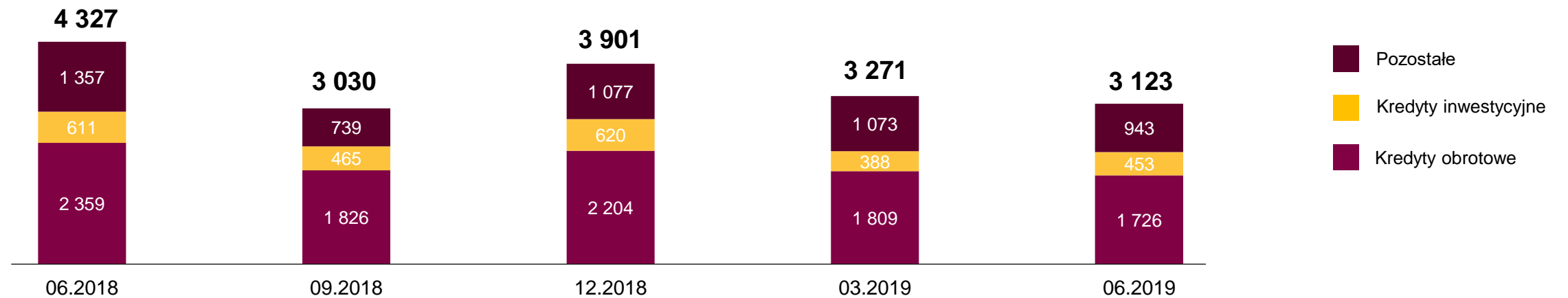
mIn PLN	30.06.2019	31.12.2018
Kasa i środki w banku centralnym	1 786	1 639
Należności od banków	999	612
Aktywa finansowe	14 110	13 728
Wyceniane w wartości godziwej przez całkowite dochody	8 060	7 280
Wyceniane w wartości godziwej przez rachunek zysków i strat	560	515
Wyceniane według zamortyzowanego kosztu	5 491	5 932
Pochodne instrumenty zabezpieczające	133	112
<b>Należności od klientów</b>	<b>56 664</b>	<b>54 246</b>
Aktywa stanowiące zabezpieczenie zobowiązań	346	333
Rzeczowe aktywa trwałe	815	461
Wartości niematerialne	575	572
Inwestycje w jednostkach stowarzyszonych	4	4
Aktywa przeznaczone do sprzedaży	0,1	0,1
Aktywa z tytułu podatku dochodowego	1 100	1 036
Pozostałe aktywa	526	676
<b>Aktywa razem</b>	<b>77 058</b>	<b>73 420</b>
Zobowiązania wobec banków	1 101	593
<b>Zobowiązania wobec klientów</b>	<b>64 886</b>	<b>62 436</b>
Zobowiązania finansowe wyceniane w wartości godziwej przez rachunek zysków i strat	483	416
Pochodne instrumenty zabezpieczające	16	9
Rezerwy	117	126
Pozostałe zobowiązania	1 873	1 167
Zobowiązania z tytułu podatku dochodowego	8	268
Bieżące	7	267
Odroczone	0,4	0,4
Zobowiązania podporządkowane	1 920	1 918
Zobowiązania, razem	<b>70 404</b>	<b>66 934</b>
<b>Kapitał własny</b>	<b>6 654</b>	<b>6 486</b>
<b>Zobowiązania i kapitały razem</b>	<b>77 058</b>	<b>73 420</b>

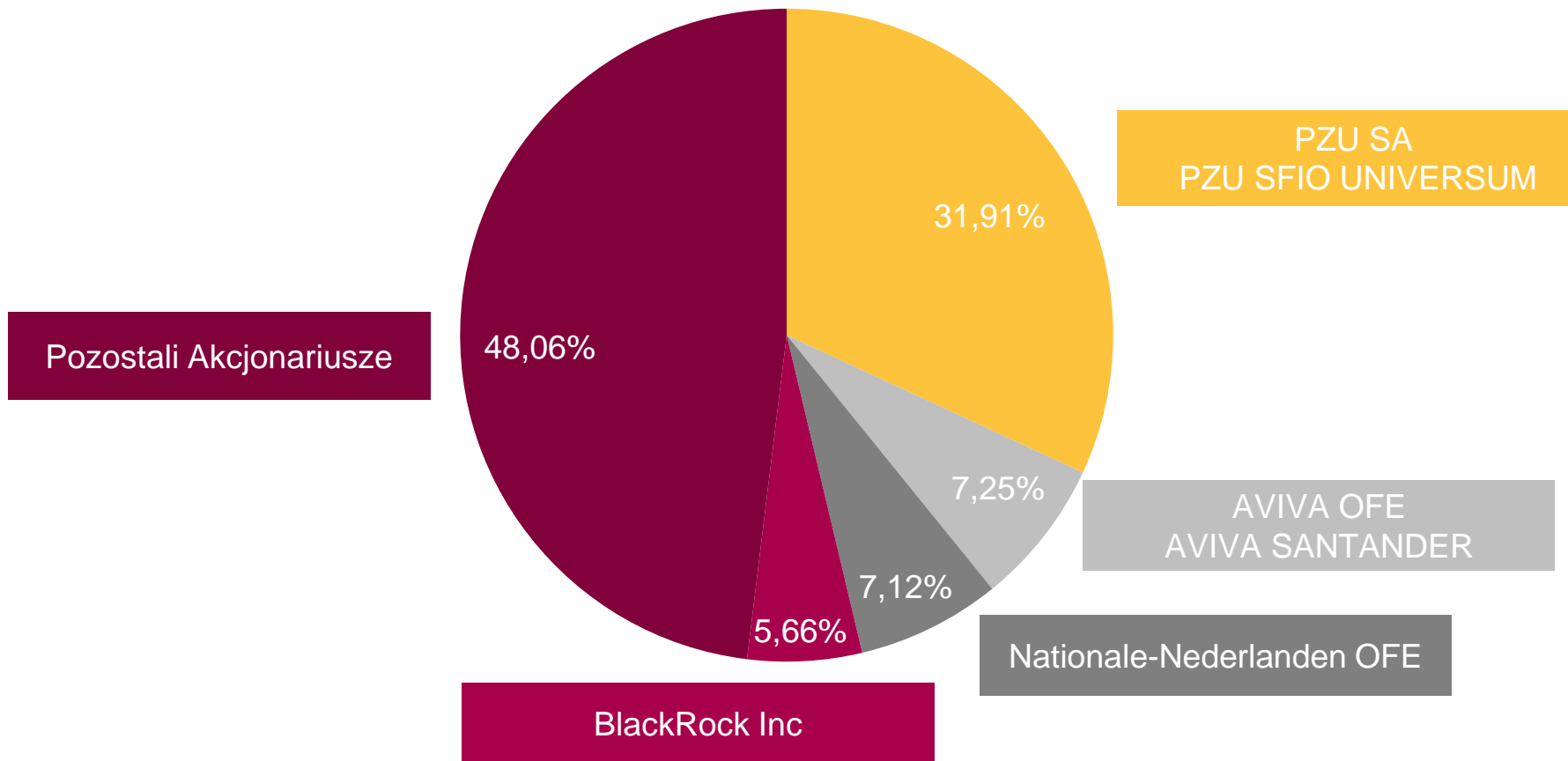
# Nowa sprzedaż kredytów (mln PLN)

## Kredyty detaliczne (nowa sprzedaż kwartalna)



## Kredyty dla przedsiębiorstw (nowa sprzedaż kwartalna)

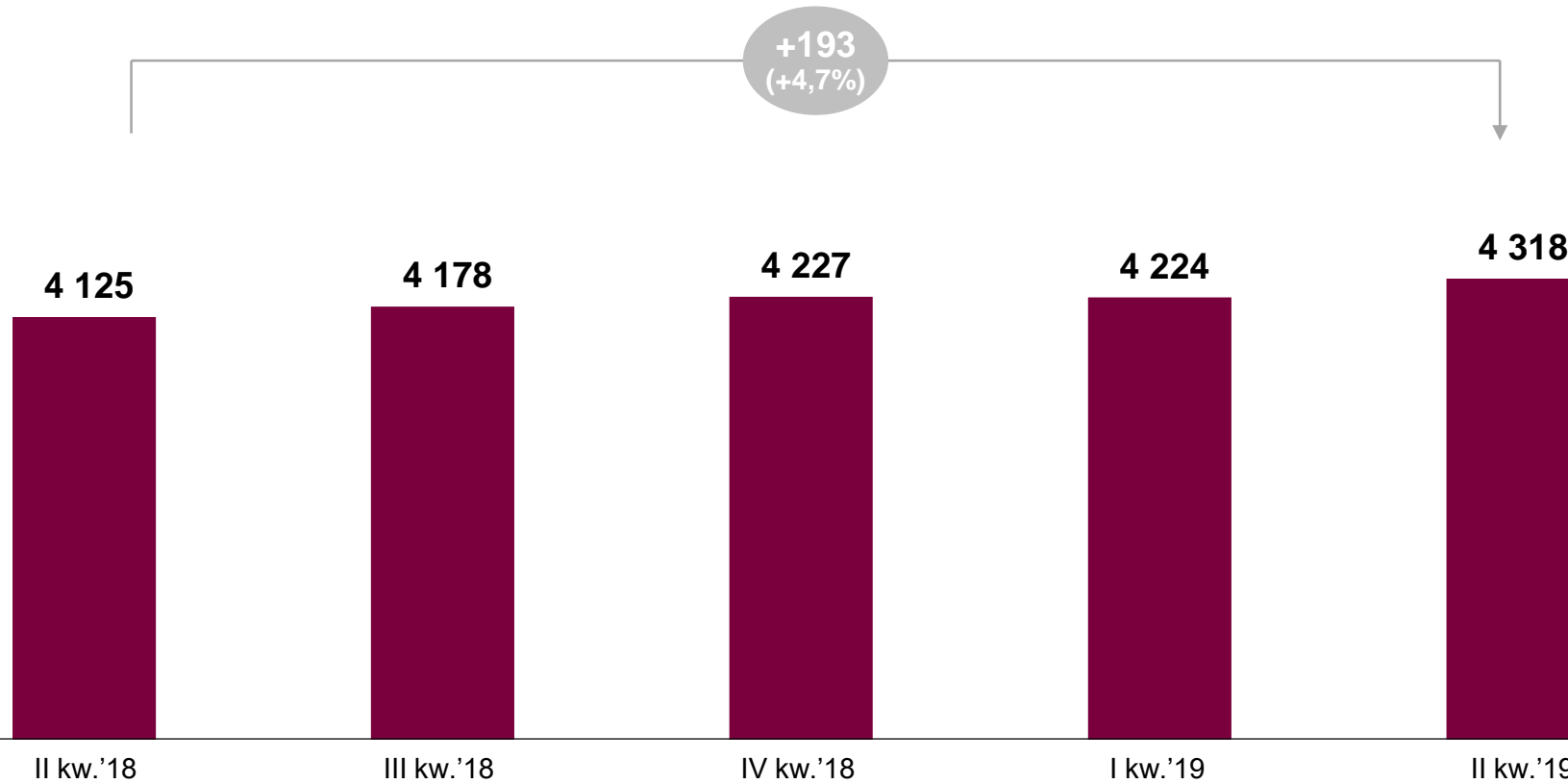


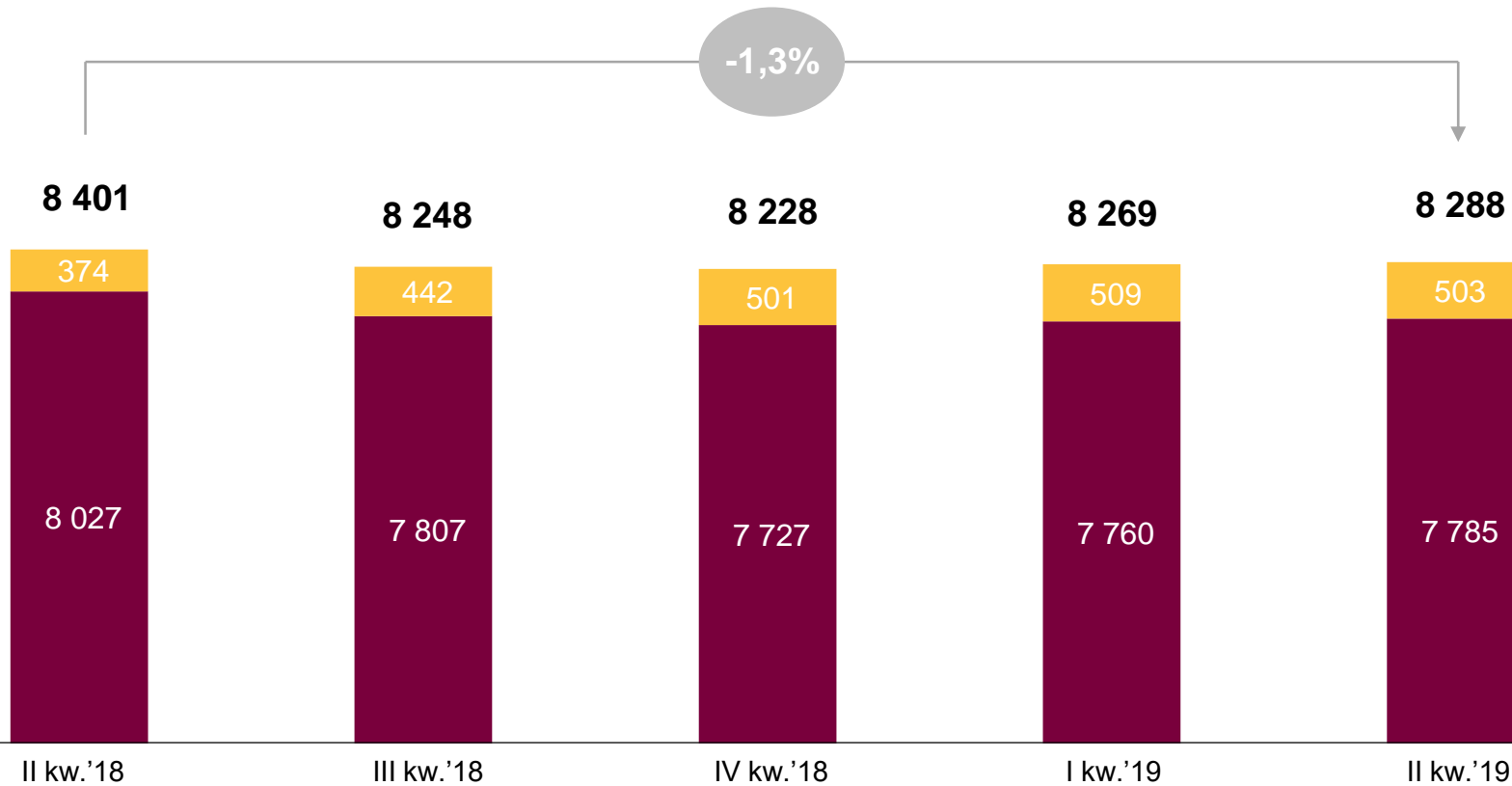


Największy free float wśród polskich instytucji finansowych.

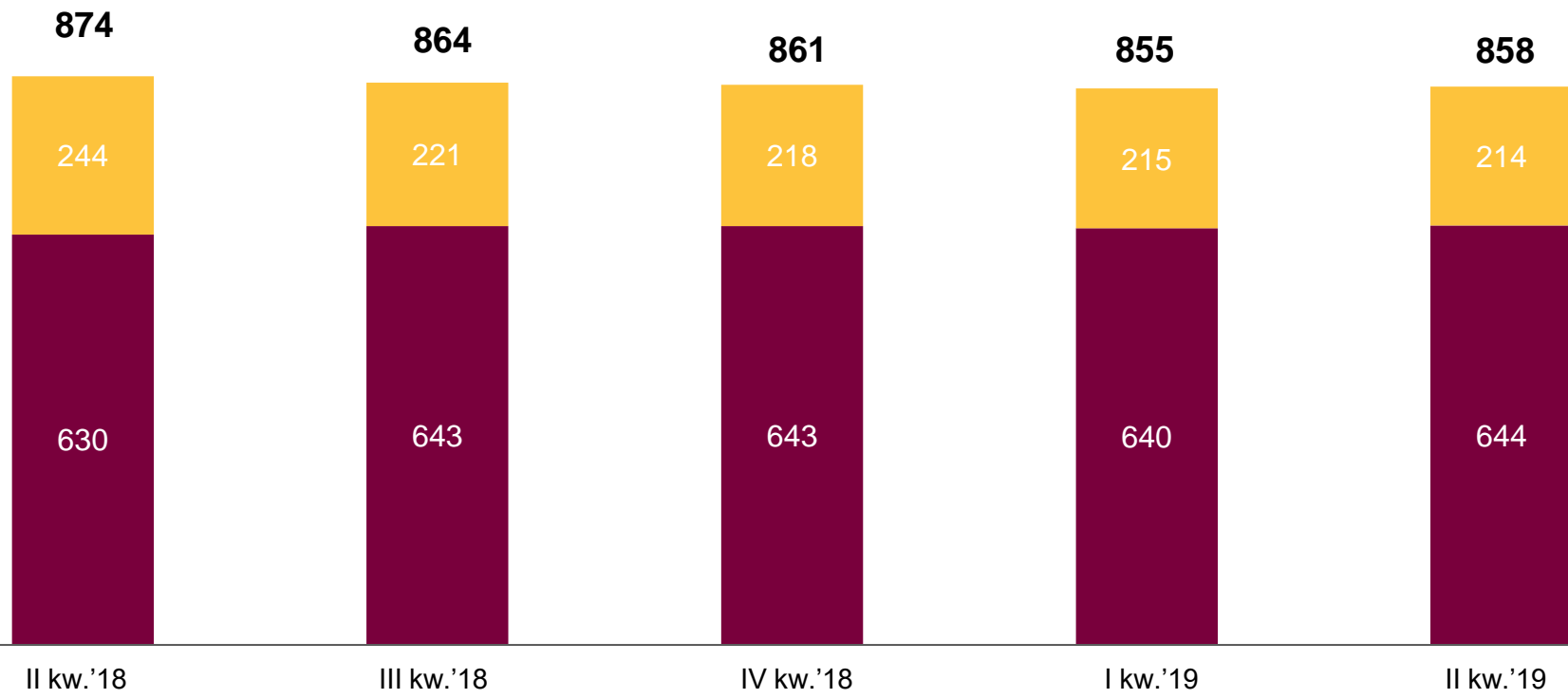


## Konsekwentny wzrost liczby klientów





■ Alior Bank ■ Spółki zależne



■ Agencje   ■ Oddziały własne

## Zmiana prezentacji marży transakcyjnej na transakcjach wymiany walutowej

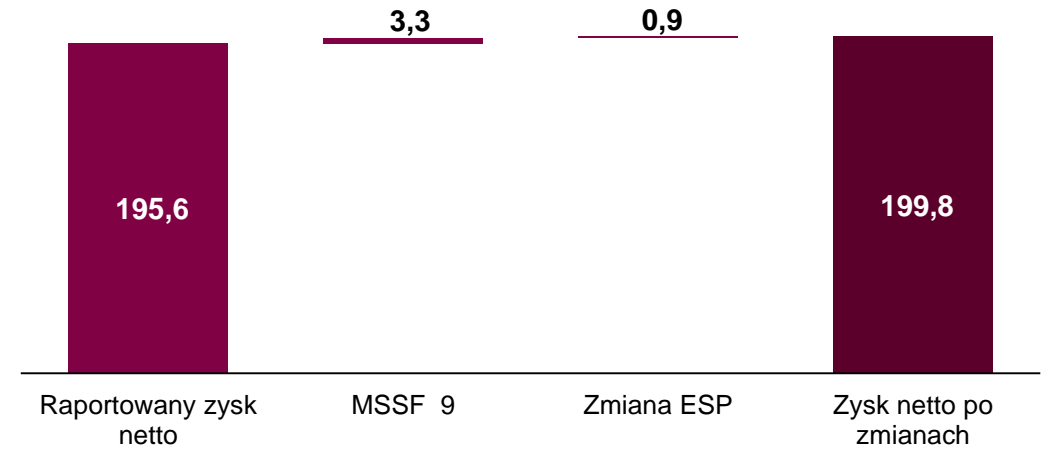
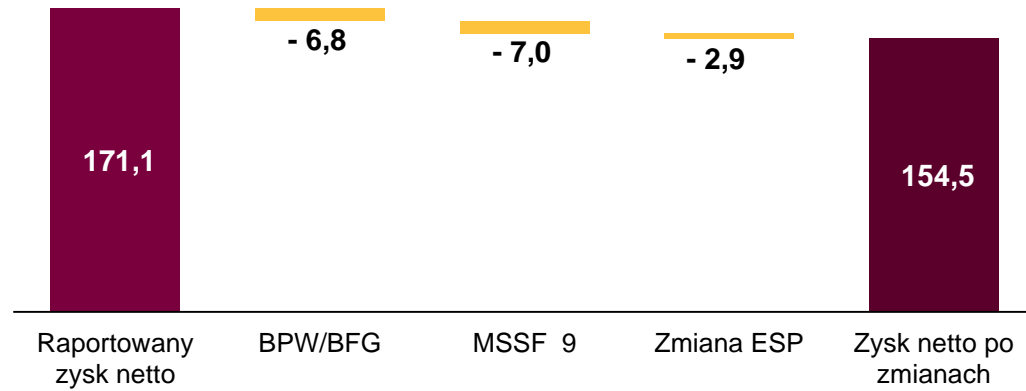
	2018 Przed zmianą	Zmiana	2018 Po zmianie
Wynik z tytułu odsetek	3 085		3 085
<b>Wynik z tytułu opłat i prowizji</b>	<b>436</b>	<b>274</b>	<b>710</b>
<b>Wynik na instrumentach wycenianych do wartości godziwej przez rachunek zysków i strat i wynik z rewaluacji</b>	<b>372</b>	<b>-274</b>	<b>98</b>
Wynik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

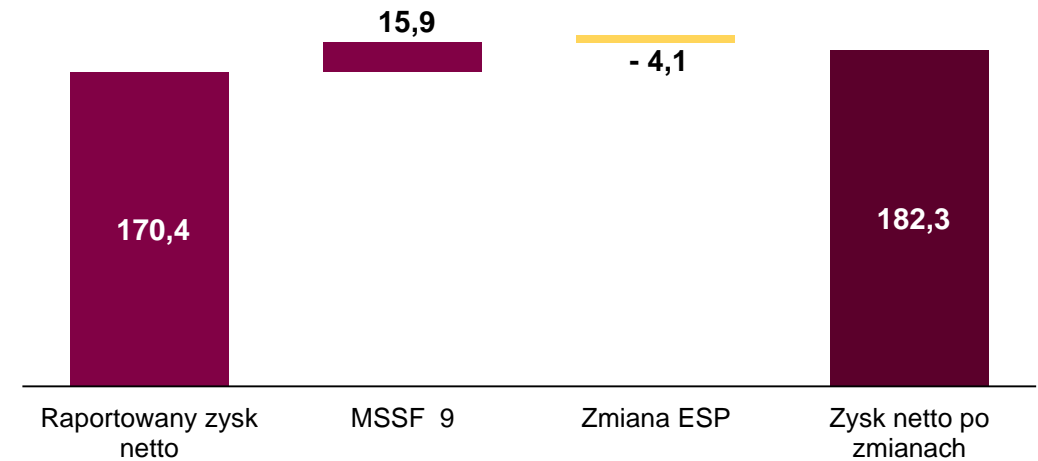
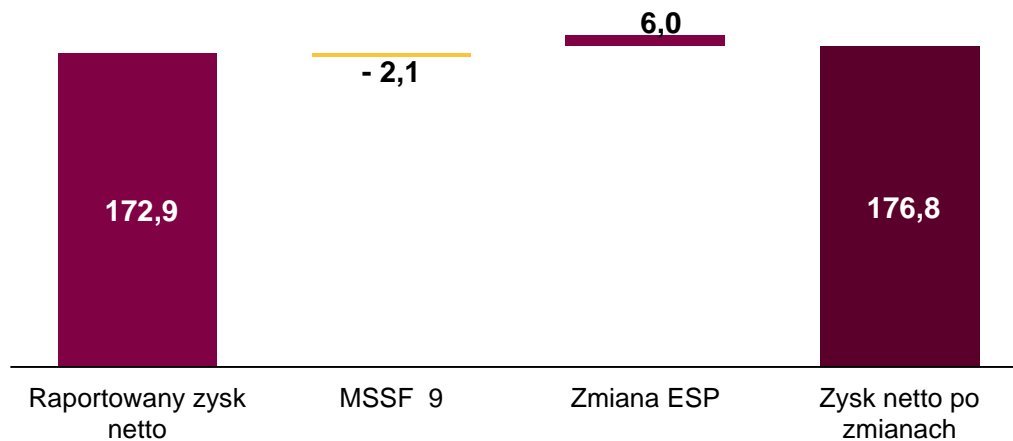
I kw.'18

II kw.'18



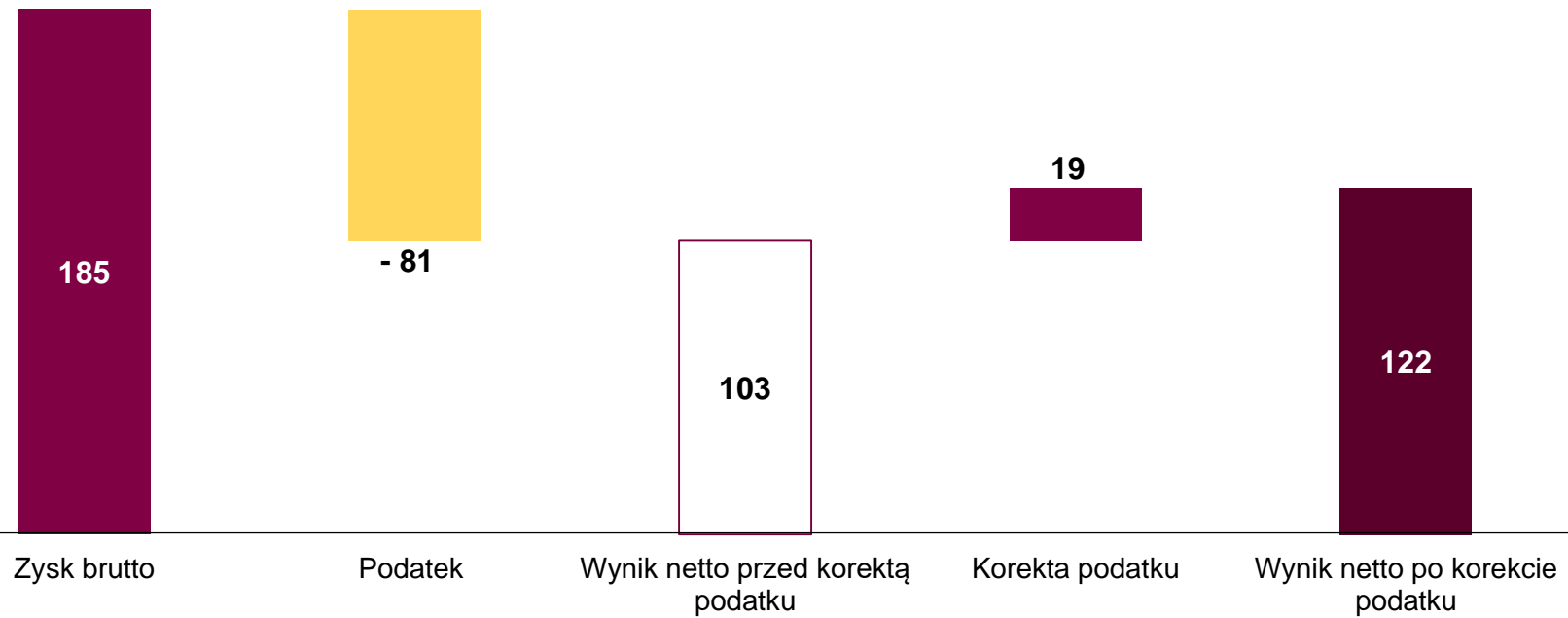
III kw.'18

IV kw.'18



# Wpływ korekt podatku na wynik netto I kwartału 2019 (mln PLN)

I kw.'19



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 I półrocze 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)

+48 734 412 408

Dyrektor IR:

Piotr Bystrzanowski

+48 782 892 015

[piotr.bystrzanowski@alior.pl](mailto:piotr.bystrzanowski@alior.pl)



Dziękujemy  
za uwagę

Prezentacja wynikowa za I półrocze 2019 r.

Alior Bank S.A. | 06.08.2019

