



Alior Bank S.A.  
**Prezentacja wynikowa za 2018 r.**

28 lutego 2019 r.



## Kluczowe kwestie

Realizacja strategii Cyfrowego Buntownika

Profil ryzyka Banku

Wyniki finansowe

Perspektywy 2019

Załączniki



## Kluczowe kwestie finansowe

- **Rekordowy wzrost zysku netto r/r o 51% (2018: 713 mln PLN vs. 2017: 472 mln PLN).**  
Wzrost zysku netto w ujęciu kwartalnym o 4% (4kw.'18: 180 mln PLN vs. 3kw.'18: 173 mln PLN).
- **Wskaźnik ROE na poziomie 11,7% (wzrost o 4,4 p.p. r/r).**  
ROE w ujęciu kwartalnym w 4kw.'18: 11,2% vs. 4kw.'17: 7,9%.
- **5,6 mld PLN wzrostu wolumenu kredytów brutto w 2018 r.**  
Tempo wzrostu zgodne z założeniami strategii.
- **Koszty ryzyka na poziomie 1,85%.**  
Istotne odpisy utworzone na jedną z ekspozycji w segmencie KB (+89 mln PLN).
- **Spadek kosztów działania Banku o 8,0% r/r** oraz wskaźnika C/I o 7,6 p.p. do poziomu 43,1%.
- **Stabilna pozycja kapitałowa:** na koniec roku TCR 15,8% (wzrost o 0,6 p.p. r/r) oraz wskaźnik TIER I na poziomie 12,8% (wzrost o 0,7 p.p. r/r).
- **Wprowadzenie mechanizmu antycyklicznego w ramach metodologii MSSF 9,** skutkującego korektą bilansu otwarcia 2018 r. i wzrostem stabilności przyszłych wyników finansowych Banku.



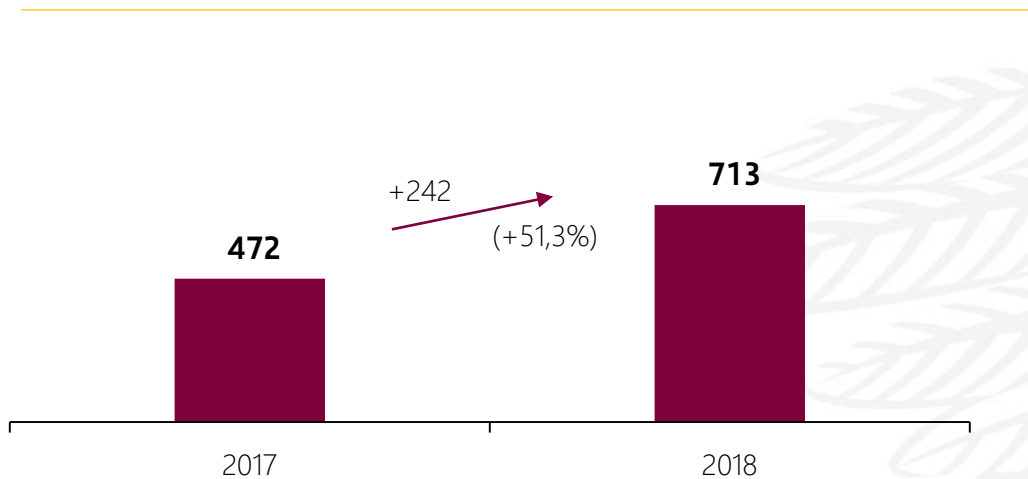
## Kluczowe osiągnięcia w 2018 roku

- **Wzrost liczby Klientów Indywidualnych o ponad 220 tys. do ponad 4 mln.**
- Rekordowa sprzedaż pożyczki gotówkowej na poziomie 7,2 mld PLN.
- Wzrost sprzedaży ROR o 78% w 4kw.'18 (r/r).
- Wzrost sprzedaży pożyczki gotówkowej w kanałach zdalnych o 62% w 4kw.'18 (r/r).
- **Wzrost liczby Klientów Biznesowych o 22,5 tys. do blisko 193 tys.**
- Utrzymanie wysokiego poziomu sprzedaży w segmencie mikro ( 2,7 mld PLN w 2018 r.) oraz wzrost wolumenu leasingu do 3,0 mld PLN nowej sprzedaży (+93%).
- Udział procesów automatycznych w nowej sprzedaży Mikro i Małe do poziomu 70% (średnio na kwartał - wzrost o 15 p.p. vs. 4kw.'17).
- Stale rosnący udział pokrycia gwarancjami BGK w nowej sprzedaży w segmencie Mikro do poziomu 87% w 4kw.'18.
- **Skutecznie przeprowadzony program akcelacyjny z udziałem 8 startupów i pierwsza inwestycja typu CVC (PayPo).**

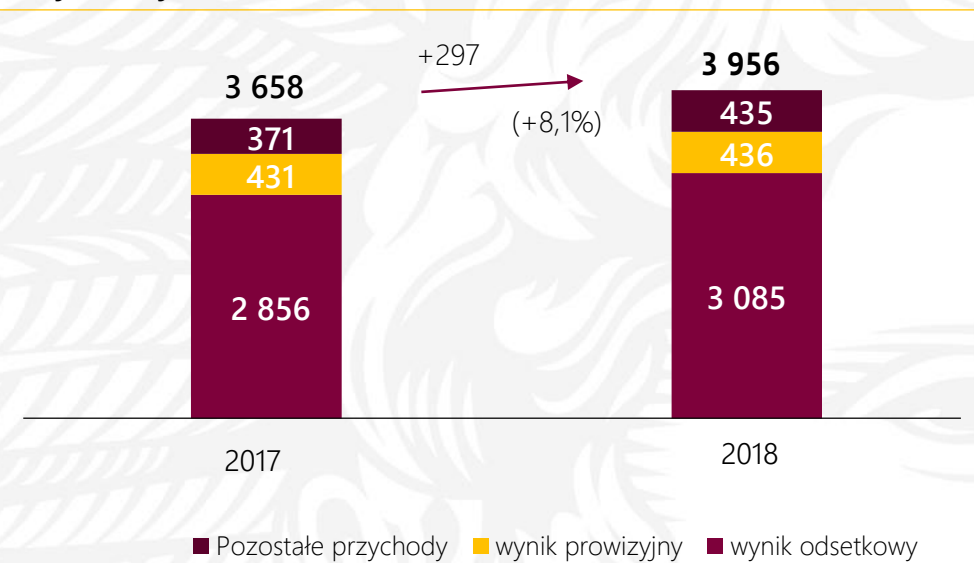


# Wyniki finansowe 2018 (m PLN)

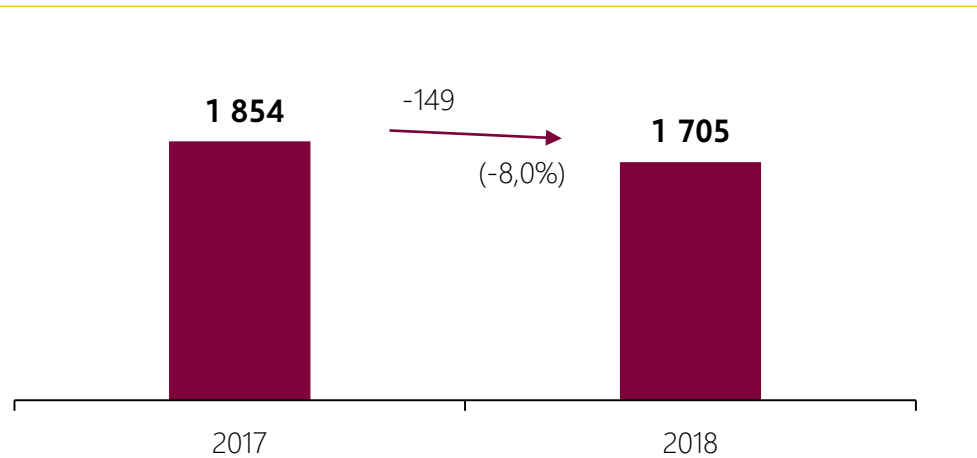
## Wynik netto



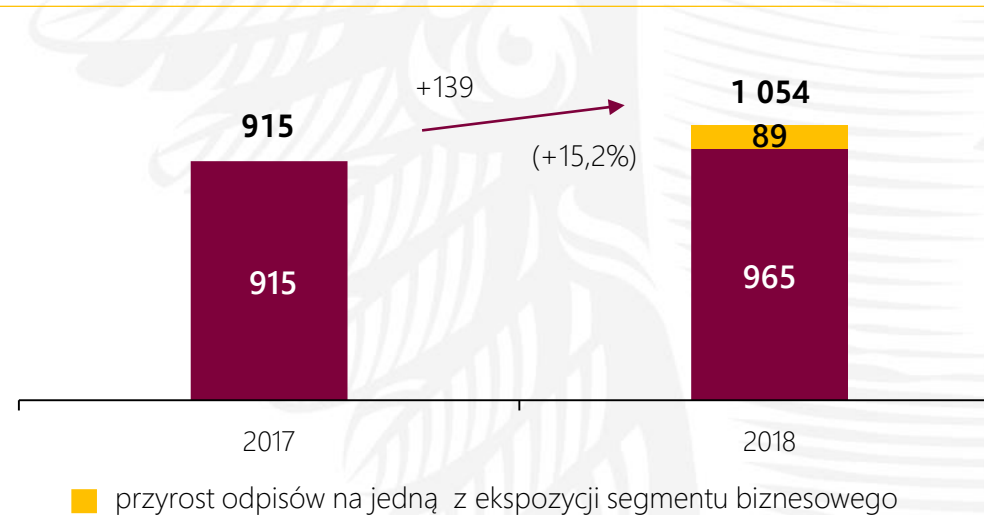
## Przychody



## Koszty działania



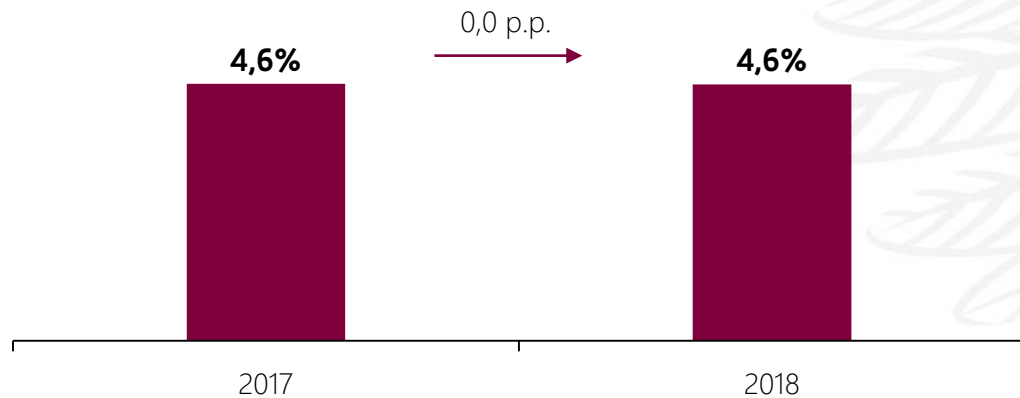
## Koszty ryzyka



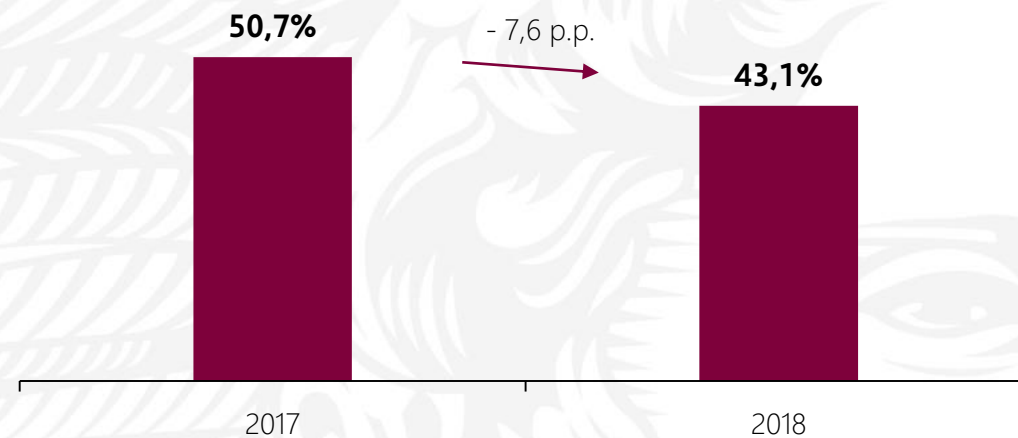


# Kluczowe wskaźniki finansowe 2018

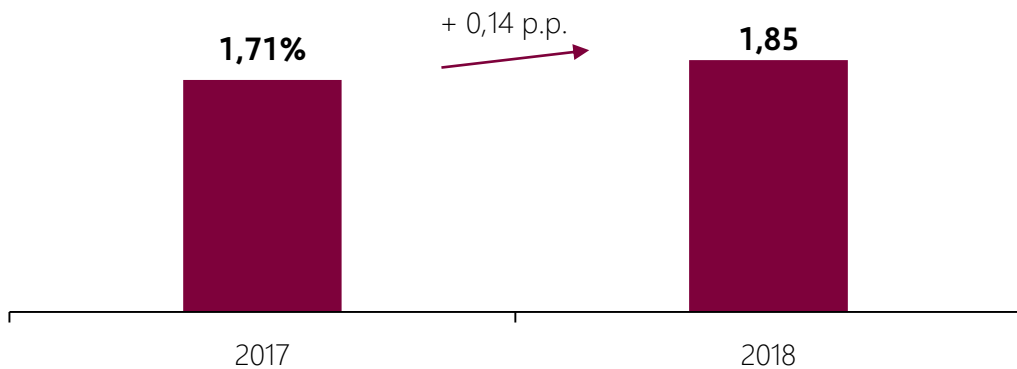
## Wskaźnik NIM (YTD)



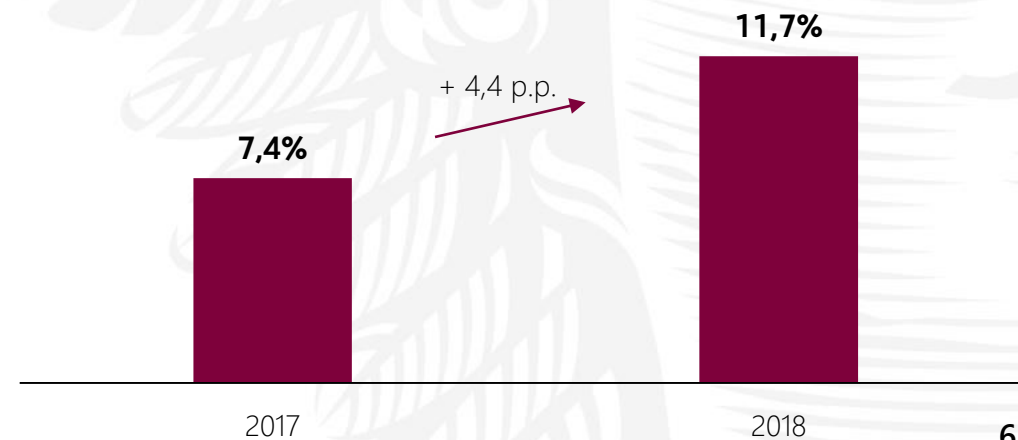
## Wskaźnik C/I (YTD)



## Wskaźnik CoR (YTD)



## Wskaźnik ROE (YTD)





## Wybrane nagrody otrzymane w 2018 roku



### NAJLEPSZY BANK DLA FIRM WG. FORBES

1. miejsce w rankingu „Bank rekomendowany firmie” oraz „Bank przyjazny dla firmy” magazynu Forbes



### PRZYJAZNY BANK NEWSWEEKA

1. miejsce w rankingach „Bankowość tradycyjna” oraz „Bankowość internetowa” magazynu Newsweek  
2. miejsce w rankingu „Bankowość hipoteczna” magazynu Newsweek



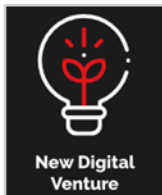
### LIDER INFORMATYKI 2018 – COMPUTERWORLD

1. miejsce w kategorii „Bankowość i finanse”



### DISTRIBUTION & MARKETING INNOVATION AWARDS – EFMA & ACCENTURE

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



### THE HEART - CORPORATION INNOVATION AWARD 2018

1. miejsce dla Bancovo w kategorii „New Digital Venture”



Kluczowe kwestie

Realizacja strategii Cyfrowego Buntownika

Profil ryzyka Banku

Wyniki finansowe

Perspektywy 2019

Załączniki

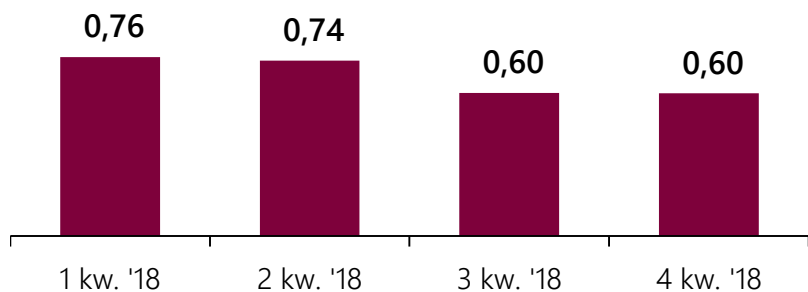




# Dalszy wzrost wolumenów kredytowych w strategicznych segmentach

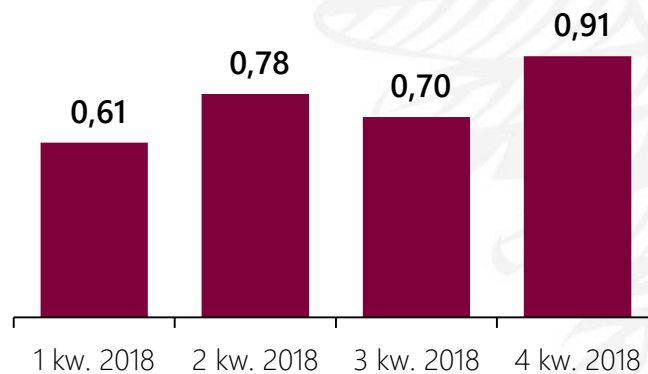
## Nowa sprzedaż mikro\* (mld PLN)

Przejęciowe obniżenie sprzedaży wynika ze skoncentrowania w 3 i 4kw.'18 na sprzedaży kredytów zabezpieczonych gwarancjami BGK.



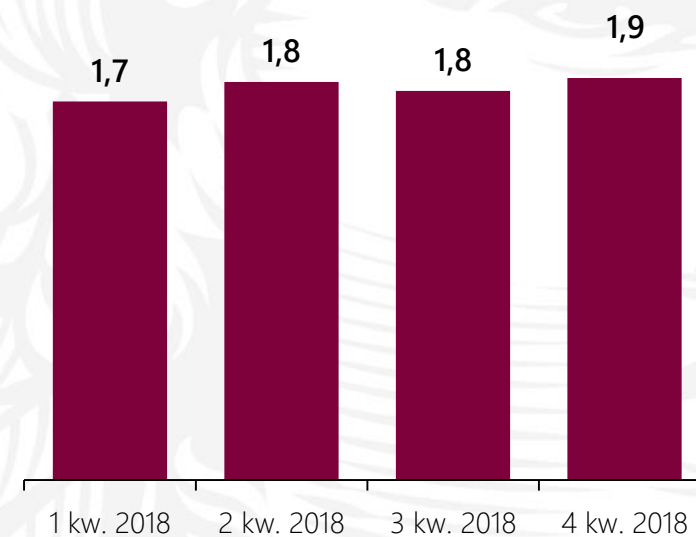
## Nowa sprzedaż leasingu\* (mld PLN)

Utrzymanie wysokiej sprzedaży leasingu...



## Nowa sprzedaż pożyczki (mld PLN)

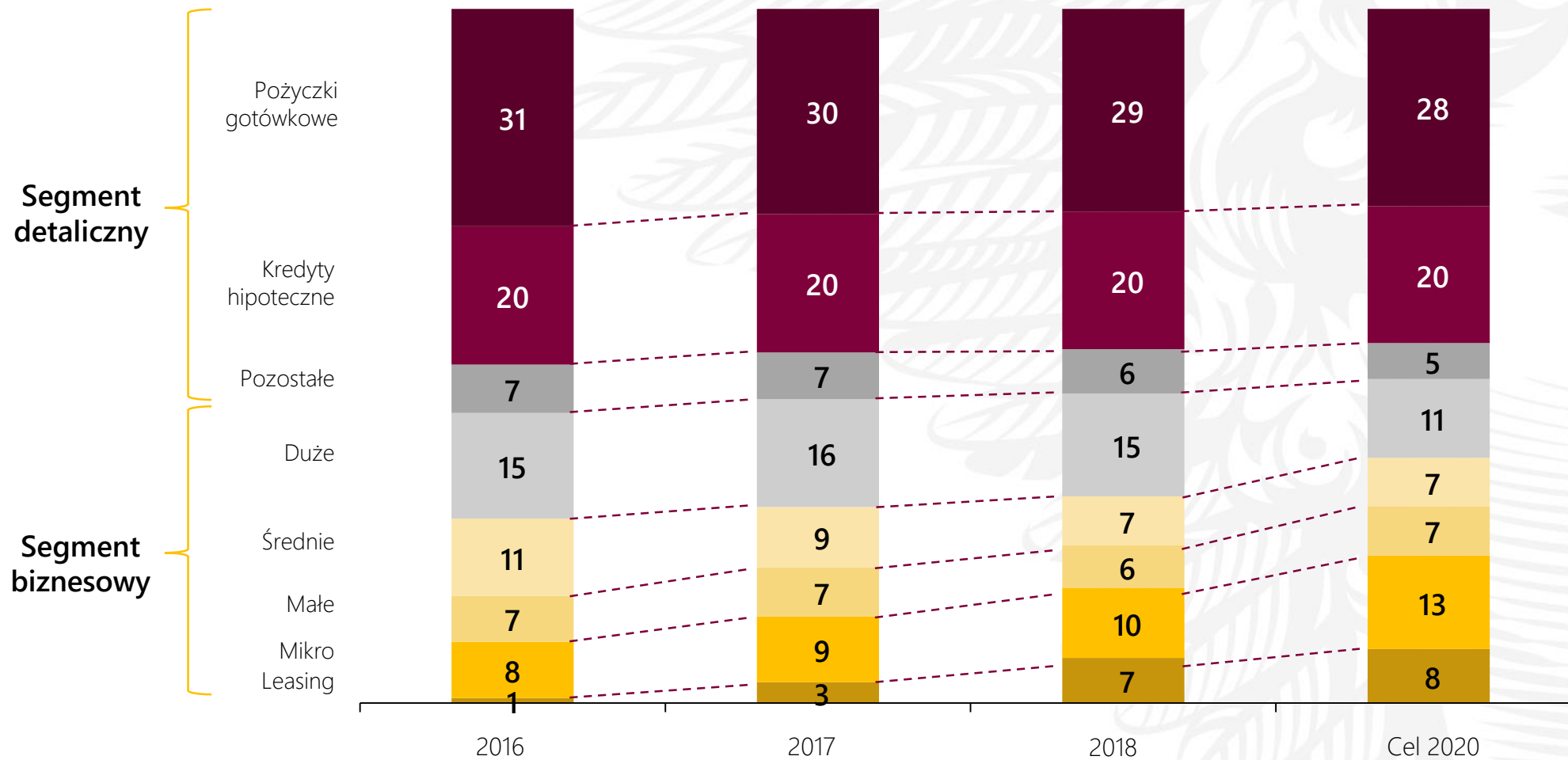
...oraz pożyczki gotówkowej.





# Zmiana struktury portfela zgodna ze strategią

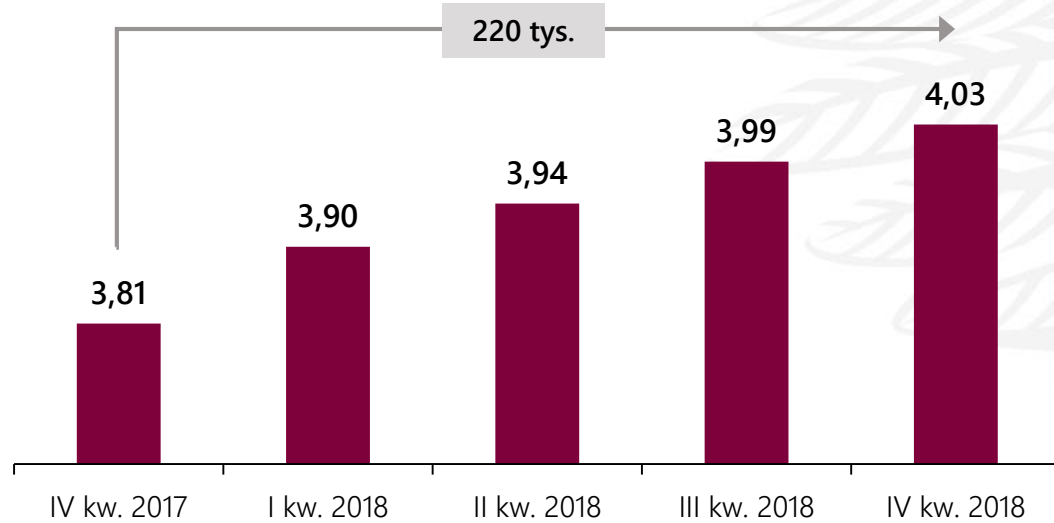
## Struktura portfela kredytowego (%)



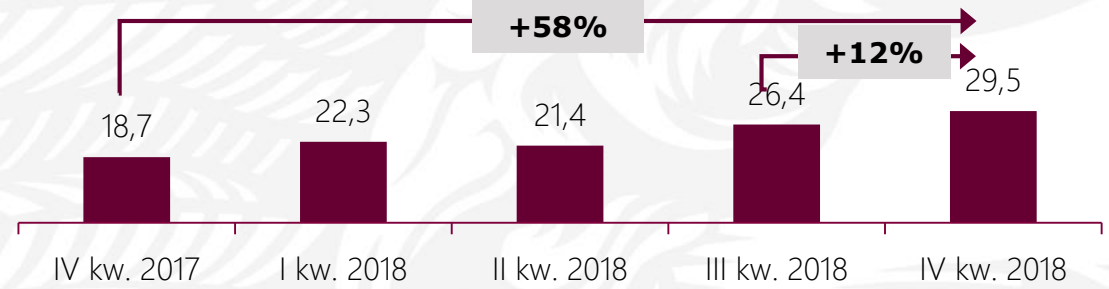


# Segment Klienta Indywidualnego: wzrost liczby Klientów

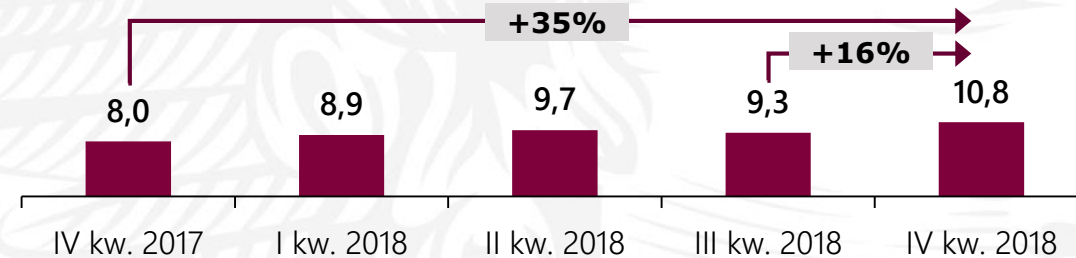
## Liczba Klientów Indywidualnych (mln)



## Nowi klienci otwierający ROR (tys.)

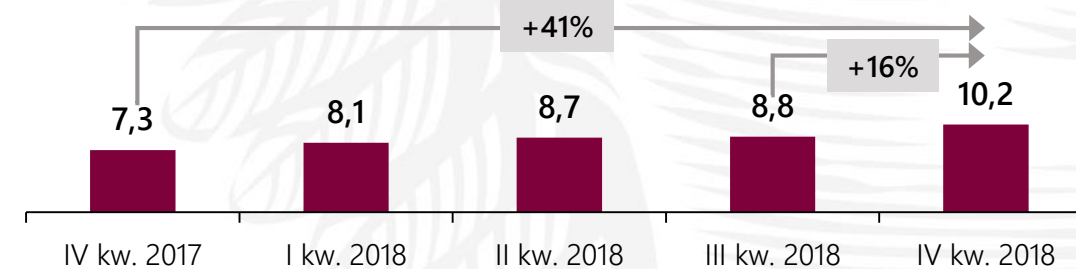


## Nowi klienci - pożyczka gotówkowa (tys.)



## Nowi klienci z segmentu Consumer Finance (tys.)

(Klienci CF, którzy nabyli inny produkt w Banku)



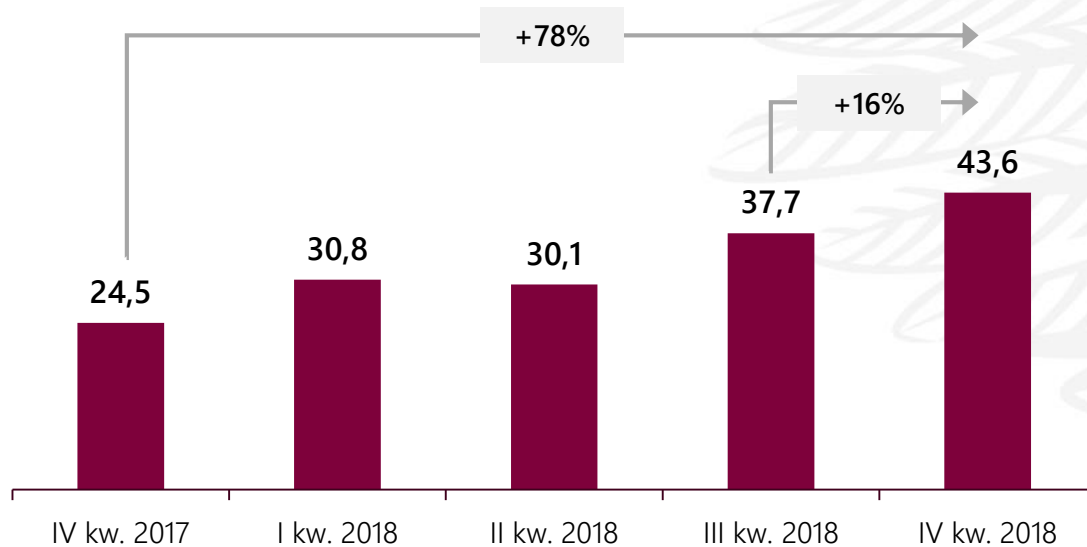
- Wzrost liczby klientów o 220 tys. netto.
- 58% wzrostu pozyskanych klientów wybierających Alior ze względu na ofertę Konta Osobistego
- Konsekwentny wzrost liczby klientów Consumer Finance.



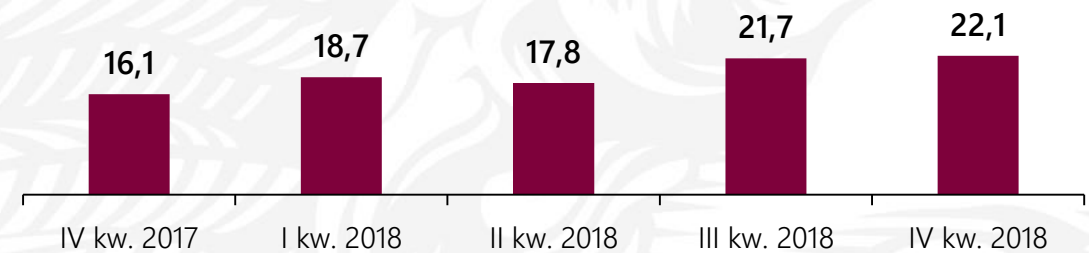
# Segment Klienta Indywidualnego: budowanie trwałej relacji

## Sprzedż ROR (tys.)

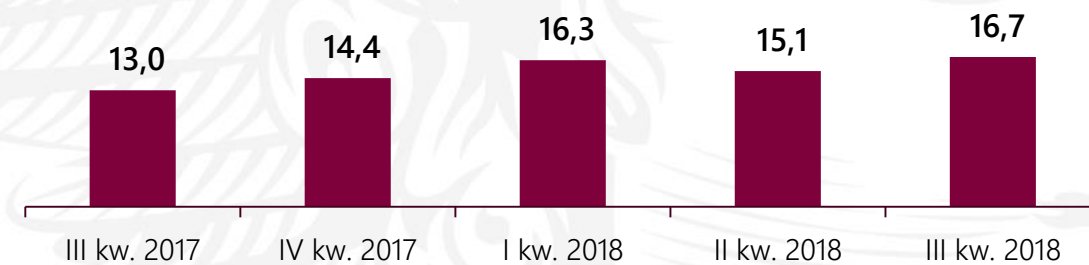
(Liczba ROR otwartych dla klientów NtB i NtP\*)



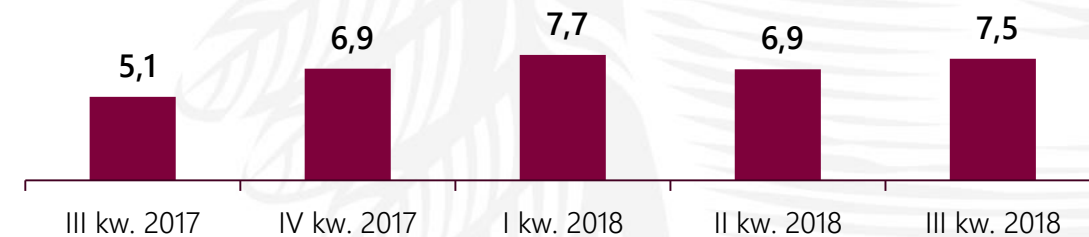
## Liczba nowych klientów Priorytetowych (tys.)



## Liczba nowych ROR z transakcjami (tys.)



## Liczba nowych ROR z przelewem wynagrodzenia (tys.)



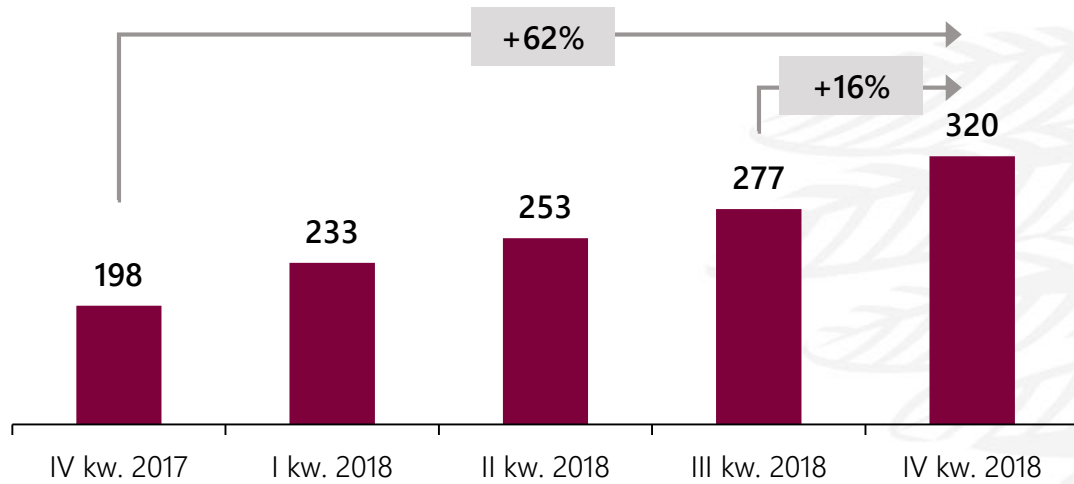
- Wzrost w 4kw. r/r liczby sprzedanych ROR o 78%.
- Wzrost liczby nie został zbudowany kosztem utraty jakości, istotnie zwiększyła się liczba nowych klientów z segmentów priorytetowych z 16,1 tys. w 4kw.'17 do 22,1 tys. w 4kw.'18.

\*NtB – new to bank; NtP – new to product



# Segment Klienta Indywidualnego: wzrost znaczenia kanałów cyfrowych

Sprzedaż pożyczki gotówkowej w kanałach zdalnych (mln PLN)



4,6 z 5

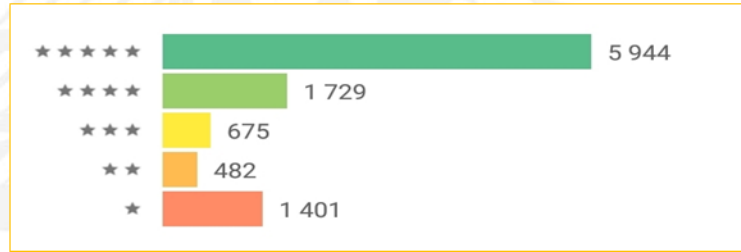
OCENA APPSTORE



6,7 tys. ocen

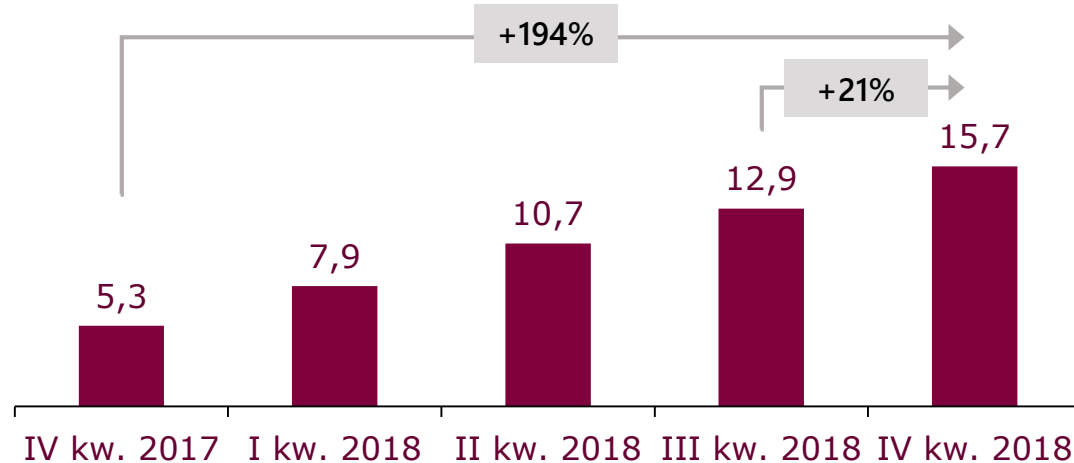
4,1 z 5

OCENA GOOGLE



10,2 tys. ocen

Sprzedaż ROR i KO on-line (tys.)



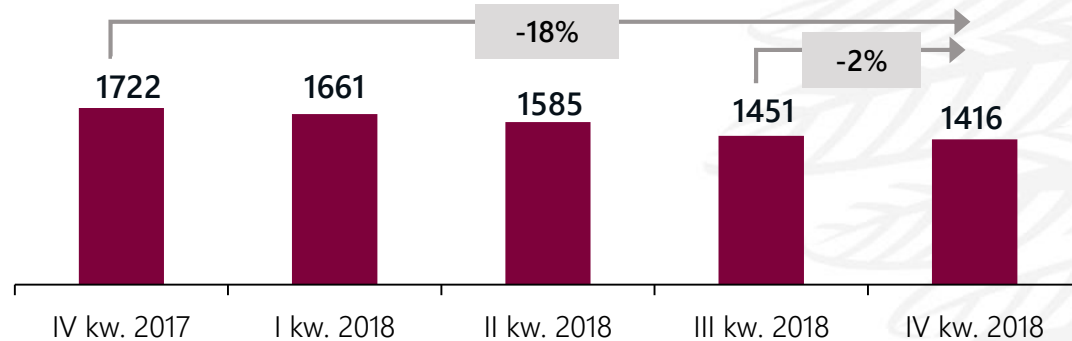
- Wzrost sprzedaży pożyczki gotówkowej w kanałach zdalnych o 62% w 4kw.'18 (r/r).
- Wzrost sprzedaży ROR on-line o 194% w 4kw.'18 (r/r).
- Wysokie oceny użytkowników nowej aplikacji mobilnej.



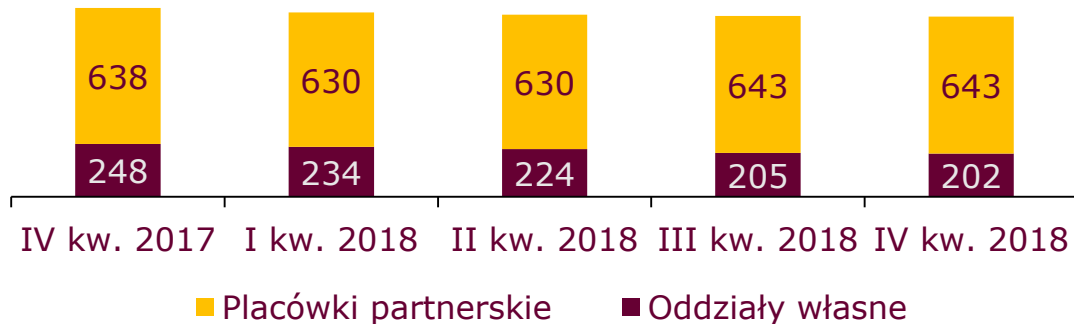
# Segment Klienta Indywidualnego: transformacja sieci i podnoszenie efektywności

## Liczba pracowników i placówek bankowych

Liczba pracowników Oddziałów Własnych w segmencie Klienta Indywidualnego

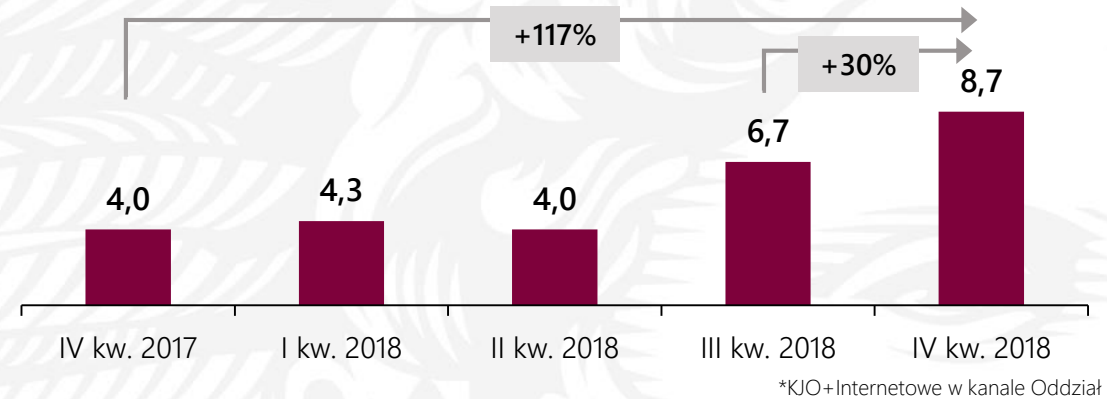


Liczba placówek (bez Regionalnych Centrów Biznesowych oraz oddziałów Private Banking)

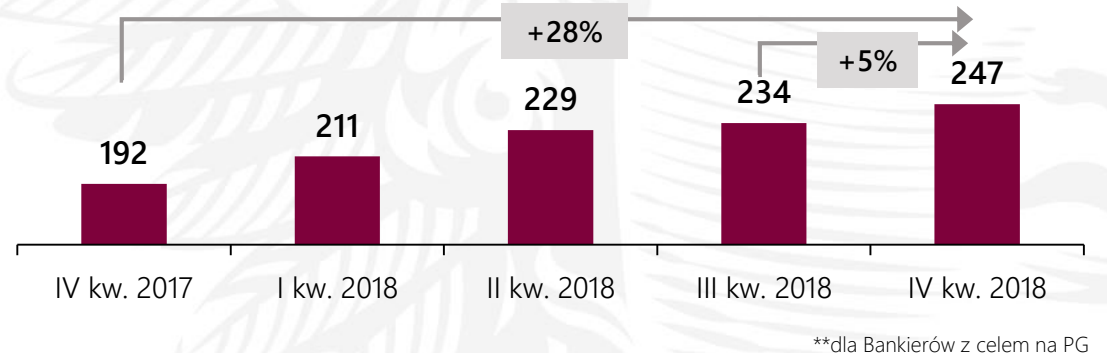


## Efektywność Bankierów

Efektywność – Średniomiesięczna sprzedaż ROR\* na Bankiera



Efektywność - Średniomiesięczny wolumen sprzedaży pożyczki\*\* na Bankiera (tys.)



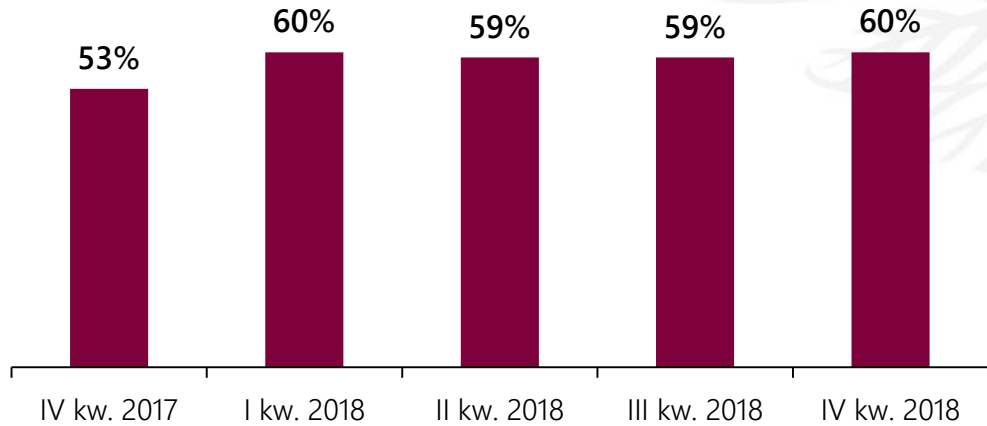
Zmniejszenie liczby pracowników w oddziałach i zmiana w proporcjach sieci sprzedaży między placówkami partnerskimi a oddziałami.

Wzrost efektywności sprzedażowej Bankierów zarówno w zakresie sprzedaży ROR jak i Pożyczki Gotówkowej.

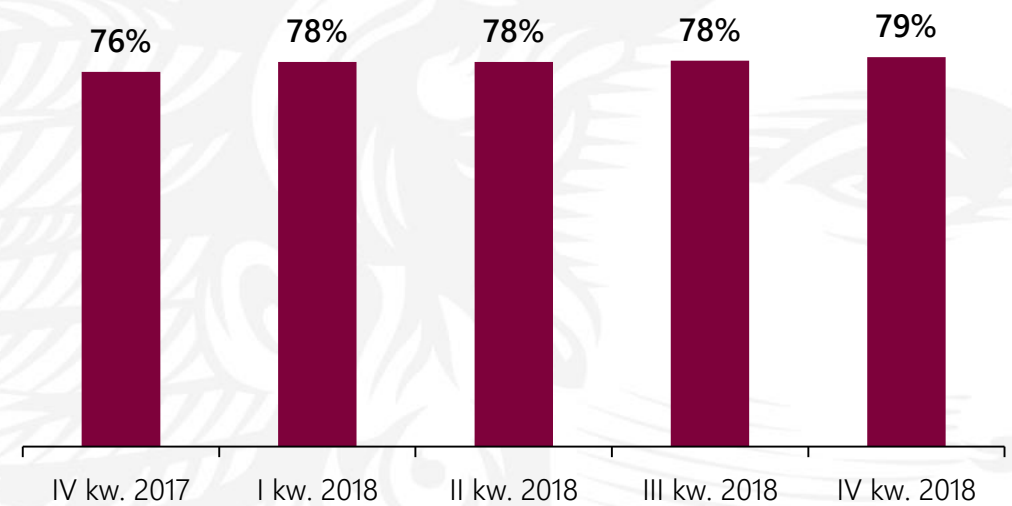


# Segment Klienta Indywidualnego: utrzymujemy jakość obsługi w oddziałach na wysokim poziomie

## NPS Oddziały Własne



## NPS Placówek Partnerskich




Bank utrzymuje wysoki, stabilny poziom obsługi w oddziałach i placówkach partnerskich potwierdzony pierwszym miejscem w rankingu Newsweeka. Klienci najbardziej doceniają uprzejmość i zaangażowanie a także sprawność obsługi naszych bankierów.





# Segment Klienta Indywidualnego: rozwój kanałów zdalnych i wdrażanie najnowszych rozwiązań w bankowości mobilnej kierunkiem rozwoju w 4kw.


4kw.'18


  
**BIOMETRIA**  
WBANKOWOŚCI MOBILNEJ


Możliwość logowania i autoryzacji (wybranych) dyspozycji z wykorzystaniem funkcjonalności biometrycznych


ePUAP w Alior Banku i TMUB 

 Logowanie do bankowości dla osób niepełnosprawnych

Optymalizacje w procesie udzielenia kredytu hipotecznego 

 Elektroniczne podpisywanie umów

Wdrożenie karty gotówkowej - automatyczna spłata rat w karcie kredytowej 

 Nowy proces onboardingu klientów posiadających kredyt ratalny

Google Pay - możliwość dodania karty do Google Pay za pośrednictwem aplikacji Alior Banku 

 BLIK dla Małolata - możliwości realizacji transakcji BLIK przez małoletnich posiadaczy rachunków

Tabletyzacja Oddziałów Własnych i Placówek Partnerskich 

IBIS – wdrożenie nowoczesnej aplikacji do obsługi CRM w PP

 Transformacja transakcyjności w oddziałach – montaż nowoczesnych recyklarów

Migracja Klientów do Nowej Bankowości Internetowej 

  **BIK**  
BIURO INFORMACJI KREDYTOWEJ

Pakiet Usług Dodatkowych na kredytach ratalnych we współpracy z BIK oraz PZU

Inteligentny stop elixir - dedykowana oferta lokaty w przypadku realizacji przez klienta przelewu poza bank 

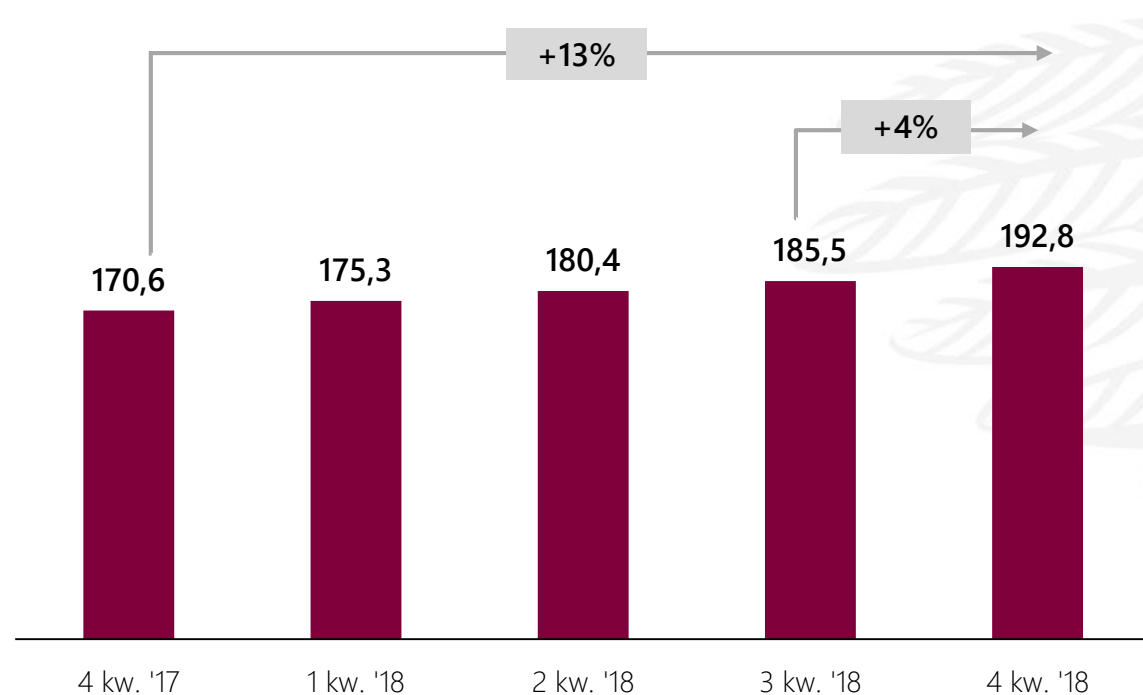




# Segment Klienta Biznesowego: Wzrost liczby klientów połączony ze wzrostem transakcyjności i głównej relacji klientów z Bankiem

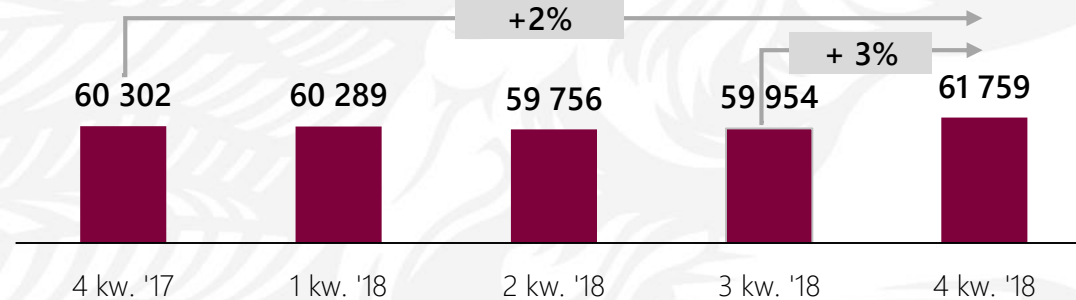
## Klienci Biznesowi

(Liczba Klientów Biznesowych w tys.)

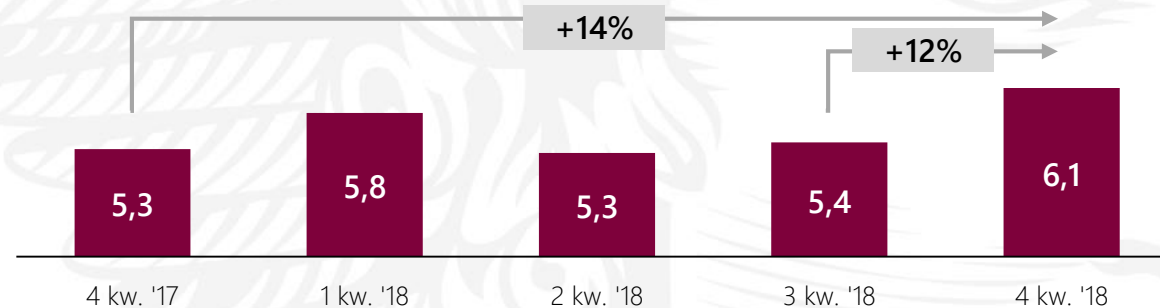


## Klienci z główną relacją transakcyjną

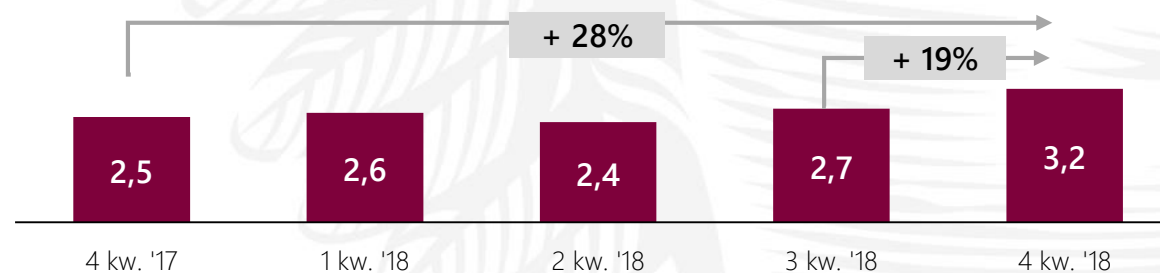
(Klienci płacący ZUS/US z rachunku Alior Banku)



## Nowi Klienci Biznesowi



## Nowi klienci z kartą debetową



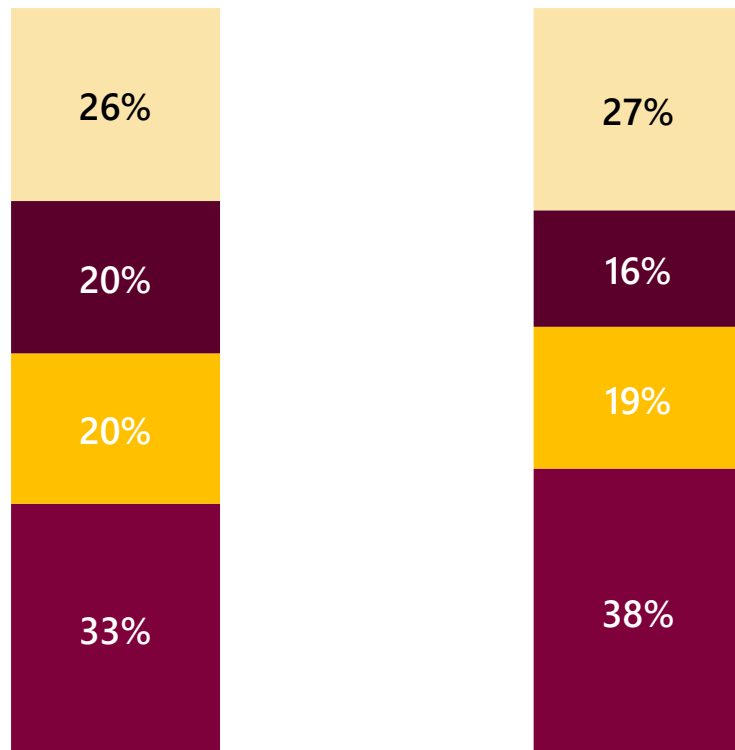
- Dynamiczny wzrost liczby Klientów o 22,5 tys. netto, przy jednoczesnym skutecznym zwiększaniu relacji transakcyjnej.
- Skutecznie wdrożone działania CRM: dla zwiększenia liczby kart debetowych +28% r/r w nowej sprzedaży oraz aktywowania głównej relacji płatniczej – ZUS/US.



# Segment Klienta Biznesowego: Dywersyfikacja przychodów i zwiększenie udziału wysokomarżowego segmentu Mikro

## Struktura przychodów w segmencie KB

(na bazie danych zarządczych w %)



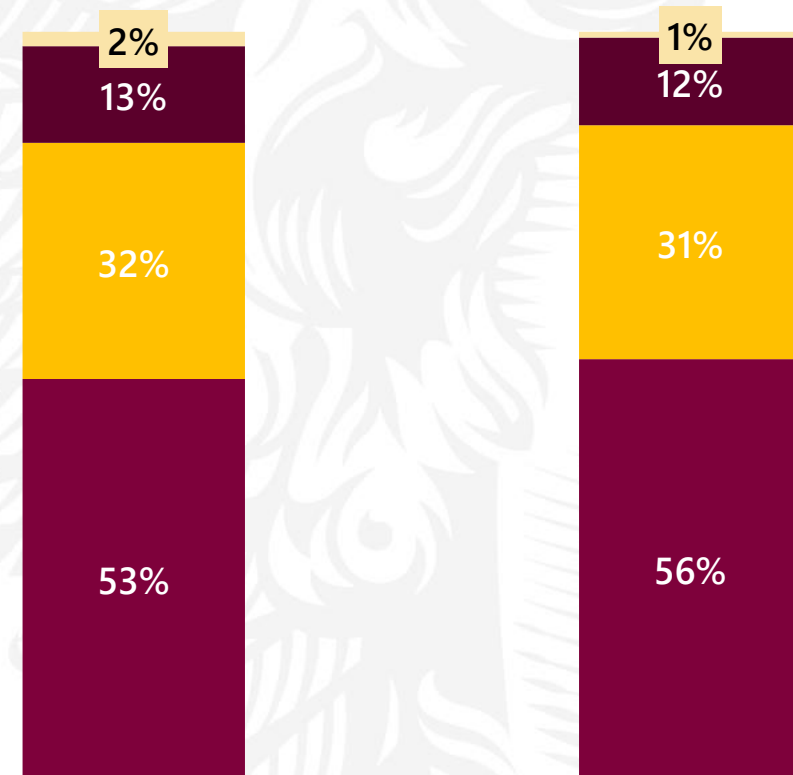
2017

2018

■ Mikro ■ Małe ■ Średnie ■ Duże

## Struktura przychodów w produktach KB

(na bazie danych zarządczych w %)



2017

2018

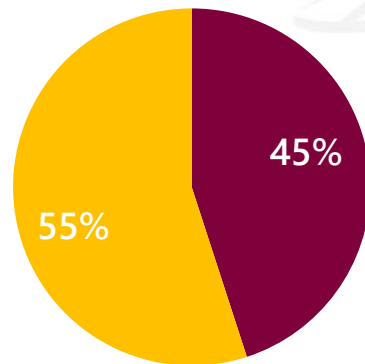
■ Kredyty & FH ■ Daily banking ■ Produkty skarbowe ■ Emisja długu i Custody



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

## Udział portfela z gwarancjami BGK w całym portfelu mikro

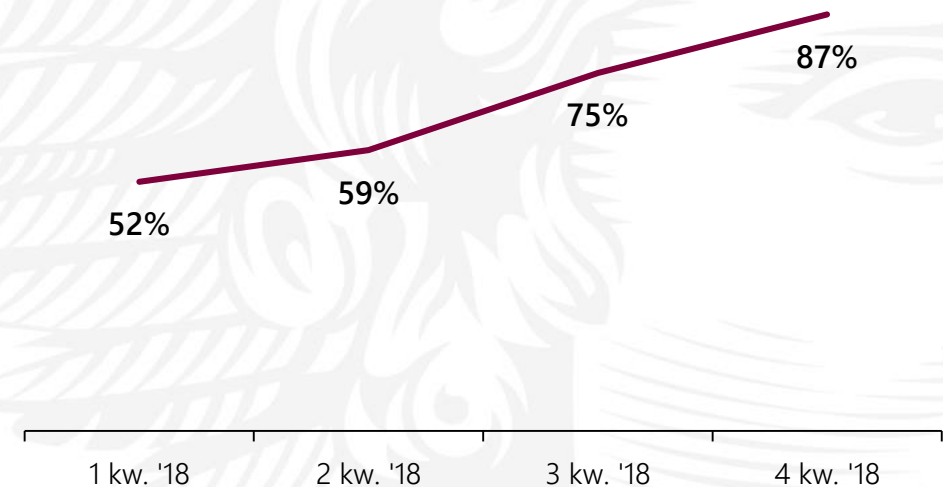
Znaczna część portfela kredytów z segmentu mikro zabezpieczona jest gwarancjami udzielonymi przez BGK. Poziom gwarancji różni się w zależności od programu: COSME – max. 80%, de minimis – max60%.



■ 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.



W 2019 roku rozszerzymy portfel produktów, które mogą być zabezpieczone gwarancjami – karta kredytowa, limit wielocelowy, kredyt konsolidacyjny dla KB. Wdrożymy też dwie nowe gwarancje - dla firm telekomunikacyjnych oraz dla rynku kreatywnego

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

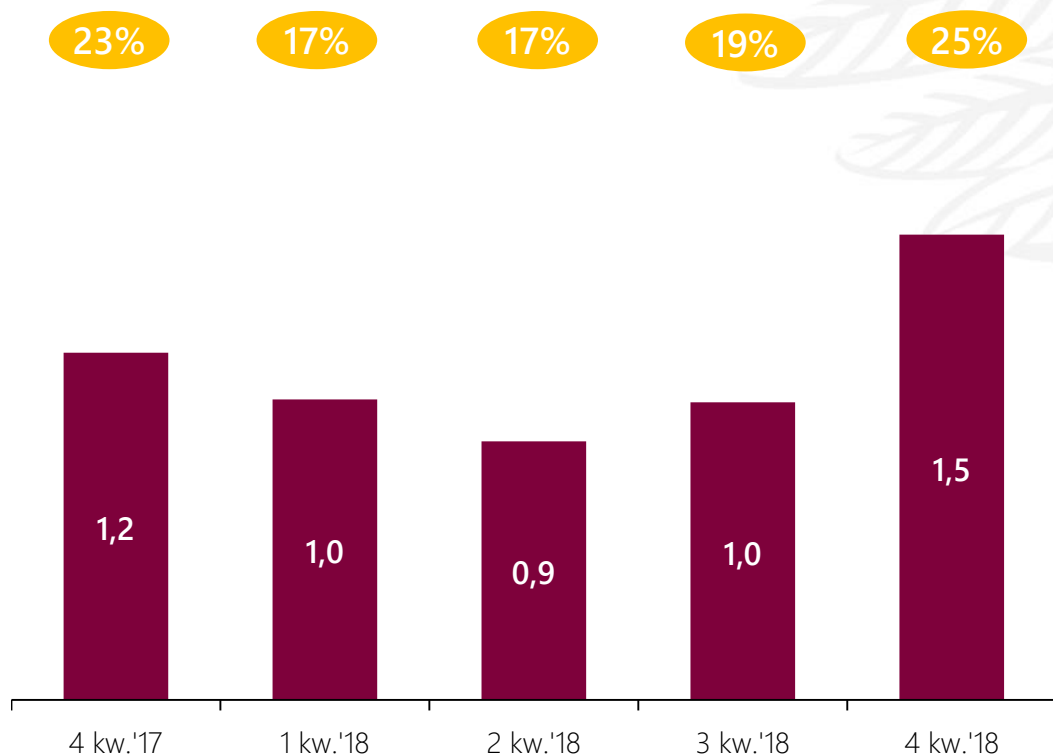


# Segment Klienta Biznesowego: Strategia Cyfrowego Buntownika skutecznie wzmacnia efektywność dzięki znaczącej akwizycji klientów online oraz akcji kredytowej w procesach automatycznych

## Nowi Klienci Biznesowi pozyskani online

(nowe otwarte rachunki w szt.)

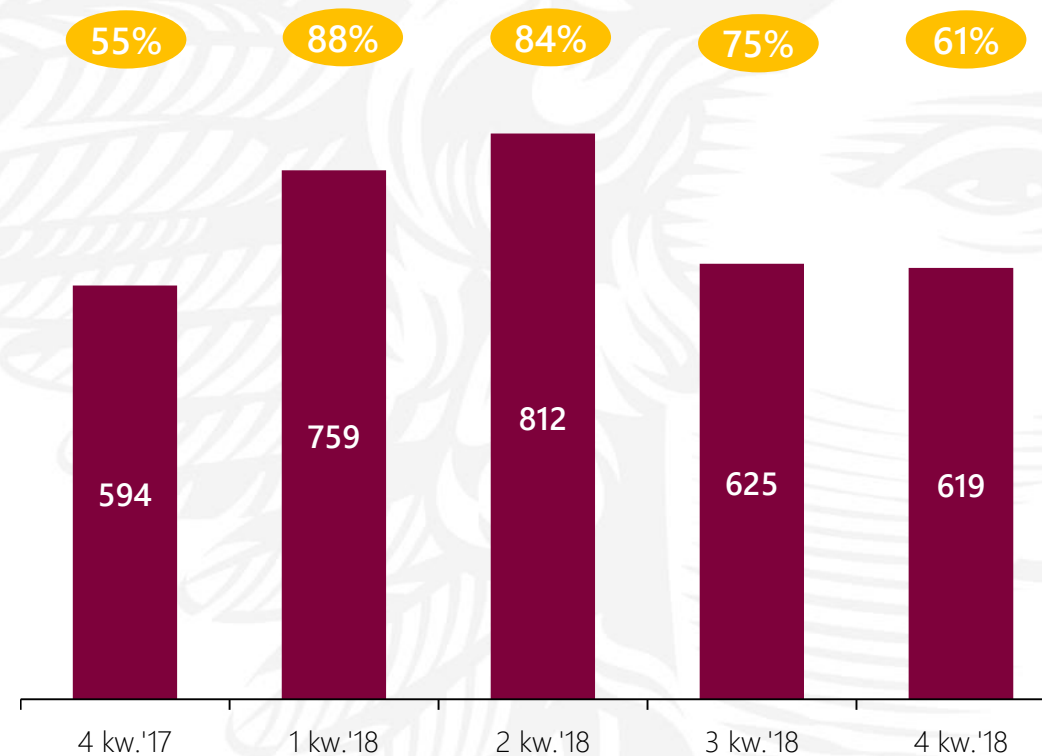
Udział akwizycji online w nowych klientach



## Zautomatyzowane procesy kredytowe

(limit Nowa Sprzedaż w mln PLN)

Udział w sprzedaży Mikro i Małe (%)





# Segment Klienta Biznesowego: uproszczenie i automatyzacja procesów, rosnący zakres funkcjonalności online

4kw.'18

## Wniosek pre-approved online w bankowości internetowej

Klienci JDG pracujący na platformie nowyAIB lub BusinessPro uzyskali możliwość złożenia wniosku, załączenia wymaganej dokumentacji i „podpisania” kompletu dokumentów za pomocą kodu SMS – bez wychodzenia z domu.



## Wewnętrzny limit multiprojektowy

Rozwiązanie wpływające na x-sell, dzięki któremu Bankier ma możliwość wnioskowania do Analityka o wyliczenie dodatkowego potencjału produktowego dla Klienta, poza aktualnie procesowanym.

## Decyzja systemowa do 2 mln PLN dla RCB

Szybki, zautomatyzowany i uproszczony proces decyzji kredytowej do maksymalnej kwoty 2 mln PLN udostępniony również dla Regionalnych Centrów Biznesowych.

## ePUAP w Alior Banku i TMUB

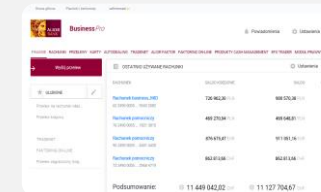
Dzięki Profilowi Zaufanemu możliwe jest m.in.:

- złożysz **wniosek o rejestrację działalności gospodarczej**,
- złożysz **wniosek o ważne dokumenty** np. dowód osobisty, odpis aktu urodzenia/małżeństwa/zgonu,
- sprawdzisz **historię swojego pojazdu** (w tym punkty karne i stan licznika z ostatniego badania technicznego),
- złożysz **wnioski i pisma administracyjne** (np. o wycięcie drzewa),
- odbierzesz przed wyjazdem za granicę kartę EKUZ (**Europejska Karta Ubezpieczenia Zdrowotnego**).



## Nowy dashboard w BusinessPro

- Uproszczona, przejrzysta forma,
- Łatwiejszy dostęp do podstawowych funkcjonalności,
- Posegregowane informacje na dashboardzie,
- Dodanie w widocznym miejscu informacji o odrzuconych przelewach.



## e-gwarancja PDF

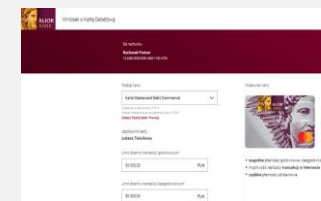
Wprowadzenie standardu wystawiania gwarancji bankowych w formacie PDF z zastosowaniem kwalifikowanego podpisu elektronicznego ze strony Banku

## Skrócenie dokumentacji faktoringowej

Redukcja zakresu wymaganych danych do wniosku faktoringowego oraz uproszczenie dokumentacji formalno-prawnej o 25%.

## Wniosek o kartę debetową w bankowości internetowej

Klienci na platformie nowy AIB uzyskali możliwość złożenia wniosku o kartę debetową bez wizyty w Oddziale.



## Automatyzacja procesu obsługi MRP

Umożliwienie składania dyspozycji obsługi MRP w bankowości BusinessPro oraz centralizacji i automatyzacja procesów back-office.



# Portal zafirmowani.pl przyniósł już 1000 nowych Klientów Banku

## Wdrożyliśmy:

- Fakturowanie online i ewidencja VAT
- Rozliczanie KPiR i ryczałtu +JPK:VAT, PKPIR, EWP, FA
- Wirtualna wizytówka
- Oferty Partnerów (MojaRecepcja, Link4, SEO, www,...)
- Baza wiedzy i wsparcie ekspertów
- Mikrofaktoring
- Windykacja online
- Zintegrowane wnioski o rachunki
- Połączenie z bazą REGON i CEIDG
- Kalkulator kredytowy i wniosek kredytowy
- Wyszukiwarka dotacji unijnych
- Leady kredytowe

## Zaplanowane wdrożenia na 1H2019:

- Moduł komunikacji i wydarzeń
- Ankieta jaką formę działalności wybrać
- Połączenie z newAIB i BPro (SSO)

## Zaplanowane wdrożenia na 2H2019:

- Karta rabatowa zafirmowani.pl
- Księgowość zintegrowana z bankowością internetową
- API – oferty partnerów zintegrowane na portalu

## Portal zafirmowani.pl

572 tys.

unikalnych odwiedzających w 2018

9 400

zarejestrowanych użytkowników

4 400

użytkowników księgowości

1 000

pozyskanych Klientów Banku



zafirmowani.pl

Miejsce dla nowoczesnego przedsiębiorcy



# Fabryka robotów umożliwi dalszą automatyzację i wzrost efektywności procesów

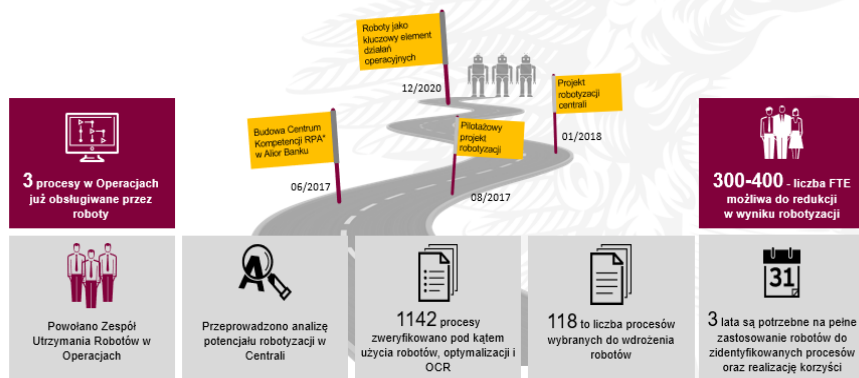
## CEL DO 2020:

### 118 procesów zrobotyzowanych w Banku



**ROZWÓJ I TRANSFORMACJĘ BIZNESU BĘDZIE WSPIERAŁA ROBOTYZACJA PROCESÓW W OBSZARZE OPERACJI I BACK-OFFICE**

Operacje | Back-office



\*RPA (Robotic Process Automation) – robotyzacja procesów

## Uruchomienie „FABRYKI ROBOTÓW”

- **45 procesów już wdrożonych** (w tym uwzględniono rozbudowę 8 już istniejących procesów).
- **Kolejne 25 procesów** i udoskonaień w kolejce do wdrożenia w 1kw.'19 roku.

## Przykłady wdrożeń robotów w 4kw.'18 roku:

- **Reklamacje:** przygotowanie szablonów odpowiedzi do zgłoszeń reklamacyjnych (w zakresie transakcji kartowych w bankomatach, weryfikacja uznań na rachunkach Klientów).
- **Kadry:** przygotowanie zaświadczeń o zatrudnieniu i wynagrodzeniu dla pracowników.

## Przykłady planowanych wdrożeń w 1kw.'19 roku:

- **Weryfikacja kompletności dokumentacji kredytowej:** robot będzie weryfikował czy Bank otrzymał wymagane dokumenty oraz sprawdzał poprawność ich uzupełnienia. Robot będzie obsługiwał odnowienia kredytów biznesowych.
- **Reklamacje:** dalsza automatyzacja w przygotowywaniu szablonów odpowiedzi na zgłoszenia Klientów.

## Główne obszary robotyzacji w Banku:

- Procesy reklamacyjne
- Procesy windykacyjne i tytuły egzekucyjne
- Procesy bezpieczeństwa

Docelowe oszczędności w 2020 r. to ~20 mln PLN.



# Zakończyliśmy pierwszą edycję programu akceleracyjnego oraz rozpoczęliśmy prace nad kolejną

## Pierwsza edycja (2018)

## Harmonogram 2. edycji (2019)

| Startupy  | Partnerzy  |
|---|--|
|   |  |
| Wykonane prace  | Pierwsze efekty i plany na 2029  |
| <p>Stworzono prototypy rozwiązań</p> <p>Przeprowadzono badania i testy prototypów z użytkownikami</p> <p>Wystawiono dane testowe startupom na środowisku testowym API Sandbox</p> <p>Opracowano potencjalne modele współpracy z Bankiem / PZU</p> <p>Zweryfikowano rozwiązania pod kątem regulacyjnym (w ramach Innovation Hub KNF)</p> | <p>Przeprowadzono weryfikację algorytmów rozwiązania roboadvisory</p> <p>Inwestycja i rozpoczęcie współpracy biznesowej z PayPo</p> <p>Trwają prace nad pilotażami z 2 startupami oraz pogłębione analizy pod kątem wdrożeń produkcyjnych z wybranymi uczestnikami</p> <p>Trwają pilotaże z 2 uczestnikami</p> |







Kluczowe kwestie

Realizacja strategii Cyfrowego Buntownika

**Profil ryzyka Banku**

Wyniki finansowe

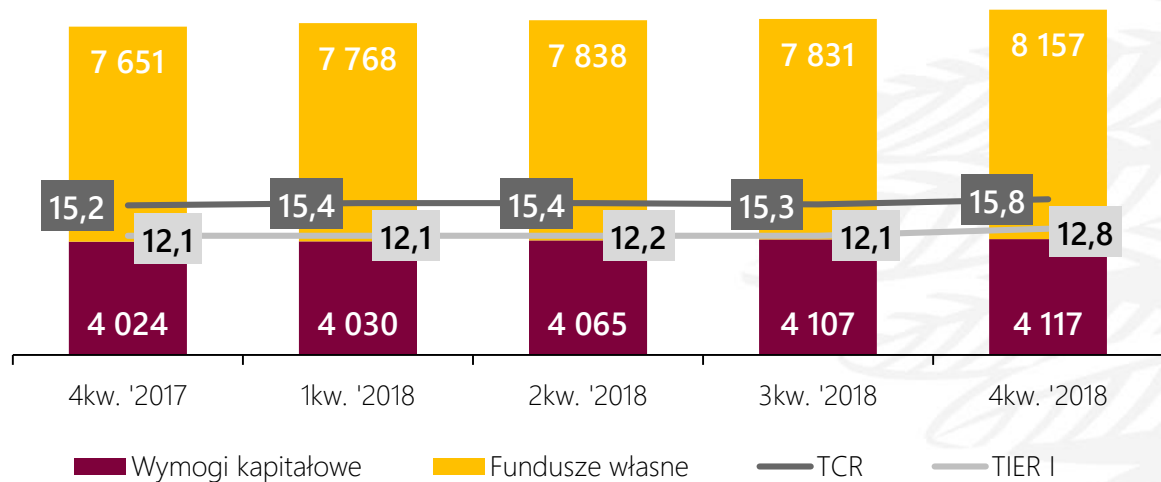
Perspektywy 2019

Załączniki

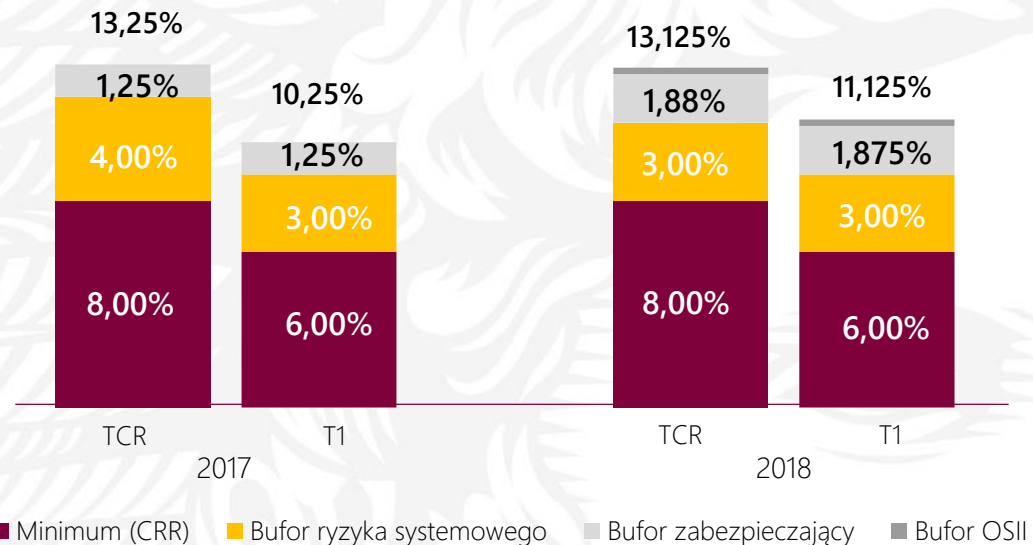


# Adekwatność kapitałowa

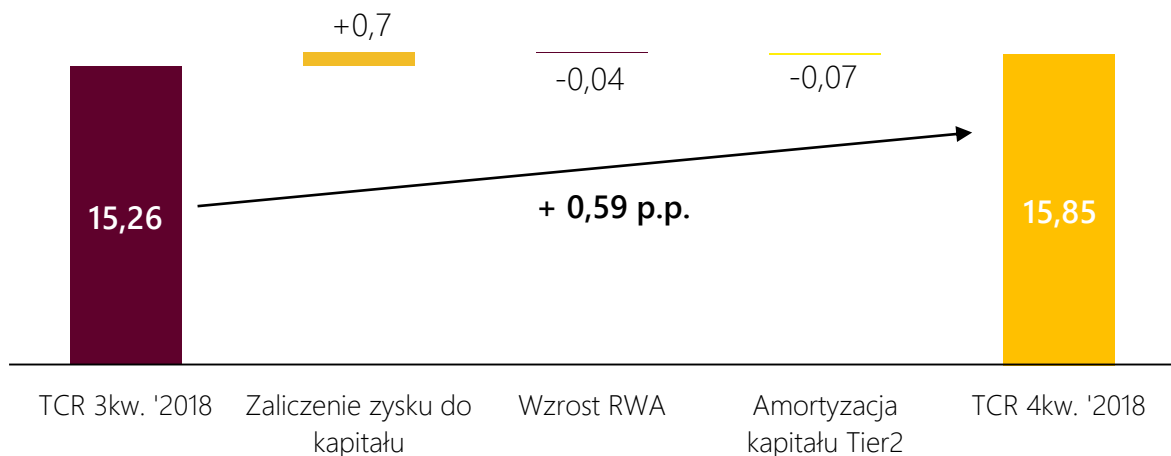
## Współczynniki kapitałowe oraz wymogi kapitałowe ogółem (mln PLN)



## Minimalne limity kapitałowe (w %)



## Skonsolidowany, łączny współczynnik kapitałowy (w %) – dekompozycja zmiany kw/kw.



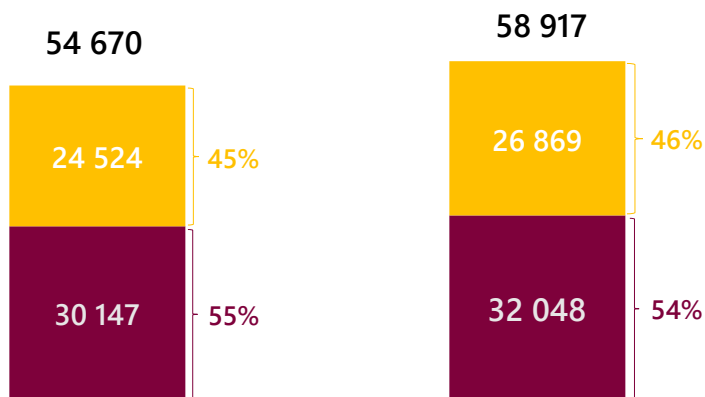
**W 2018 r. Bank umacniał pozycję kapitałową poprzez zatrzymanie zysków w kapitale Tier 1.**

- W 2018 r. został wprowadzony „Bufor systemowy” na poziomie 3 pkt proc. oraz zwiększeniu uległ „Bufor zabezpieczający” (z 1,250% do 1,875%).
- Decyzją KNF, od 31 lipca 2018 r. Bank utrzymuje dodatkowy „Bufor dla innych instytucji o znaczeniu systemowym” ustalony na poziomie 0,25 pkt proc.
- W 4kw. 2018 r. Bank zawarł z EFI i EBI umowę transakcji sekurytyzacji syntetycznej portfela kredytów biznesowych do wartości 1,5 mld PLN. Umowa wejdzie w życie w pierwszym półroczu 2019 r. Przy pełnym wykorzystaniu limitu transakcja podniesie współczynnik kapitału Tier 1 o 0,26 p.p.

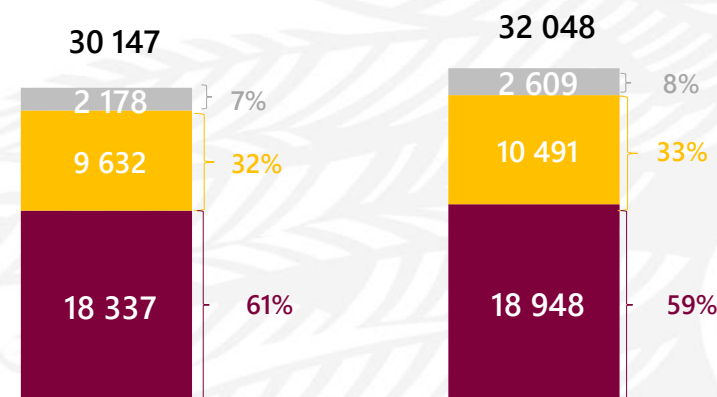


# Struktura i jakość portfela kredytowego

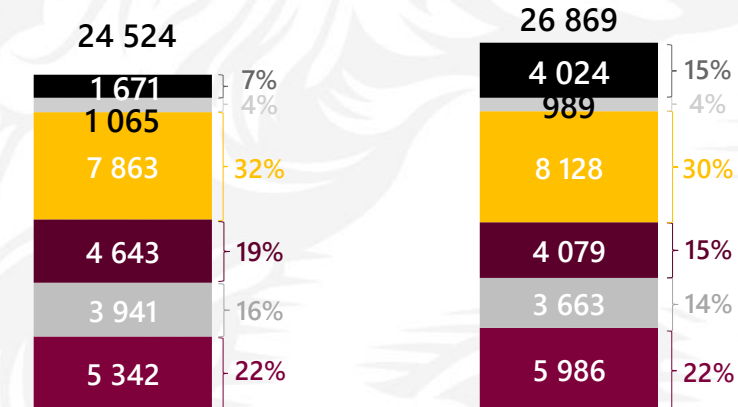
### Portfel kredytowy ogółem (mln PLN)



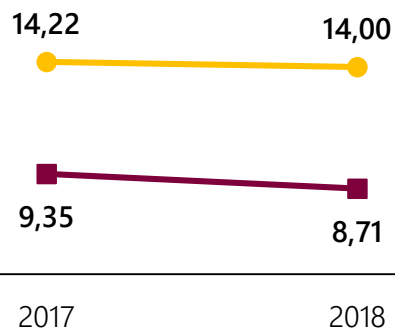
### Portfel klienta indywidualnego (mln PLN)



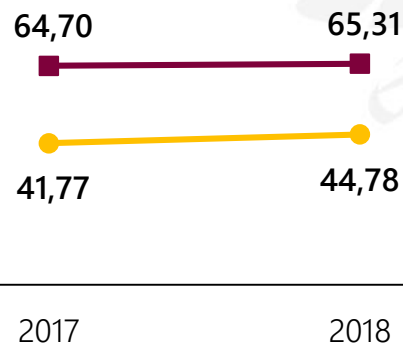
### Portfel klienta biznesowego (mln PLN)



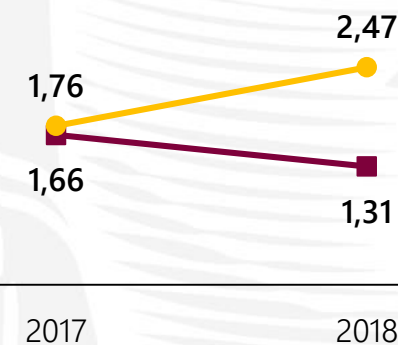
### Udział kredytów z utratą wartości (w %)



### Wskaźnik pokrycia rezerwami (w %)



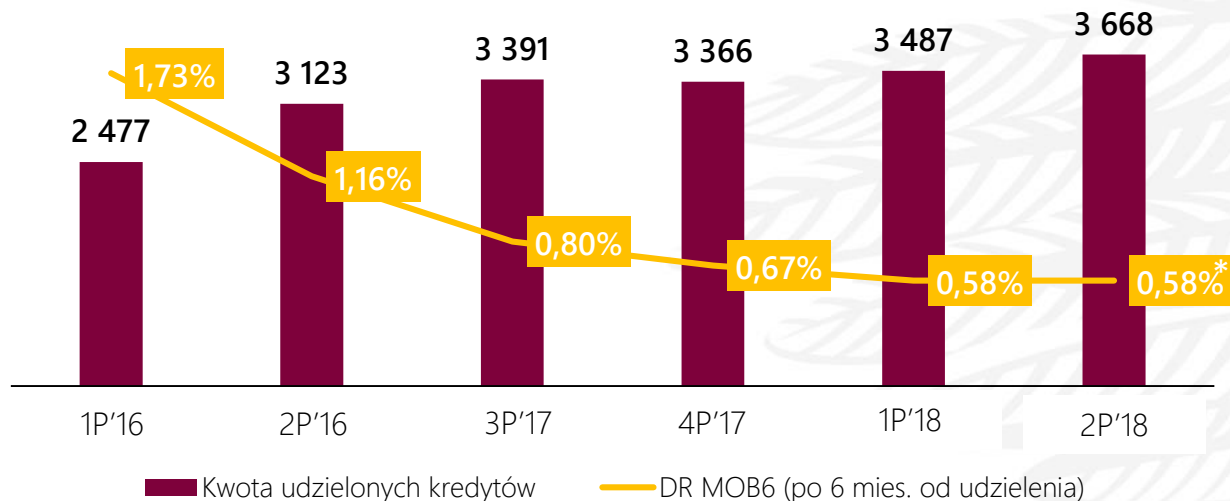
### Koszty ryzyka (w %)



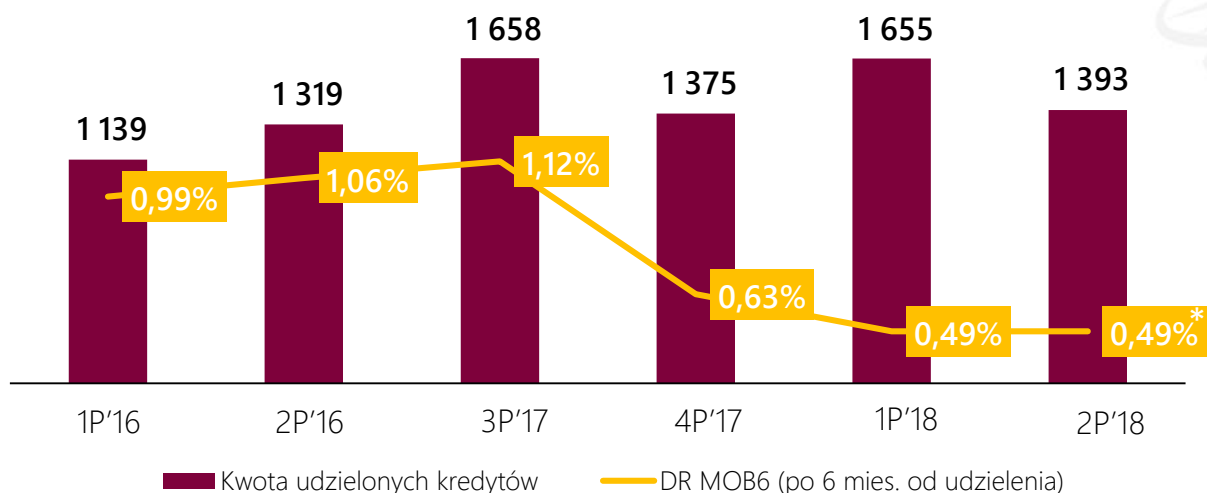


# Jakość nowej sprzedaży kredytów

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



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



### Poprawa jakości nowej akcji kredytowej.

#### Pożyczka gotówkowa:

- Jakość nowej akcji kredytowej dwukrotnie lepsza niż w 2016 r. i zgodna z aktualną strategią Banku.
- Poprawa jakości uzyskana poprzez optymalizację polityki kredytowej oraz ograniczenie sprzedaży w kanale pośredników.

#### Segment Micro:

- Znacząca poprawa jakości nowej sprzedaży w wyniku optymalizacji polityki kredytowej i wdrożenia nowych modeli ratingowych.
- Jednocześnie, Bank uzyskał istotny wzrost poziomu zabezpieczenia nowego portfela kredytowego w segmencie mikroprzedsiębiorstw.

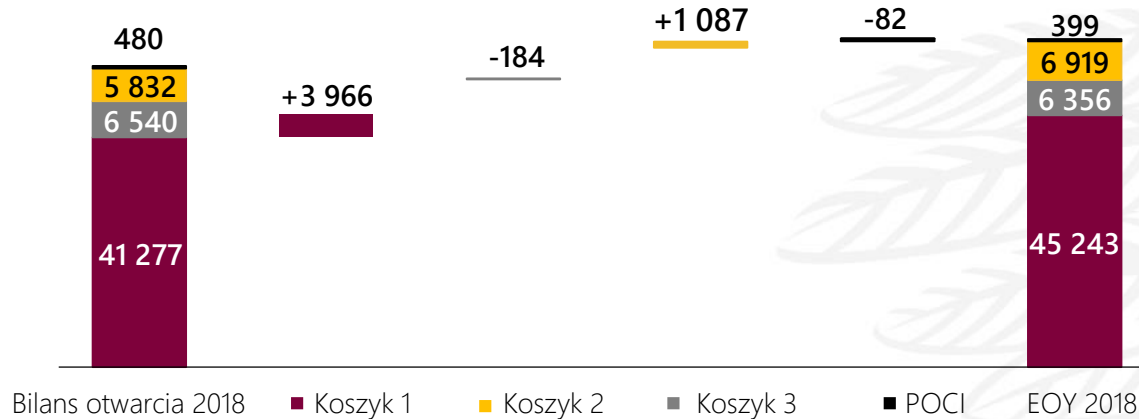
\*Prognoza

\*\*nowe limity + odnowienia i podwyższenia dotychczasowych

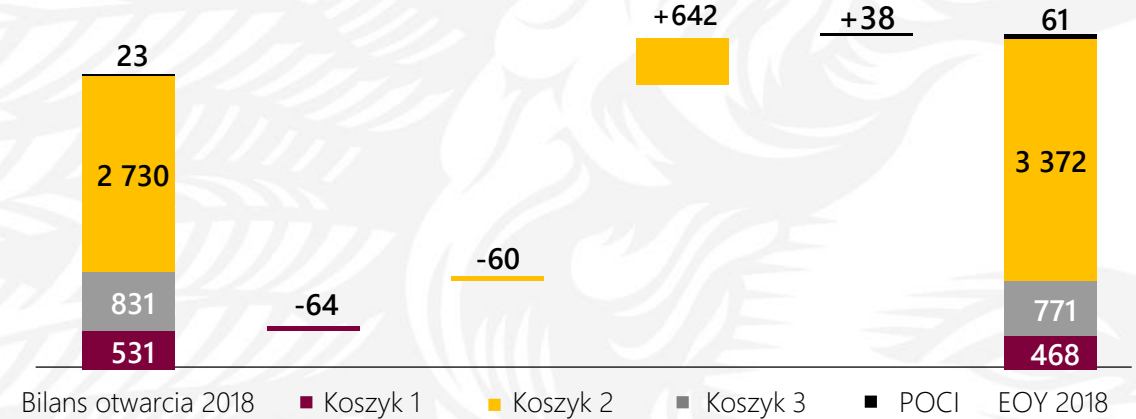


# Odpisy ryzyka kredytowego wg schematu MSSF 9

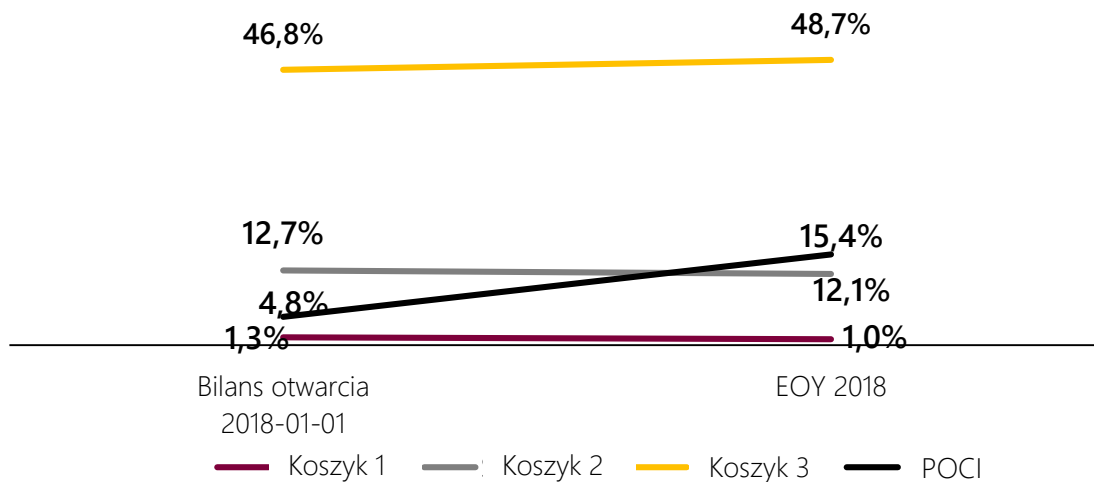
## Wolumeny portfela według Koszyków (mln PLN)



## Odpisy ryzyka kredytowego wg MSSF 9 (mln PLN)



## Wskaźnik pokrycia rezerwami według Koszyków (w %)



### Adekwatne trendy w modelu MSSF 9.

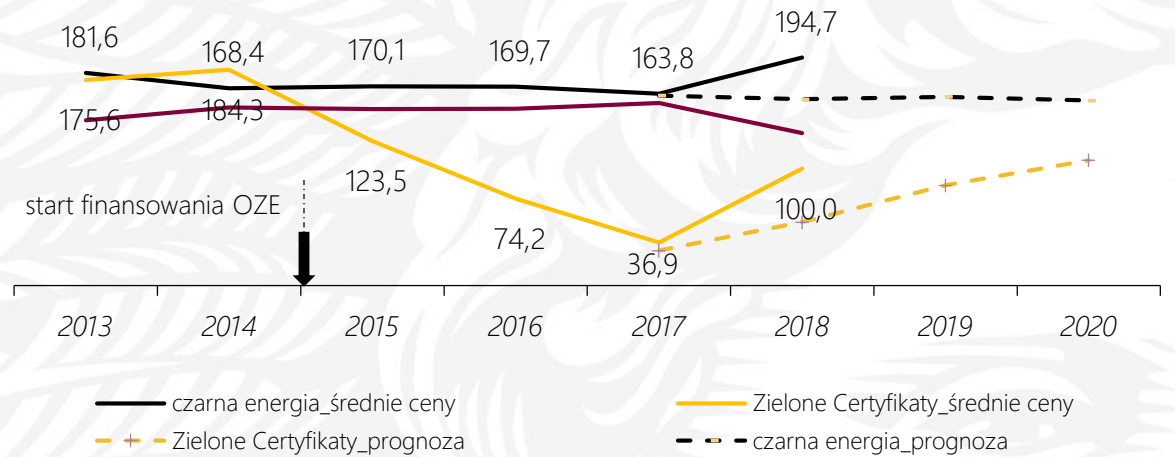
- Wzrost odpisów w portfelu kredytowym obserwowany głównie w Koszyku 3.
- Poziom pokrycia Koszyka 1 obniża się w wyniku dobrej jakości nowej akcji kredytowej.
- Pomimo poprawy jakości portfela regularnego, poziom pokrycia Koszyka 2 pozostaje relatywnie stabilny dzięki wdrożonym mechanizmom antycyklicznym.
- Poziom pokrycia Koszyka 3 i POCI rośnie w wyniku dojrzewania portfela.



# Jakość portfela OZE (farmy wiatrowe) oraz perspektywa branży

|                     | zaangażowanie bilansowe (mln PLN) |              | wskaźnik pokrycia rezerwami (%) |              |
|---------------------|-----------------------------------|--------------|---------------------------------|--------------|
|                     | 2017                              | 2018         | 2017                            | 2018         |
| Koszyk 2 (PL)       | 365,9                             | 482,3        | 14,5%                           | 11,1%        |
| Koszyk 3 (NPL)      | 683,5                             | 493,5        | 14,3%                           | 24,4%        |
| <b>OZE (ogółem)</b> | <b>1 049,4</b>                    | <b>975,8</b> | <b>14,4%</b>                    | <b>17,8%</b> |

Prognozowane vs rzeczywiste ceny czarnej energii i Zielonych Certyfikatów



- Terminowa obsługa zobowiązań w 2018 r.
- Redukcja kwoty zadłużenia -7% (r/r).
- Konserwatywny poziom pokrycia odpisami.

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

W efekcie, w trakcie 2018 r. wszyscy klienci w segmencie OZE odnotowali poprawę sytuacji finansowej, co pozwoliło na redukcję zadłużenia o 7% (-74 mln zł r/r).

## Na istotną poprawę sytuacji finansowej farm wiatrowych w portfelu OZE wpływają:

Wzrost cen ZC, spowodowany:

- wzrostem obowiązku umorzenia w PL z 15,4% (w 2017) do 17,5% (w 2018) oraz 18,5% (w 2019) w efekcie większy obowiązek pochodzenia energii dostarczanej odbiorcom końcowym z OZE,
- nowy cel na OZE w ramach mix energetycznego wyznaczonego przez KE do 32% w 2030 r.,
- brak możliwości zastosowania opłaty zastępczej.

Wzrost cen czarnej energii elektrycznej, spowodowany:

- wzrostem kosztów uprawnień do emisji CO<sub>2</sub>,
- wzrostem cen węgla kamiennego i brunatnego.

## Pozytywna prognoza na 2019 i kolejne lata:

Wzrost zapotrzebowania na świadectwa pochodzenia z powodu:

- rosnącego dla firm energetycznych wymaganego udziału energii pochodzącej z OZE,
- opóźnienia Polski w realizacji unijnego zobowiązania do zmiany mix-u energetycznego.

Wzrost cen czarnej energii z powodu:

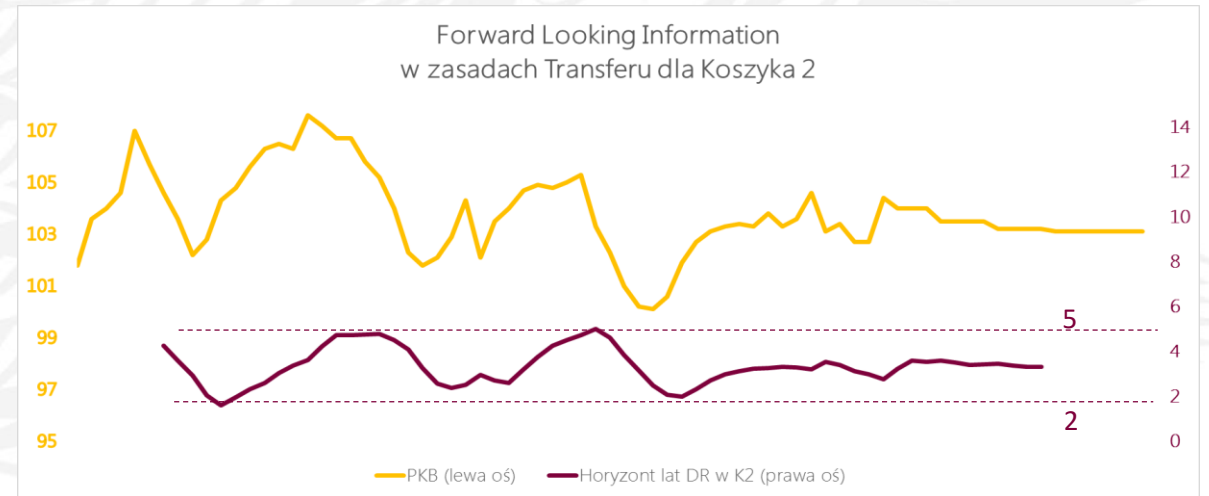
- długotrwałej luki podażowej,
- konieczności wygaszania starych elektrowni,
- zagrożenia blackoutem energetycznym.



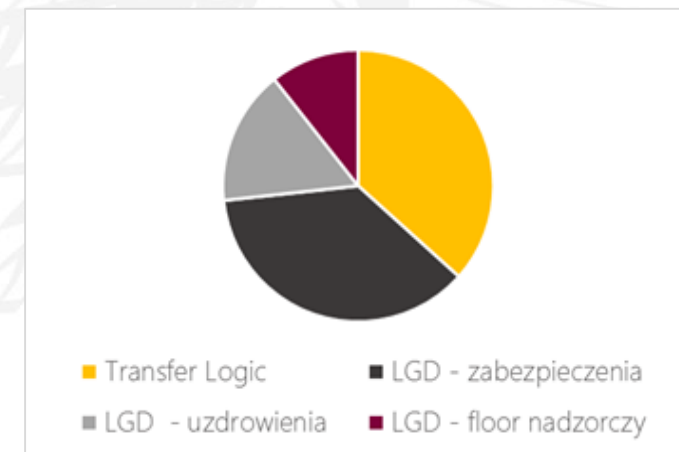
# Metodyka MSSF9 – korekta bilansu otwarcia

Zwiększenie poziomu bezpieczeństwa Banku poprzez wdrożenie rozwiązań o charakterze antycyklicznym opartych o metodykę FLI (ang. Forward Looking Information), zgodną z zapisami standardu MSSF 9.

- W ramach korekty bilansu otwarcia 2018 r. Bank znacząco rozwinął metodykę MSSF9 w zakresie uwzględniania w oszacowaniach strat oczekiwanych komponentu przyszłych czynników makroekonomicznych, tzw. FLI.
- Powodem wprowadzenia zmian jest fakt, że względu na relatywnie krótki czas funkcjonowania Banku, zasadniczo w okresie dobrej koniunktury makroekonomicznej, dane empiryczne Banku nie pozwalały na adekwatne oszacowanie skutków pełnego cyklu ekonomicznego.
- Rozwój metodologii FLI objął:
  - Wprowadzenie czynnika antycyklicznego w ramach metodyki TL (ang. Transfer Logic) uzależniającego udział Koszyka 2 od fazy cyklu makroekonomicznego (mechanizm stabilizujący i antycykliczny).
  - W ramach modelowania LGD:
    - uwzględnienie scenariuszy makroekonomicznych w oszacowaniu zmiany wartości i poziomu odzyskiwalności zabezpieczeń,
    - uwzględnienie scenariuszy makroekonomicznych w oszacowaniu skali uzdrowień (cure rate) klientów detalicznych,
    - uspoźnienie zasad stosowania w procesach wyceny nadzorczego poziomu minimalnej straty (tzw. LGD floor).
- Najniższy poziom TL odpowiada wcześniejszej kalibracji metodyki FLI (tzn. w żadnej fazie cyklu nowe rozwiązanie nie jest bardziej liberalne od dotychczas stosowanego).



Skutkiem zmiany metodologii, jest wzrost poziomu odpisów na straty oczekiwane na datę wdrożenia MSSF9 (w ramach bilansu otwarcia 2018 r. w kwocie 244 mln PLN).





Kluczowe kwestie

Realizacja strategii Cyfrowego Buntownika

Profil ryzyka Banku

**Wyniki finansowe**

Perspektywy 2019

Załączniki





## Rachunek zysków i strat – podstawowe dane

| mIn PLN                                | 2017          | 2018          | zm. r/r      | zm. r/r (mIn PLN) |
|--|---------------|---------------|--------------|-------------------|
| <b>Przychody razem, w tym:</b>         | <b>3 658</b>  | <b>3 956</b>  | <b>8,1%</b>  | <b>297</b>        |
| <b>Wynik z tytułu odsetek</b>          | 2 856         | 3 085         | 8,0%         | 228               |
| <b>Wynik z tytułu opłat i prowizji</b> | 431           | 436           | 1,2%         | 5                 |
| <b>Wynik handlowy i inne przychody</b> | 371           | 435           | 17,2%        | 64                |
| <b>Koszty działania banku</b>          | <b>-1 854</b> | <b>-1 705</b> | <b>-8,0%</b> | <b>149</b>        |
| <b>Wynik z odpisów*</b>                | <b>-915</b>   | <b>-1 054</b> | <b>15,2%</b> | <b>-139</b>       |
| <b>Podatek bankowy</b>                 | -201          | -208          | 3,8%         | -8                |
| <b>Zysk przed opodatkowaniem</b>       | 689           | 988           | 43,4%        | 299               |
| <b>Podatek dochodowy</b>               | -218          | -275          | 26,4%        | -57               |
| <b>Zysk netto</b>                      | <b>472</b>    | <b>713</b>    | <b>51,3%</b> | <b>242</b>        |

\* zawiera 89 mPLN wynikających z odpisów zawiązanych w 2018 roku na jedną z ekspozycji z sektora Klienta Biznesowego

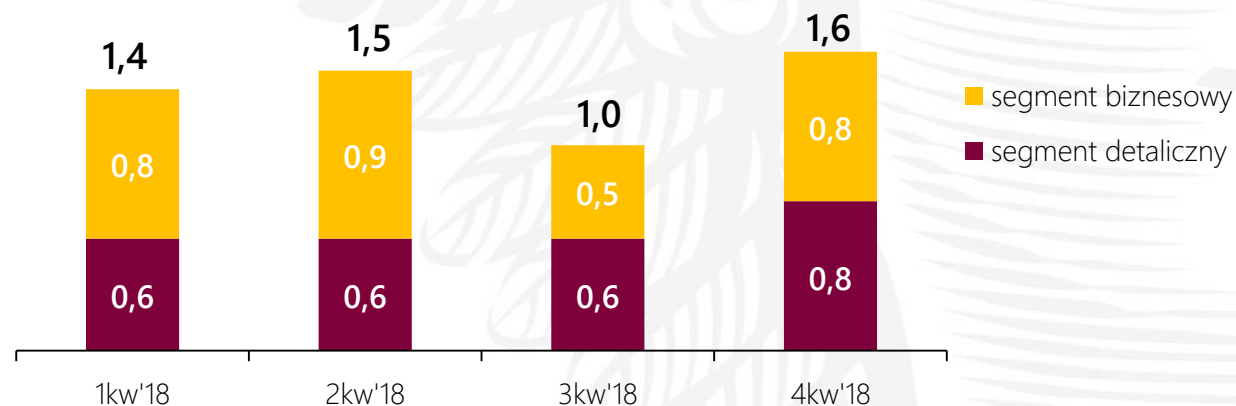


# Wolumeny

| mIn PLN                 | 2017           | 2018          | zm. r/r (mIn PLN) | zm. r/r     |
|-------------------------|----------------|---------------|-------------------|-------------|
| <b>Kredyty, w tym:</b>  | <b>50 129*</b> | <b>54 246</b> | <b>4 117</b>      | <b>8,2%</b> |
| segment detaliczny      | 27 454*        | 29 443        | 1 989**           | 7,2%        |
| segment biznesowy       | 22 675*        | 24 802        | 2 127             | 9,4%        |
| <b>Depozyty, w tym:</b> | <b>57 657</b>  | <b>62 436</b> | <b>4 779</b>      | <b>8,3%</b> |
| segment detaliczny      | 36 573         | 43 945        | 7 372             | 20,2%       |
| segment biznesowy       | 21 085         | 18 491        | -2 594            | -12,3%      |
| <b>Wskaźnik L/D</b>     | 88,9%          | 86,9%         | - 2 p.p.          |             |

Łączny wzrost kredytów brutto w 2018 roku wyniósł 5,6 mld PLN.

Wzrost wolumenu kredytów brutto (mld PLN)



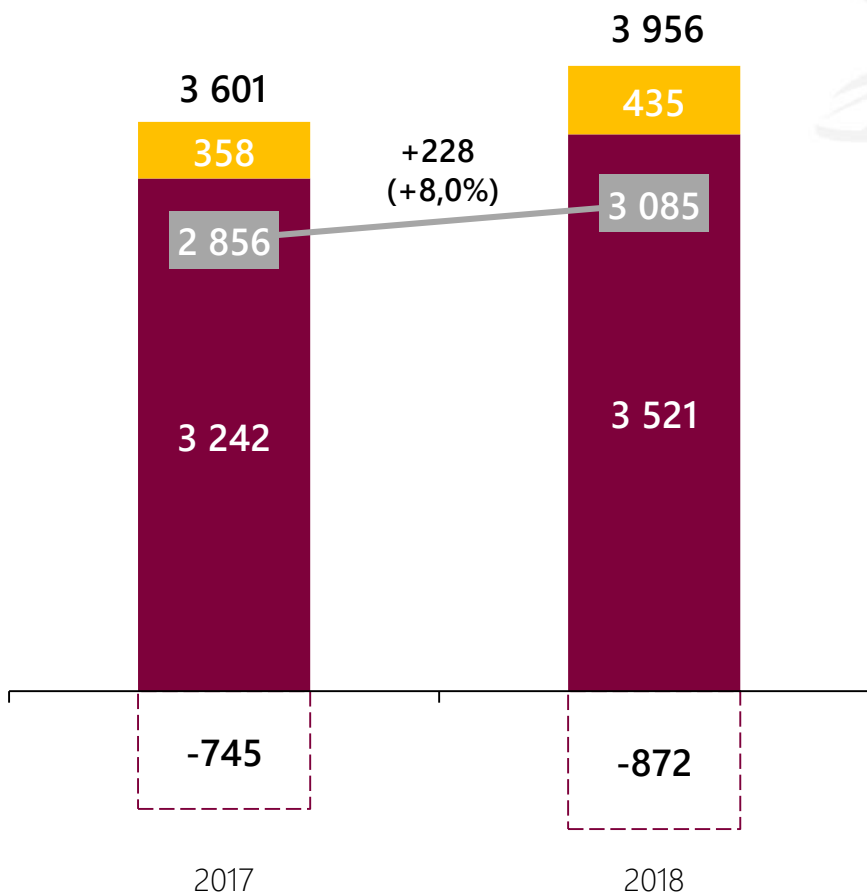
\* dane skorygowane o efekt korekt bilansu otwarcia MSSF9 (proforma)

\*\* uwzględnia sprzedaż NPL w wysokości 448 mPLN w 2018 r.

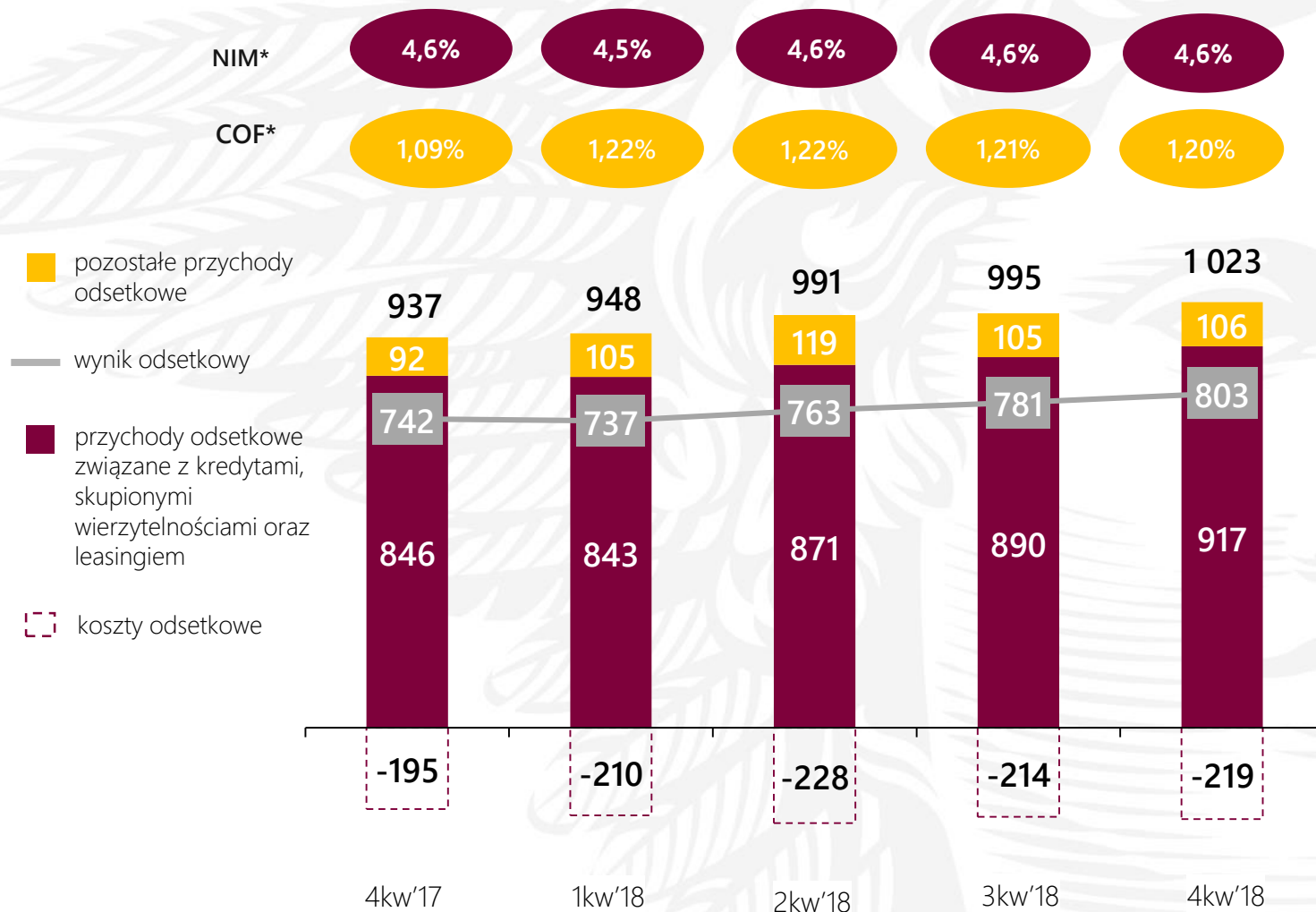


# Wynik odsetkowy (m PLN)

## Ujęcie YTD - narastająco



## 2018 w podziale na kwartały

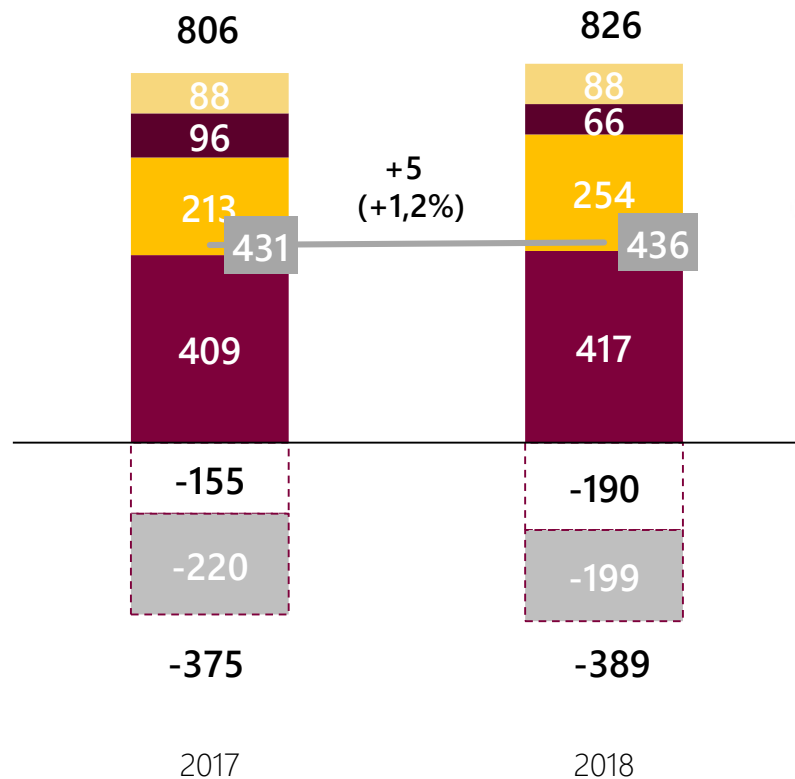


\*ujęcie narastające (YTD)

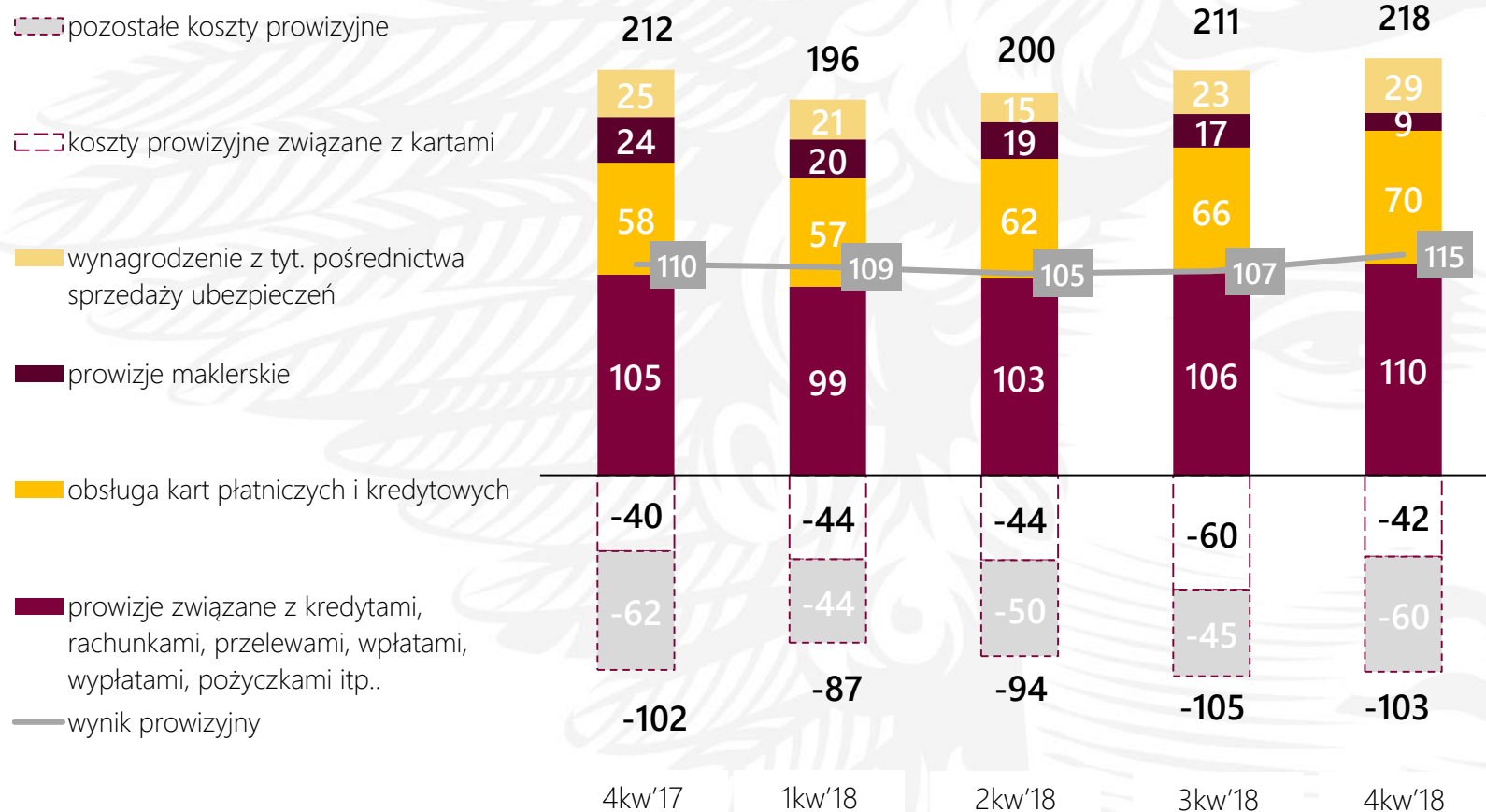


# Wynik prowizyjny (m PLN)

## Ujęcie YTD - narastająco



## 2018 w podziale na kwartały



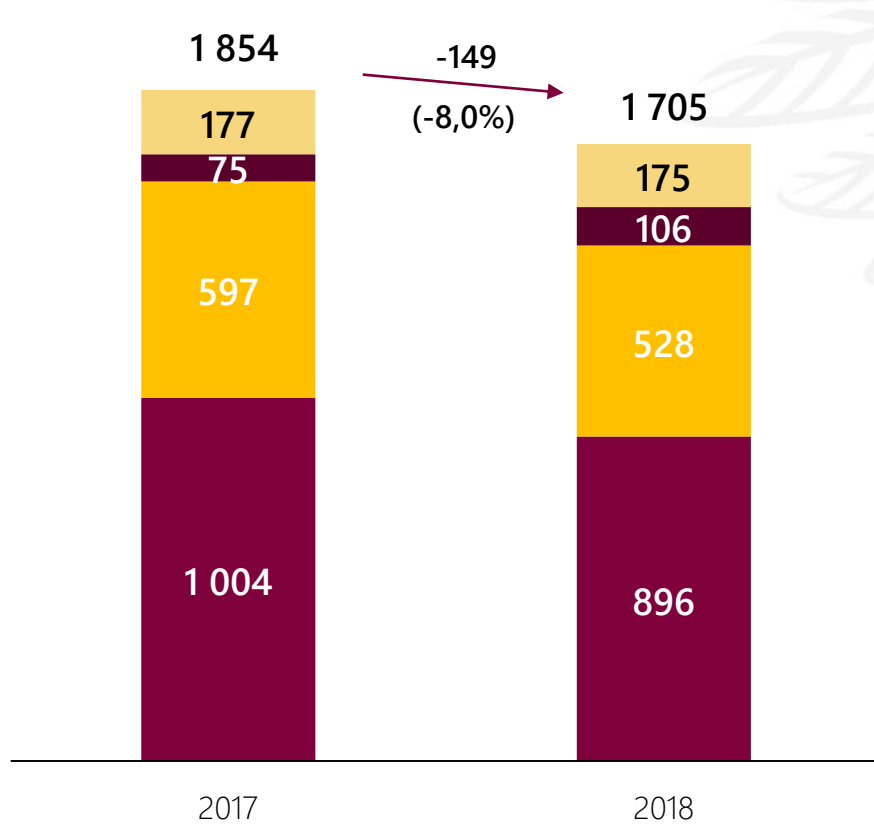
Poprawa wyniku dzięki wyższym prowizjom z działalności podstawowej i kart oraz ograniczeniu kosztów prowizyjnych.



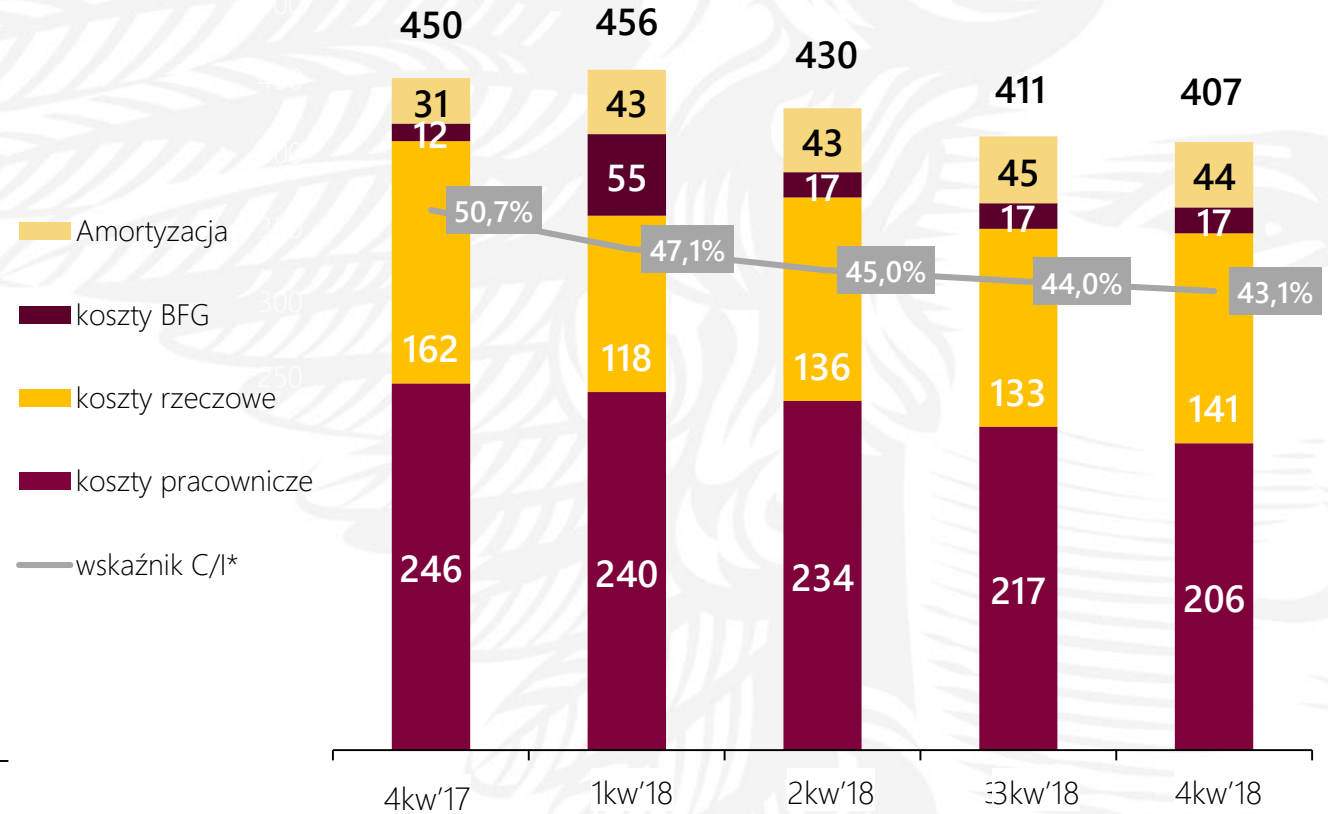
# Bank utrzymuje wysoki poziom efektywności kosztowej

## Koszty działania (m PLN)

narastająco



2018 w podziale na kwartały



\*ujęcie narastające (YTD)



Kluczowe kwestie

Realizacja strategii Cyfrowego Buntownika

Profil ryzyka Banku

Wyniki finansowe

**Perspektywy 2019**

Załączniki



## Perspektywy na 2019 r.

|  | Wykonanie<br>2018 YTD | Perspektywy 2019 | Cele strategiczne<br>2020 |
|--|-----------------------|------------------|---------------------------|
| <b>NIM</b><br>Marża odsetkowa netto                | 4,6%                  | 4,6%             | 4,5%                      |
| <b>C/I*</b><br>koszty/przychody                    | 43,1%                 | 41%              | 39%                       |
| <b>CoR</b><br>koszty ryzyka                        | 1,85%                 | 1,8%             | 1,7%                      |
| <b>Wzrost wolumenu<br/>kredytów brutto** (12M)</b> | 5,6 mld PLN           | 5 mld PLN        | 5 – 6 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

Profil ryzyka Banku

Wyniki finansowe

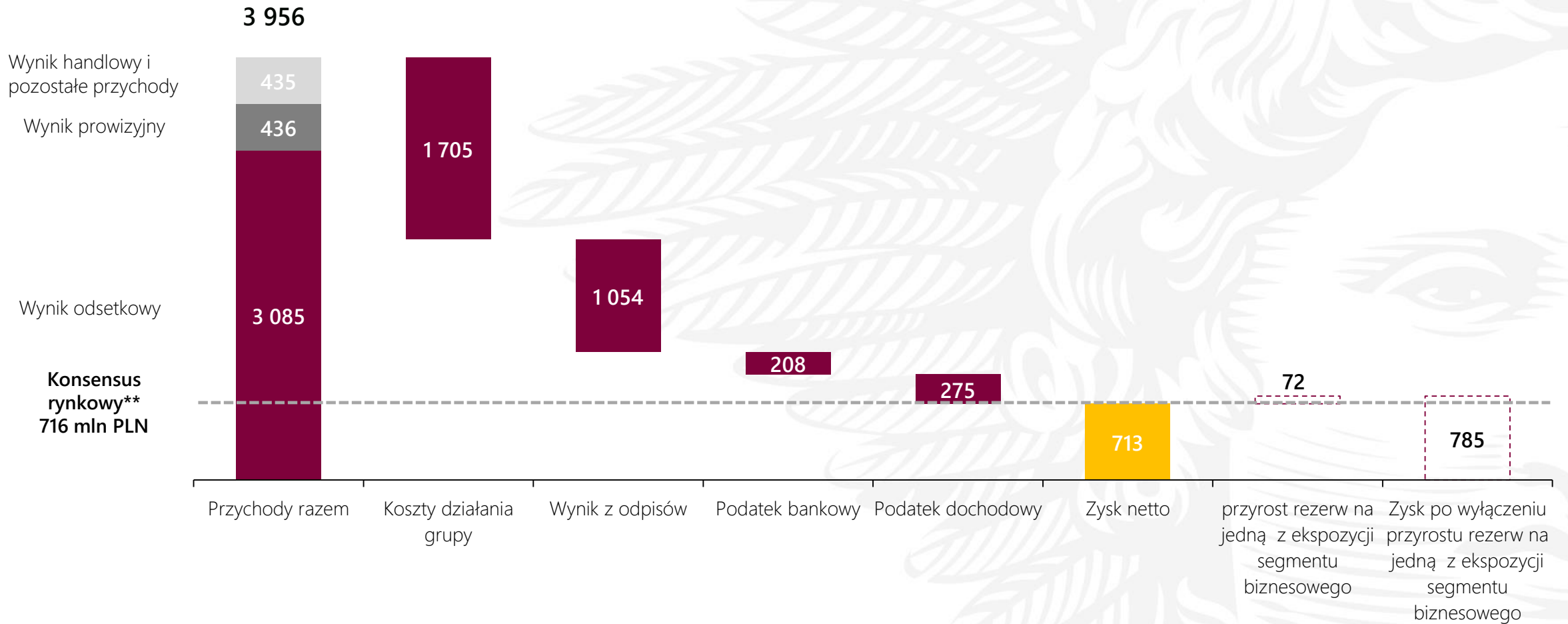
Perspektywy 2019

Załączniki





# Dekompozycja wyniku netto 2018 (m PLN)



Wzrost wyniku netto o 51% dzięki realizacji pełnego planu synergii kosztowych oraz wzrostowi przychodów ogółem o 8,1% r/r.



## Przejęcie SKOK Jaworzno

W styczniu 2019 Rada Nadzorcza Banku wyraziła zgodę na przejęcie przez Bank SKOK Jaworzno. W dniu 31 stycznia br. KNF wyraziła zgodę na przejęcie.

Kluczowe daty procesu są następujące:

- **01.04.2019 r. - fuzja prawna**
- **31.05.2019 r. - fuzja operacyjna**

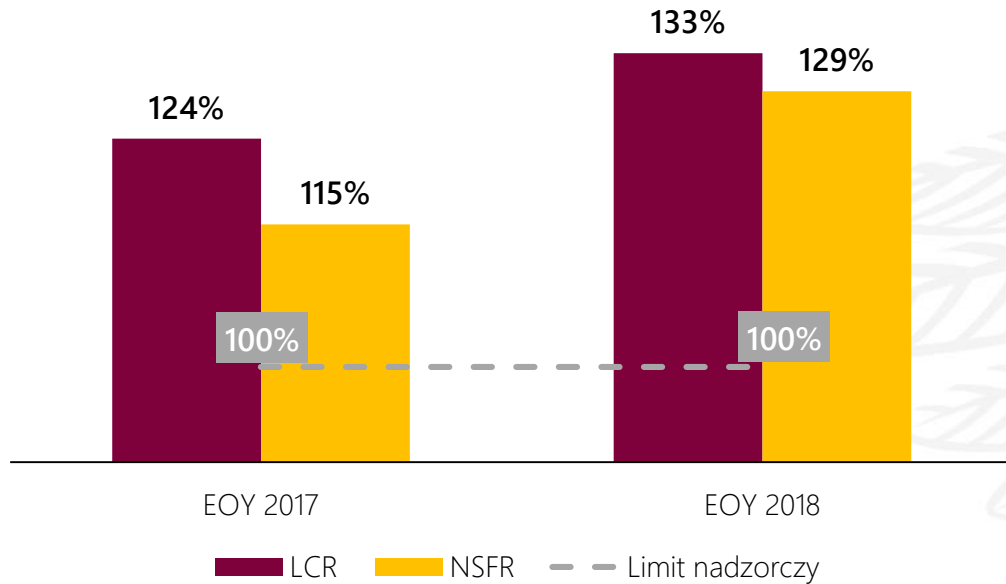
Od 2014 roku Bank dokonał sprawnego przejęcia 3 SKOKów.

### Podstawowe dane dotyczące SKOK Jaworzno (31.12.2018)

|                        |  |
|------------------------|--|
| Aktywa (m PLN)         | 248  |
| Zobowiązania (m PLN)   | 362  |
| Liczba pracowników     | 273  |
| Liczba klientów (tys.) | 115  |
| Liczba Oddziałów       | 50   |
| Obszar działania       | Oddziały na terenie 6 województw w środkowo-południowej części kraju |



# Ryzyko rynkowe i ryzyko płynności



W 2018 r. Bank poprawił profil ryzyka płynności zarówno poprzez wzrost salda i jakości aktywów płynnych, jak i zwiększenie stabilności i dywersyfikacji źródeł finansowania.

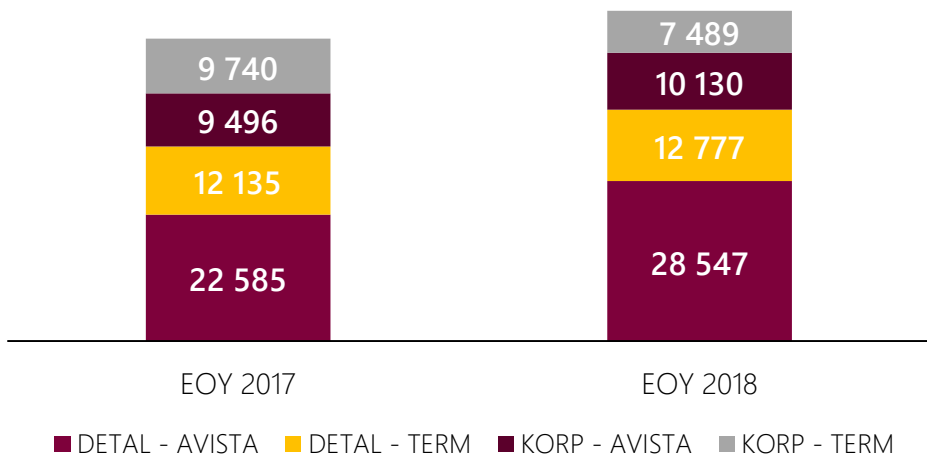
Poprawa miar płynności to skutek wzrostu stabilnej bazy depozytowej klienta detalicznego, która charakteryzuje się niskimi wagami wypływu.

Bank utrzymuje wysokiej jakości bufor aktywów płynnych pokrywający wypływy w symulowanych scenariuszach płynnościowych testów warunków skrajnych. Bufor aktywów płynnych wzrósł z 13 979 mln zł do 14 185 mln zł (r/r). Aż 99% aktywów płynnych na koniec roku stanowiły gotówka obligacje Skarbu Państwa (przy poziomie 86% na koniec 3Q dla grupy porównawczej).

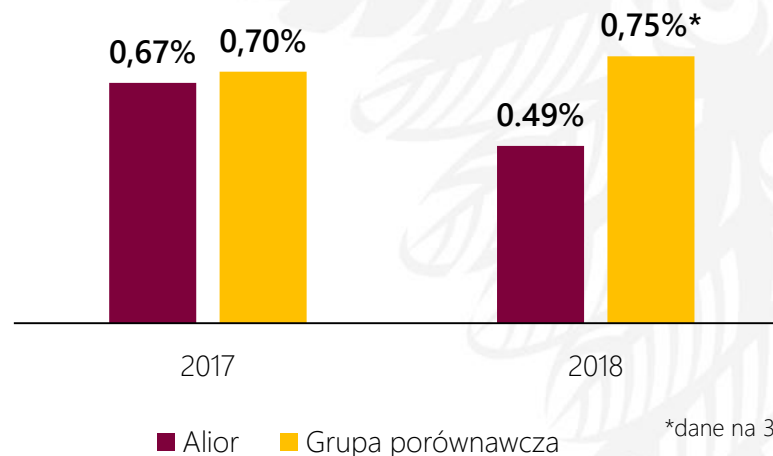
## Bank utrzymywał konserwatywną politykę w zakresie ryzyka rynkowego

poprzez bieżące domykanie ryzyka generowanego operacjami klientów oraz domykanie strukturalnej pozycji w ryzyku stopy procentowej. W efekcie Bank odnotował obniżenie wymogu kapitałowego z tytułu ryzyka rynkowego w relacji do funduszy własnych, także w porównaniu do grupy porównawczej.

## Struktura bazy depozytowej (mln PLN)



## Relacja wymogu kapitałowego z tytułu ryzyka rynkowego do funduszy własnych (w %)



\*dane na 3kw.'18

| Waluta                | Otwarta pozycja (mln PLN) |
|-----------------------|---------------------------|
| EUR                   | 23                        |
| USD                   | -28                       |
| CHF                   | -1                        |
| GBP                   | 2                         |
| Pozostałe waluty      | 2                         |
| <b>Globalna netto</b> | <b>-1</b>                 |



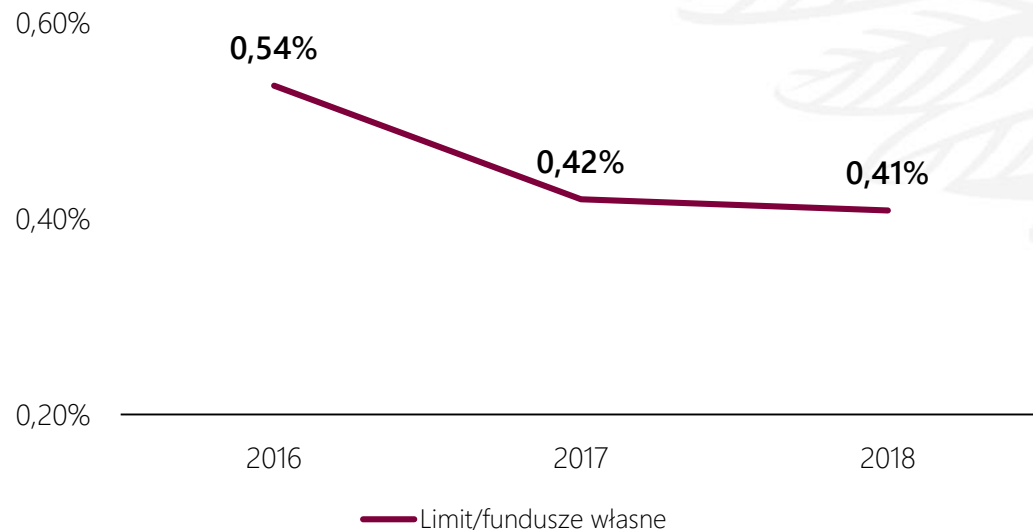
# Ryzyko operacyjne

Bank w okresie 2016-2018 obniżył swój apetyt na ryzyko operacyjne.

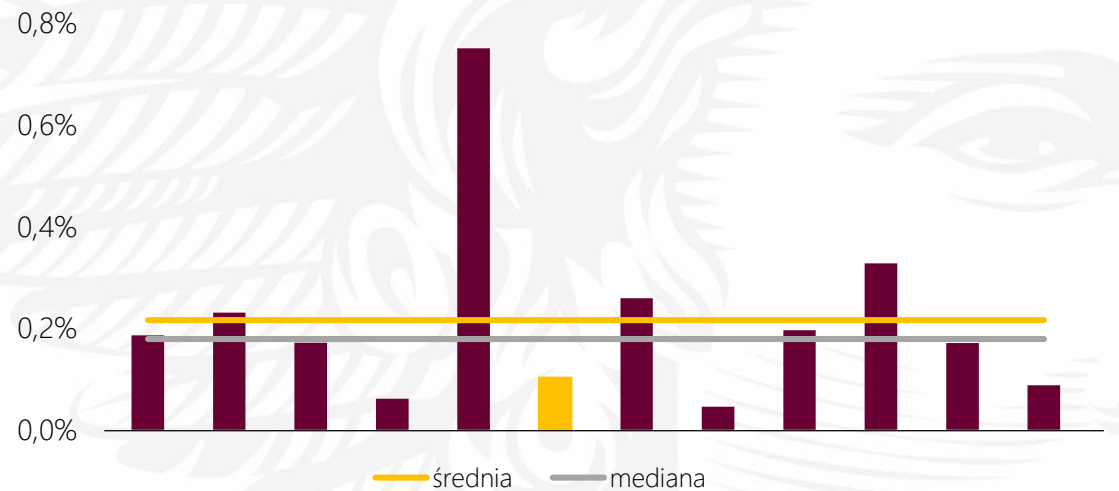
W okresie 2016-2018 Bank nie przekroczył wyznaczonego limitu strat operacyjnych.

Rzeczywista materializacja ekspozycji na ryzyko operacyjne kształtuje się poniżej benchmarku rynkowego.

Limit roczny poziomu strat operacyjnych w relacji do funduszy własnych Alior Banku (w %)



Relacja strat z tytułu ryzyka operacyjnego do funduszy własnych w Alior Banku na tle Top10 polskich banków (w %)



\*Źródło: Raporty Adekwatności Kapitałowej i Sprawozdania finansowe; dane na 31.12.2017 r.; wartości brutto

Jako jeden z trzech banków w Polsce, Alior Bank stosuje zaawansowaną metodę szacowania kapitału wewnętrznego i kapitału regulacyjnego z tytułu ryzyka operacyjnego (ang. AMA). Wdrożenie AMA przełożyło się na uwolnienie kapitału, jak i na wzmocnienie jakości zarządzania poprzez m.in.:

Lepszą identyfikację i pomiar ryzyka

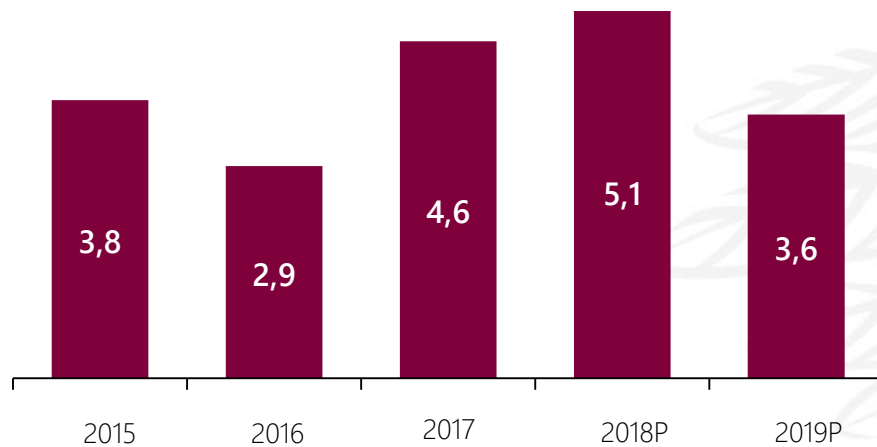
Stosowanie mechanizmów precyzyjnej alokacji ryzyka operacyjnego

Wzmocnienie działań prewencyjnych w zakresie ograniczenia strat z tytułu ryzyka operacyjnego

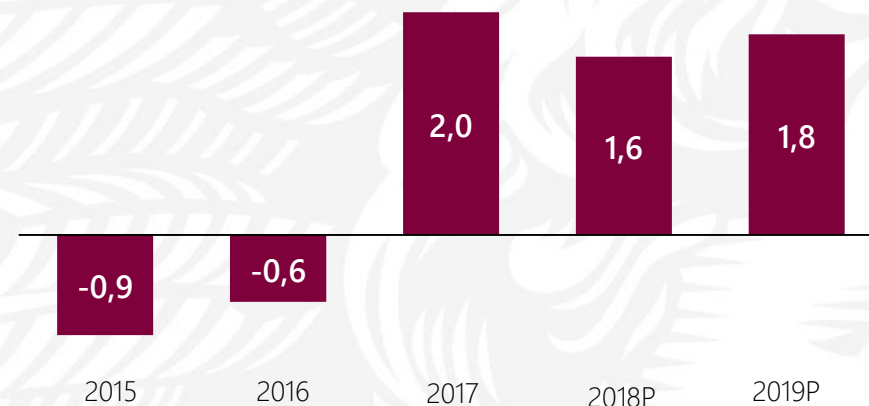


# Perspektywy makroekonomiczne

## Wzrost PKB (% r/r)

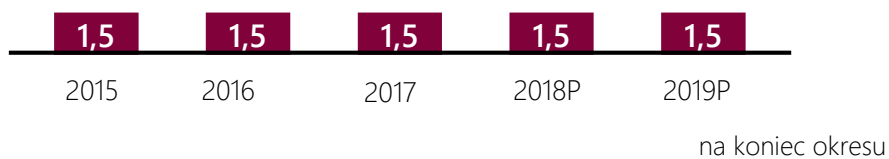


## Inflacja (CPI % r/r)



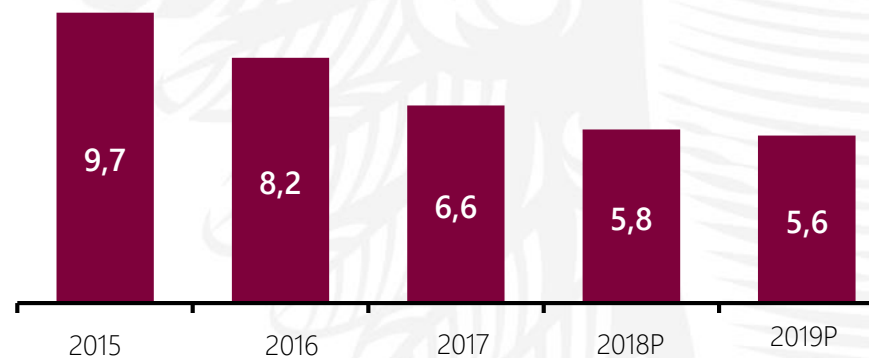
średniorocznie

## Stopa referencyjna NBP (%)



na koniec okresu

## Stopa bezrobocia (%)



na koniec okresu



## Rachunek zysków i strat

| mIn PLN  | 2018         | 2017         |
|--|--------------|--------------|
| Przychody z tytułu odsetek*  | 3 956        | 3 601        |
| Koszty z tytułu odsetek  | -872         | -745         |
| <b>Wynik z tytułu odsetek</b>  | <b>3 085</b> | <b>2 856</b> |
| Przychody z tytułu prowizji i opłat  | 826          | 806          |
| Koszty z tytułu prowizji i opłat   | -389         | -375         |
| <b>Wynik z tytułu prowizji i opłat</b>   | <b>436</b>   | <b>431</b>   |
| <b>Wynik na instrumentach wycenianych do wartości godziwej przez rachunek zysków i strat i wynik z rewaluacji</b>            | <b>372</b>   | <b>338</b>   |
| Wynik zrealizowany na pozostałych instrumentach finansowych  | n/d          | 7            |
| Wynik z tytułu zaprzestania ujmowania aktywów i zobowiązań niewycenianych do wartości godziwej przez rachunek zysków i strat | 78           | n/d          |
| Pozostałe przychody operacyjne   | 127          | 112          |
| Pozostałe koszty operacyjne  | -142         | -86          |
| <b>Wynik z tytułu pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych</b>  | <b>-15</b>   | <b>26</b>    |
| Koszty działania banku   | -1 705       | -1 854       |
| Wynik z odpisów aktualizujących z tytułu utraty wartości i rezerw  | -1 054       | -915         |
| Podatek bankowy  | -208         | -201         |
| Zysk brutto  | 988          | 689          |
| Podatek dochodowy  | -275         | -218         |
| <b>Zysk netto</b>  | <b>713</b>   | <b>472</b>   |

\*Przychody z tytułu odsetek z uwzględnieniem przychodów o podobnym charakterze



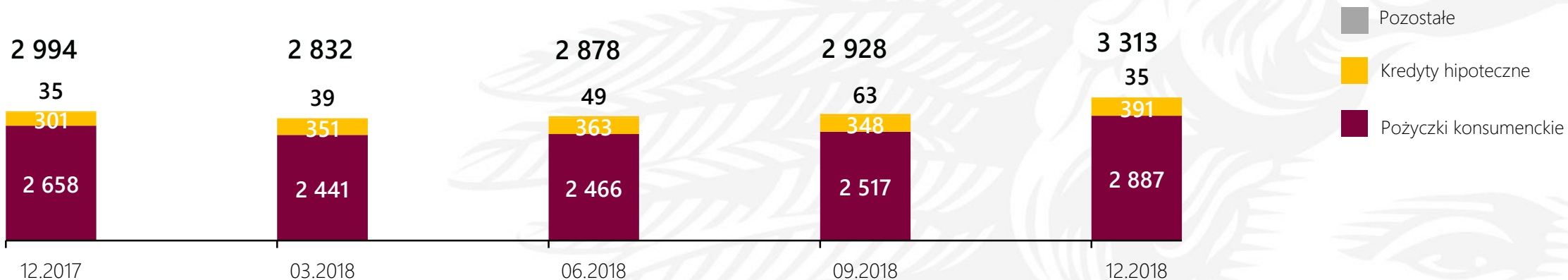
## Bilans

| mIn PLN   | 31 gru'18     | 31 gru'17     |
|---|---------------|---------------|
| Kasa i środki w banku centralnym                            | 1 639         | 965           |
| Należności od banków  | 612           | 902           |
| Aktywa finansowe  | 13 728        | 13 643        |
| wyceniane w wartości godziwej przez całkowite dochody       | 7 280         | n/d           |
| wyceniane w wartości godziwej przez rachunek zysków i strat | 515           | n/d           |
| wyceniane według zamortyzowanego kosztu                     | 5 932         | n/d           |
| dostępne do sprzedaży                                       | n/d           | 12 072        |
| utrzymywane do terminu zapadalności                         | n/d           | 1 118         |
| przeznaczone do obrotu                                      | n/d           | 453           |
| Pochodne instrumenty zabezpieczające                        | 112           | 88            |
| <b>Należności od klientów</b>                               | <b>54 246</b> | <b>51 267</b> |
| Aktywa stanowiące zabezpieczenie zobowiązań                 | 333           | 409           |
| Rzeczowe aktywa trwałe                                      | 461           | 476           |
| Wartości niematerialne                                      | 572           | 549           |
| Inwestycje w jednostkach stowarzyszonych                    | 4             | 0             |
| Aktywa przeznaczone do sprzedaży                            | 0             | 0             |
| Aktywa z tytułu podatku dochodowego                         | 1 036         | 592           |
| Pozostałe aktywa  | 676           | 626           |
| <b>Aktywa razem</b>   | <b>73 420</b> | <b>69 516</b> |
| Zobowiązania wobec banków                                   | 593           | 892           |
| <b>Zobowiązania wobec klientów</b>                          | <b>62 436</b> | <b>57 657</b> |
| Zobowiązania finansowe                                      | 416           | 436           |
| przeznaczone do obrotu                                      | n/d           | 436           |
| wyceniane w wartości godziwej przez rachunek wyników        | 416           | n/d           |
| Pochodne instrumenty zabezpieczające                        | 9             | 5             |
| Rezerwy   | 126           | 90            |
| Pozostałe zobowiązania                                      | 1 167         | 1 694         |
| Zobowiązania z tytułu podatku dochodowego                   | 268           | 136           |
| Bieżące   | 267           | 135           |
| Odroczone   | 0             | 0             |
| Zobowiązania podporządkowane                                | 1 918         | 1 915         |
| <b>Zobowiązania, razem</b>                                  | <b>66 934</b> | <b>62 825</b> |
| <b>Kapitał własny</b>                                       | <b>6 486</b>  | <b>6 691</b>  |
| <b>Zobowiązania i kapitały razem</b>                        | <b>73 420</b> | <b>69 516</b> |

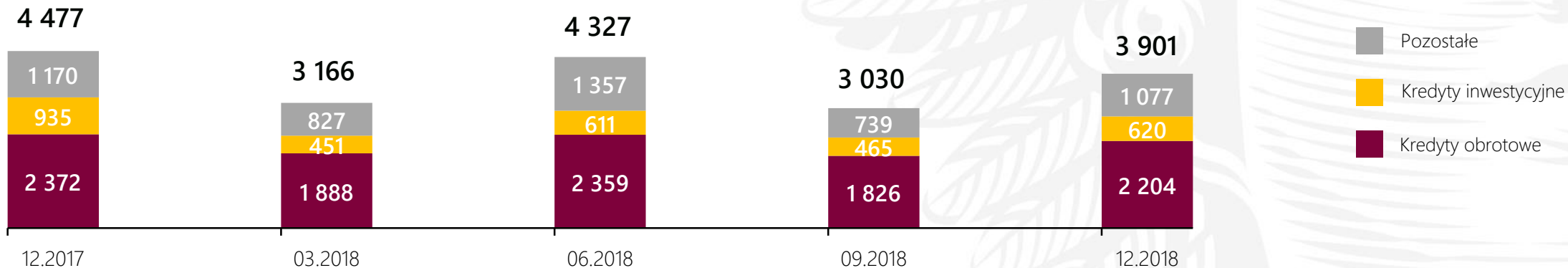


# Nowa sprzedaż kredytów (m PLN)

## 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.

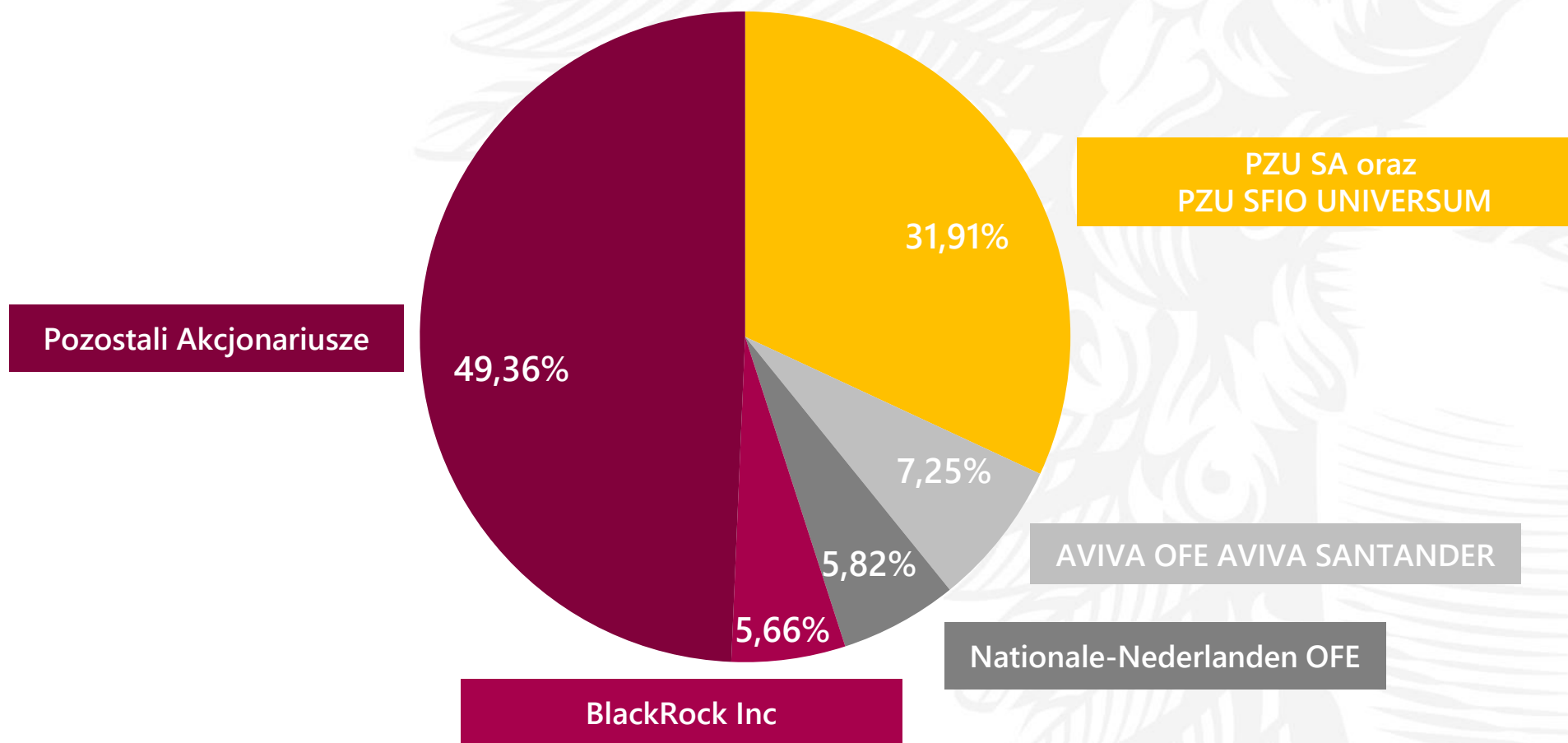
Pozostałe kredyty dla przedsiębiorstw m.in.: inne należności oraz faktoring.

Dane zarządcze w ujęciu jednostkowym





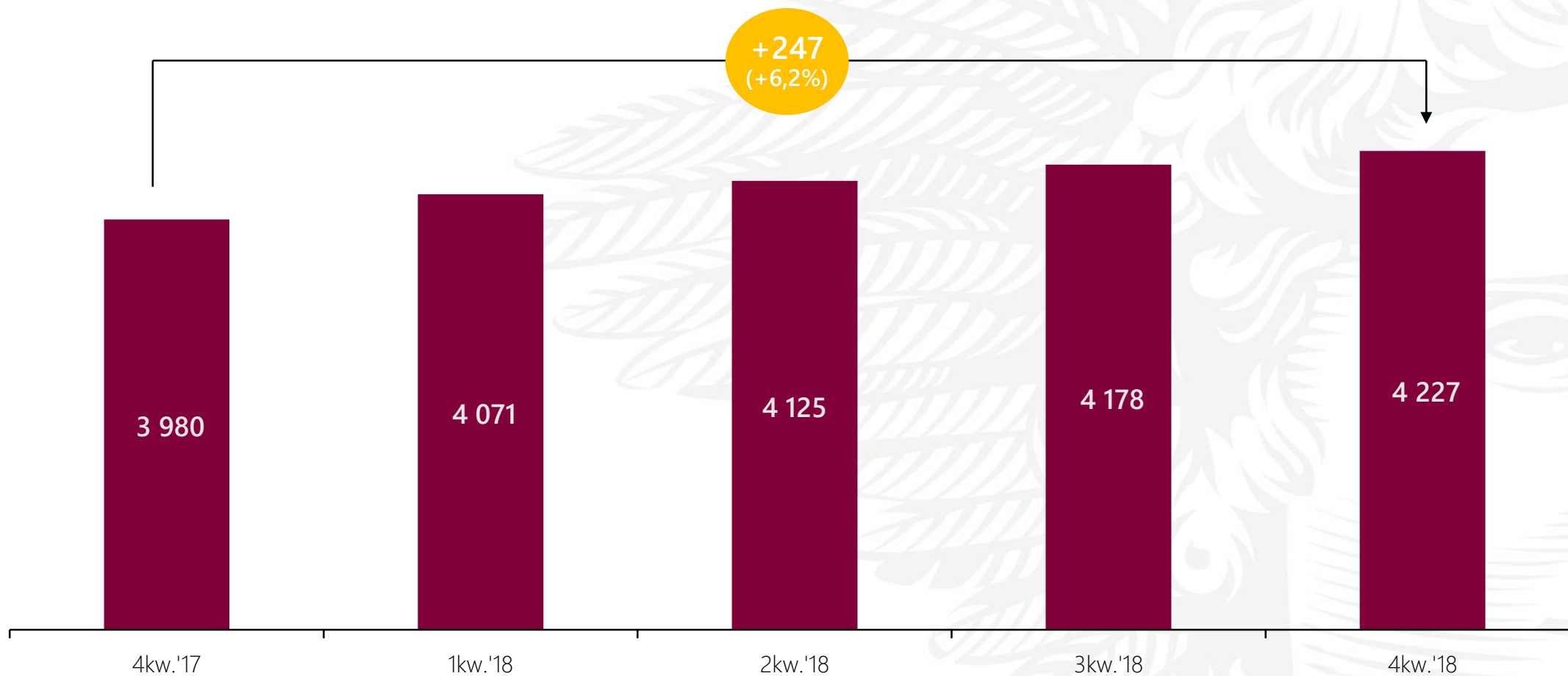
## Największy free float wśród polskich instytucji finansowych



\*Na podstawie liczby akcji zarejestrowanych na NWZ zwołanym na 26 listopada 2018 r. oraz zawiadomień otrzymanych od akcjonariuszy

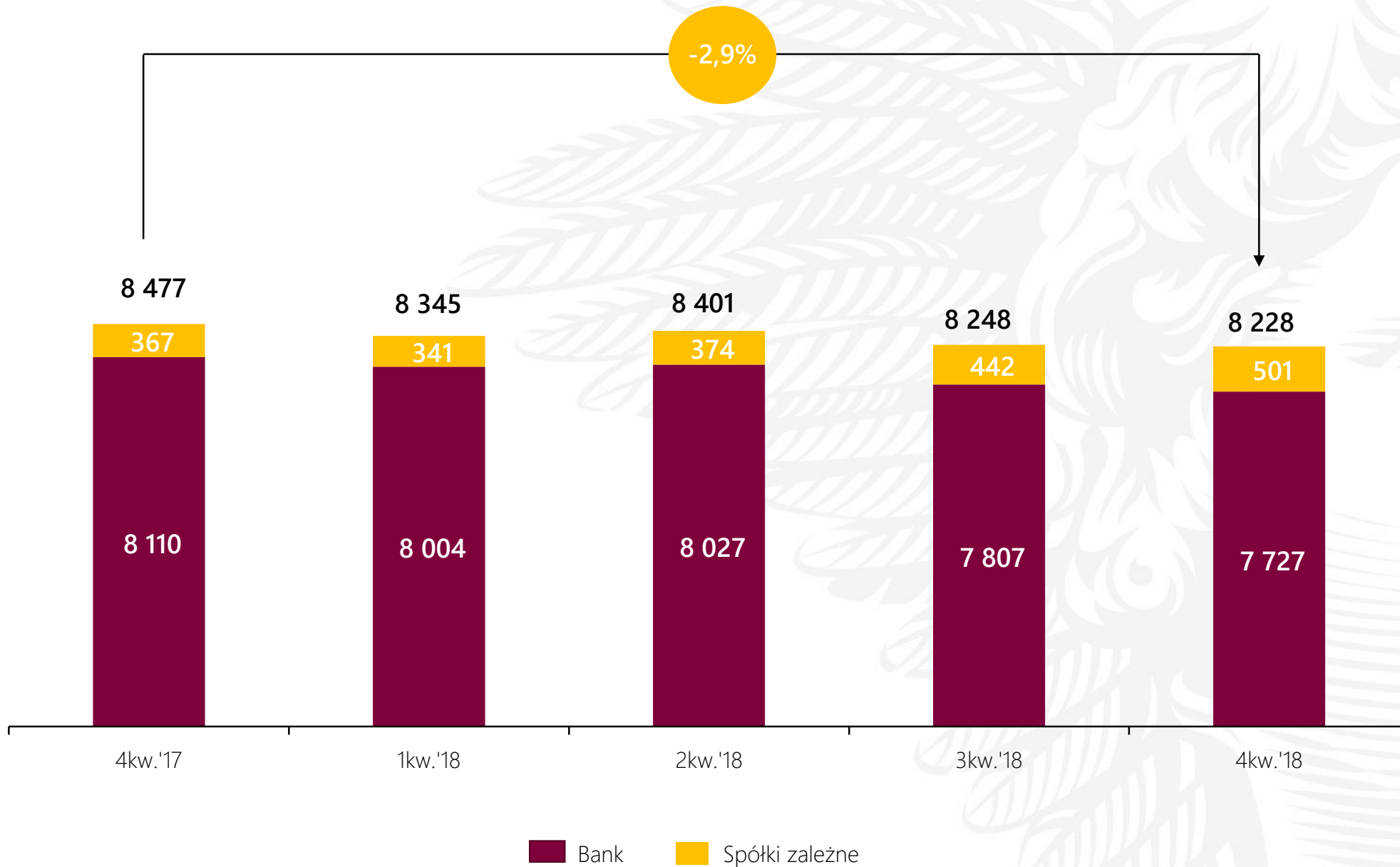


## Konsekwentny wzrost liczby Klientów (w tys.)



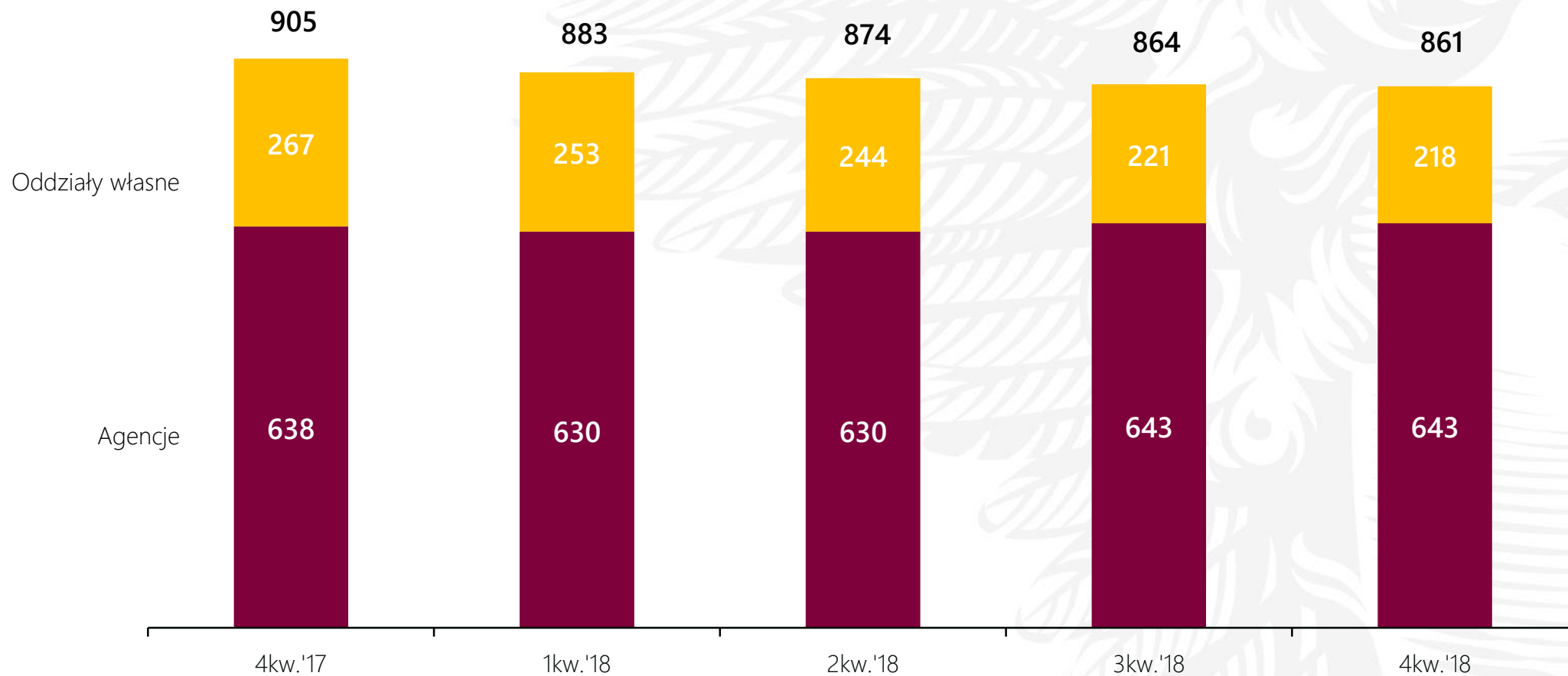


## Alior Bank Grupa – zatrudnienie (w tys.)





## 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 Grupy za 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 zaniedbanie 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 zaniedbania 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**

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

