



Prezentacja wynikowa za I kwartał 2019 r.

Alior Bank S.A. | 7 maja 2019 r.



1 Kluczowe kwestie

2 Wyniki finansowe

3 Perspektywy 2019

4 Załączniki



Zysk netto 103 mln PLN. Silny wpływ składki BFG na fundusz przymusowej restrukturyzacji (110 mln PLN) – wzrost składki o 191% r/r.



Zysk netto grupy (bez uwzględnienia składek BFG) na poziomie 225 mln PLN – wzrost o 6% r/r.



Solidny wzrost przychodów: **1 026 mln PLN w I kw. 2019 r.** vs 965 mln PLN w I kw. 2018 r. oraz 1 011 mln PLN w IV kw. 2018 r. **Wzrost wyniku odsetkowego (NII) do poziomu 804 mln PLN** w I kw. 2019 r. vs 738 w I kw. 2018 r.



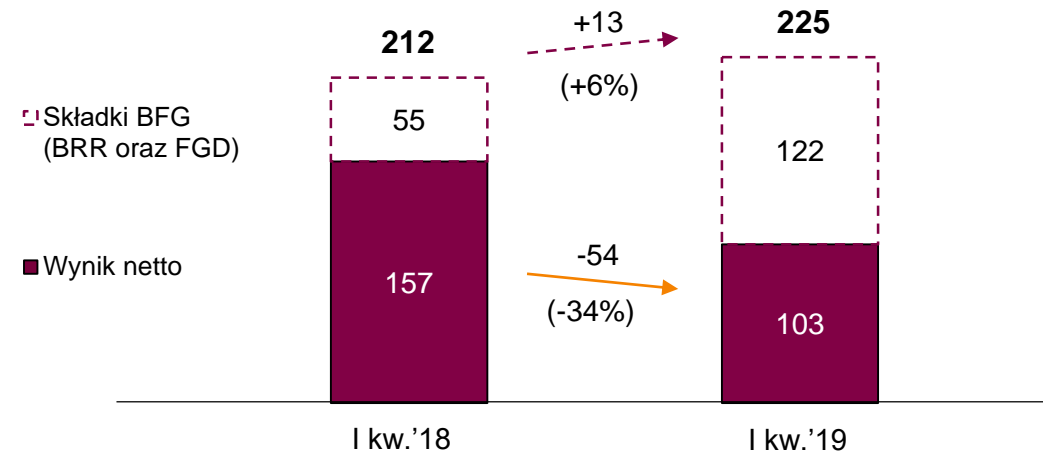
Koszty ryzyka na poziomie 275 mln PLN – wskaźnik CoR na poziomie 1,86% głównie z powodu wysokich odpisów w segmencie klienta biznesowego.



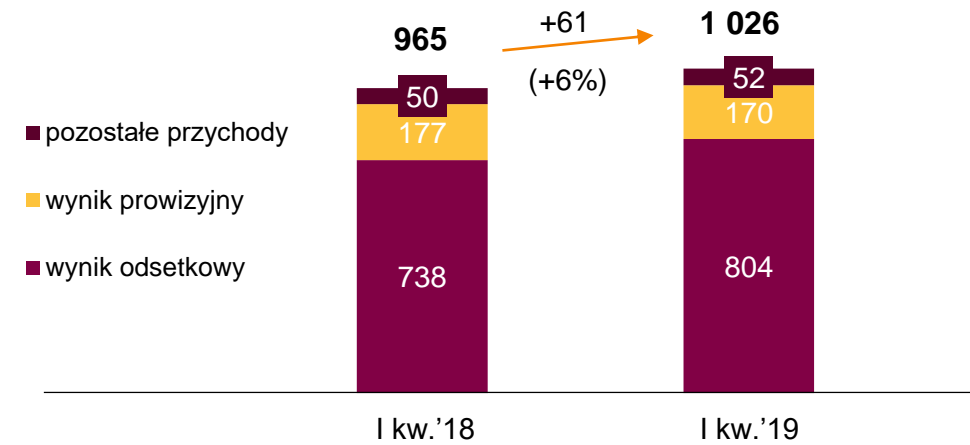
Pozycja kapitałowa na stabilnym poziomie. **Współczynniki kapitałowe (TCR = 15,4%; TIER1 = 12,4%) znacząco powyżej progów regulacyjnych.**

Wyniki finansowe I kwartału 2019 (mln PLN)

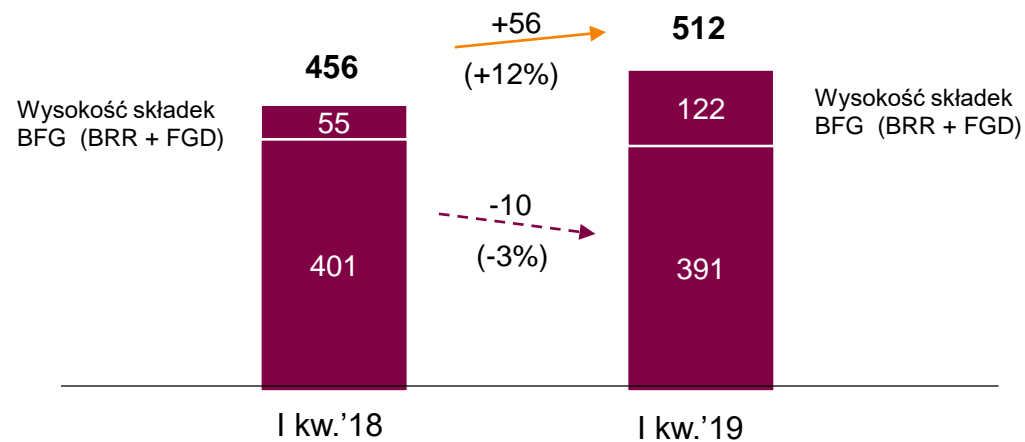
Wynik netto



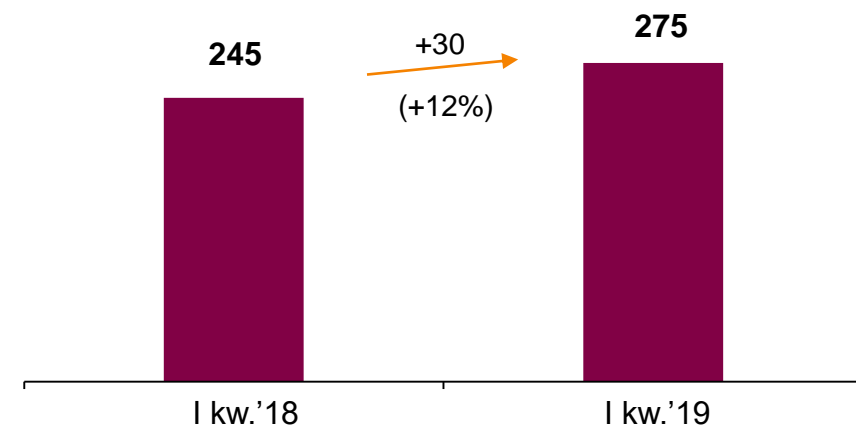
Przychody



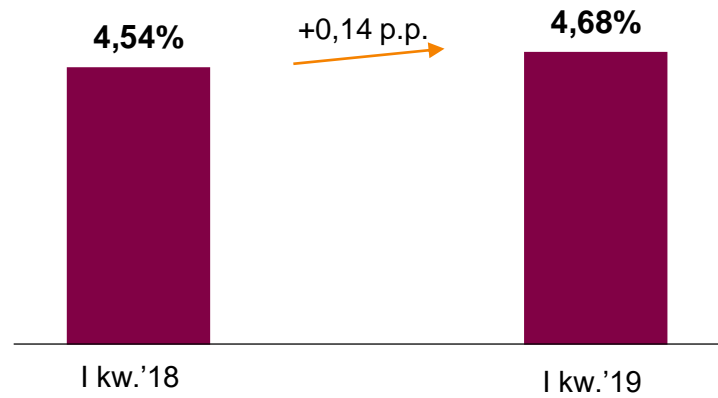
Koszty działania



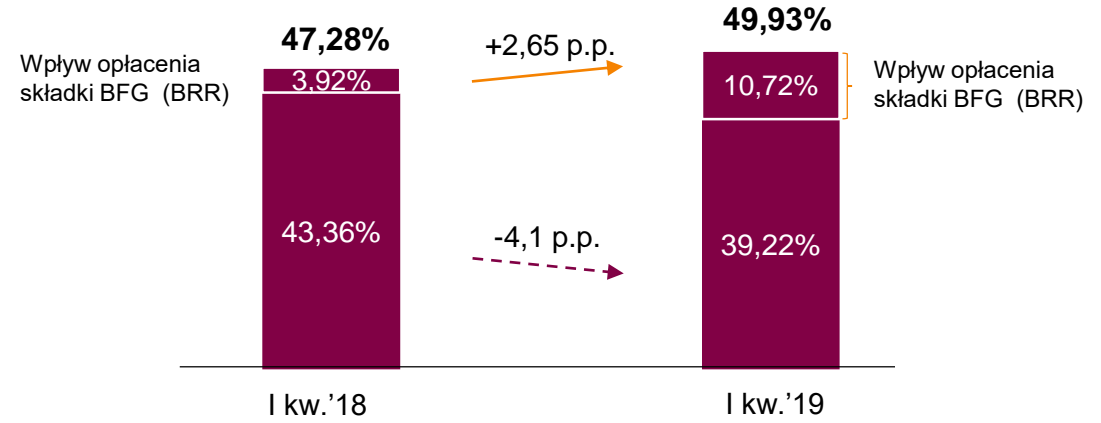
Koszty ryzyka



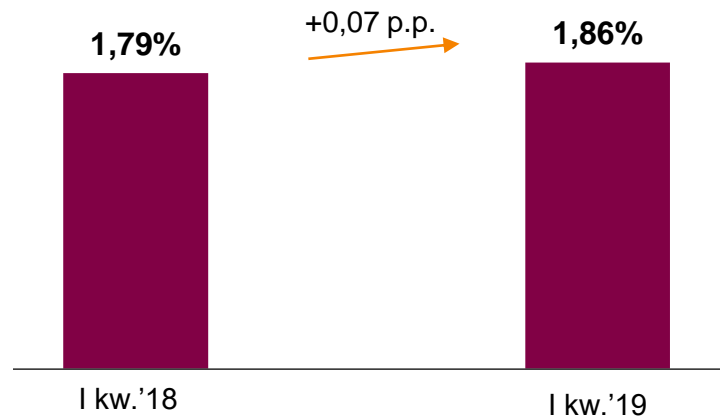
Wskaźnik NIM (QTD)



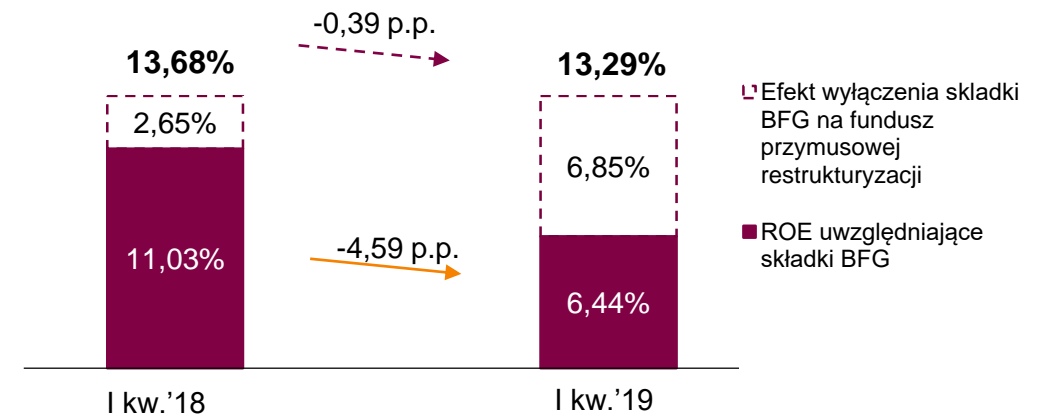
Wskaźnik C/I (QTD)



Wskaźnik CoR (QTD)



Wskaźnik ROE (QTD)



Nagrody i wyróżnienia



Alior Bank „Instytucją Roku 2018”

Cztery statuetki i miano „Instytucji Roku 2018” przypadły nam w udziale w branżowym rankingu za najlepszy bank w finansowaniu firm, najlepszą jakość obsługi klienta biznesowego, najlepszą jakość obsługi w placówce i najlepszą infolinię.



Wyróżnienie od Forum Odpowiedzialnego Biznesu

Inicjatywy społeczne Alior Banku zostały docenione w corocznym raporcie Forum Odpowiedzialnego Biznesu „Odpowiedzialny Biznes w Polsce. Dobre Praktyki”.



Biuro Maklerskie Alior Banku numerem #1 według „Pulsu Biznesu”

Atrakcyjna oferta, nowoczesna aplikacja mobilna Alior Giełda oraz całodobowa obsługa telefoniczna sprawiły, że eksperci „Pulsu Biznesu” docenili rachunek brokerski Alior Banku, a nasze Biuro Maklerskie otrzymało najwyższą notę w rankingu tego biznesowego dziennika.



Londyn docenia innowacyjność Alior Banku

Należąca do Grupy Alior Banku cyfrowa platforma pośrednictwa finansowego BANCOVO zwyciężyła w kategorii Product Innovation of the Year w konkursie brytyjskiego serwisu informacyjnego Retail Banker International. W ścisłym finale walczyliśmy też o nagrody w kategoriach European Retail Bank of the Year i Excellence in Customer Centricity za osiągnięte wyniki finansowe oraz usługi dla klienta biznesowego.



Alior Bank wśród liderów 2018 roku

Nasze rozwiązania w obszarze automatyzacji i robotyzacji sprawiły, że znaleźliśmy się na podium XVII edycji konkursu na innowacje „Lider 2018 roku” organizowanego przez „Gazetę Bankową”.



Zafirmowani.pl najciekawszą bankową innowacją

Zafirmowani.pl, nasz nowatorski serwis internetowy skierowany do mikro i małych przedsiębiorstw, przyniósł nam zwycięstwo w konkursie Liderów Świata Bankowości i Ubezpieczeń w kategorii najciekawsza bankowa innowacja.



Wyróżnienie dla konta osobistego i karty kredytowej

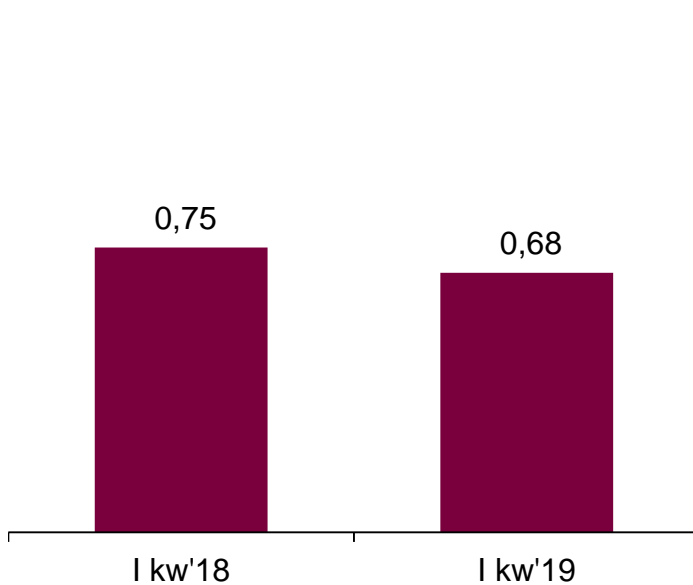
W plebiscycie „Złoty Bankier” organizowanym przez „Puls Biznesu” dwukrotnie stanęliśmy na podium. Klienci i eksperci docenili elastyczność naszego Konta Jakże Osobistego oraz najdłuższy okres bezodsetkowy i atrakcyjne oprocentowane naszej karty kredytowej.

Dalszy wzrost wolumenów kredytowych w strategicznych segmentach

(Dane w ujęciu zarządczym)

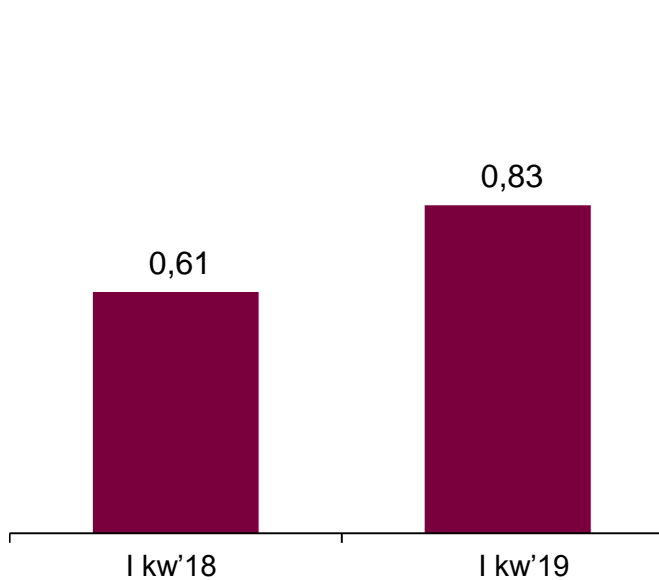
Nowa sprzedaż mikro (mld PLN)

Wysoka sprzedaż pomimo wzrostu zabezpieczenia gwarancjami BGK.



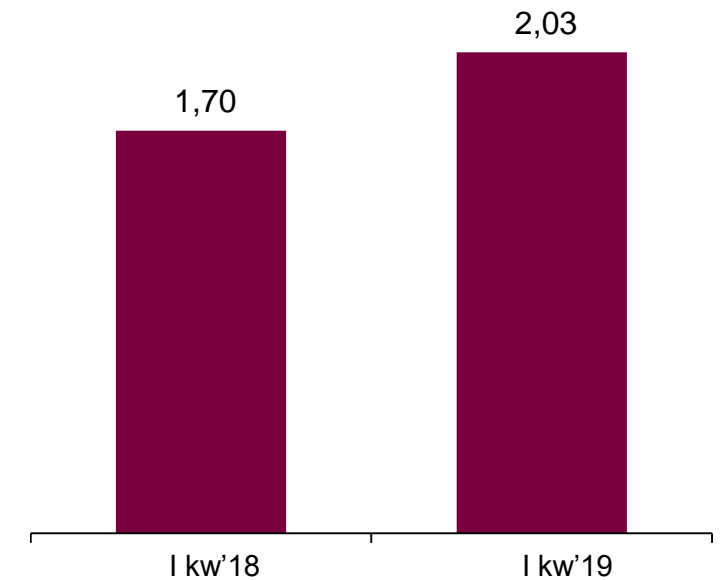
Nowa sprzedaż leasingu (mld PLN)

Utrzymanie wysokiej sprzedaży leasingu...

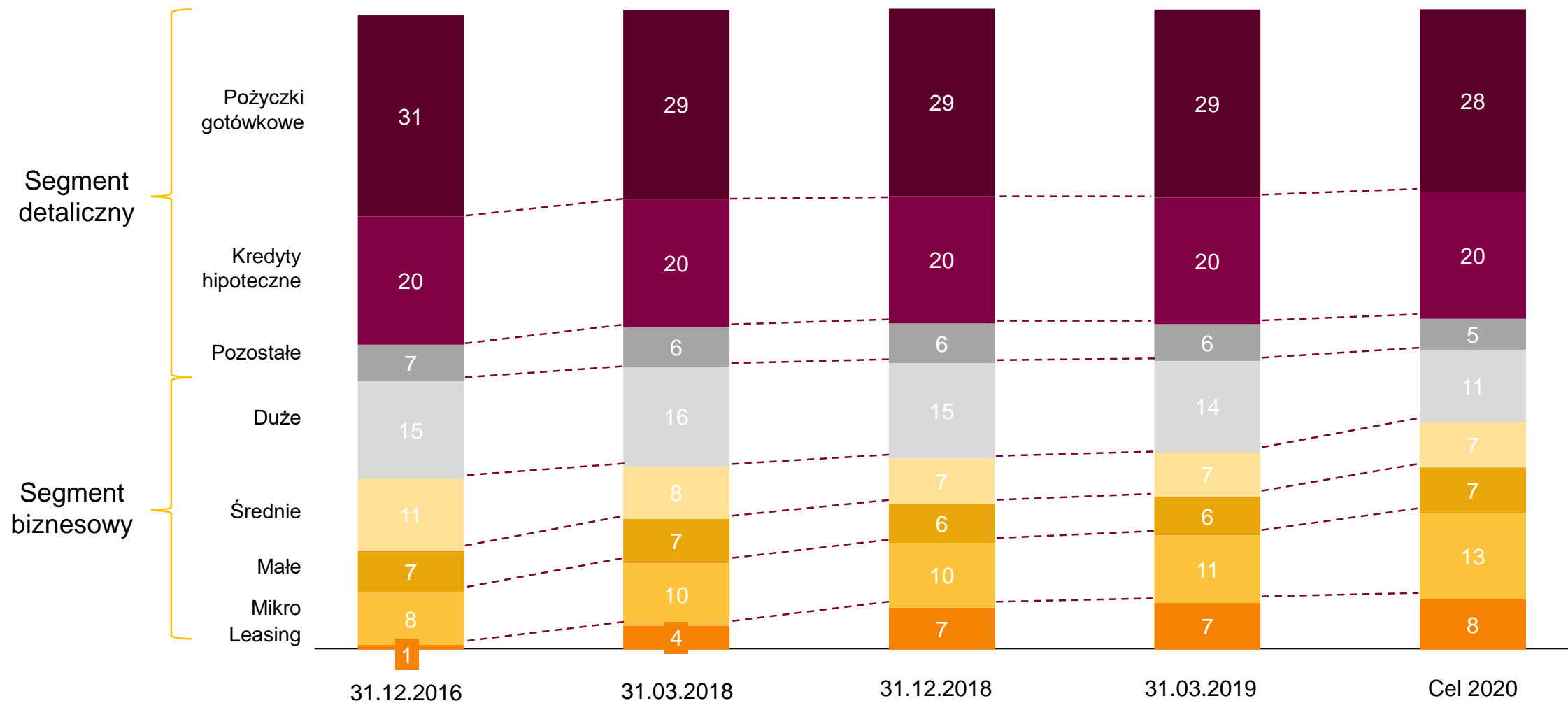


Nowa sprzedaż pożyczki (mld PLN)

...oraz rekordowy poziom sprzedaży pożyczki gotówkowej.

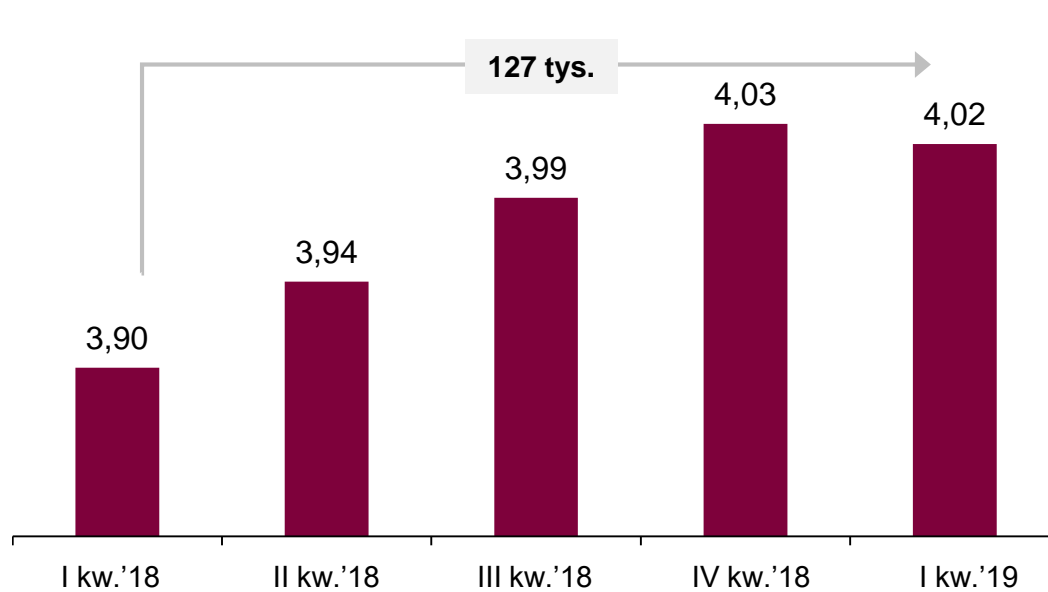


Struktura portfela kredytowego (%)



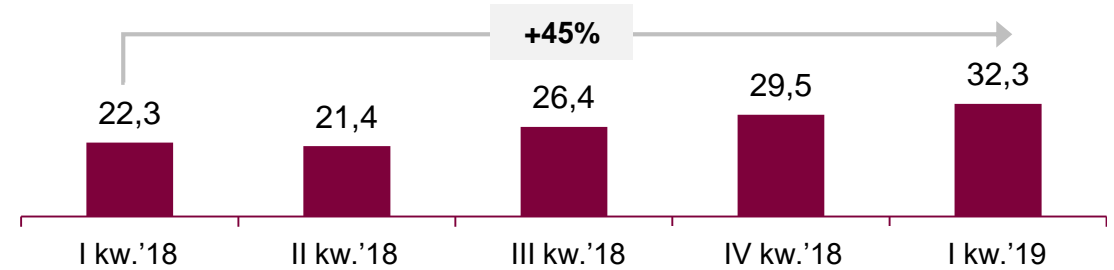
Segment klienta indywidualnego: wzrost liczby klientów

Liczba klientów indywidualnych (mln)

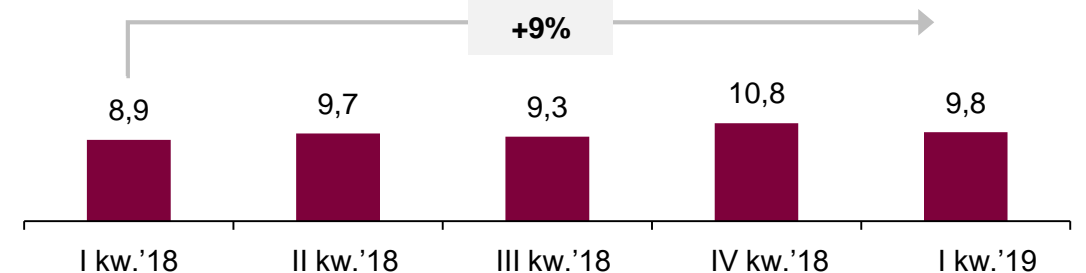


- Wzrost liczby klientów o 127 tys. netto.
- Sezonowy spadek liczby klientów związany z terminową spłatą kredytów ratalnych.
- Rosnące znaczenie ROR jako produktu akwizycyjnego (wzrost o 45% r/r liczby klientów, którzy wybierają Alior Bank otwierając Konto Jakże Osobiste).

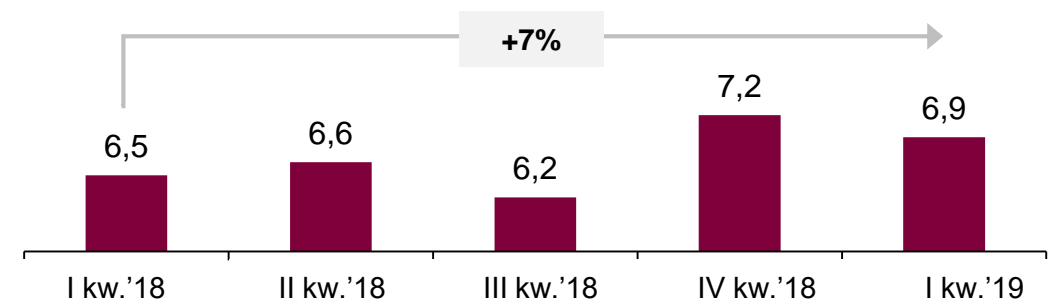
Nowi klienci otwierający ROR (tys.)



Nowi klienci - pożyczka gotówkowa (tys.)



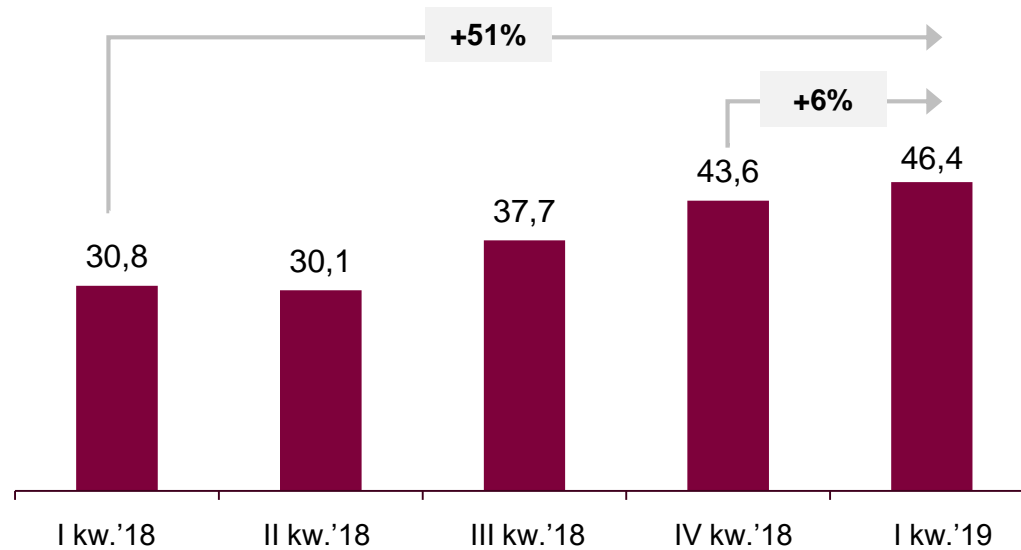
Nowi Klienci bankowości detalicznej pochodzący z segmentu Consumer Finance (tys.)*



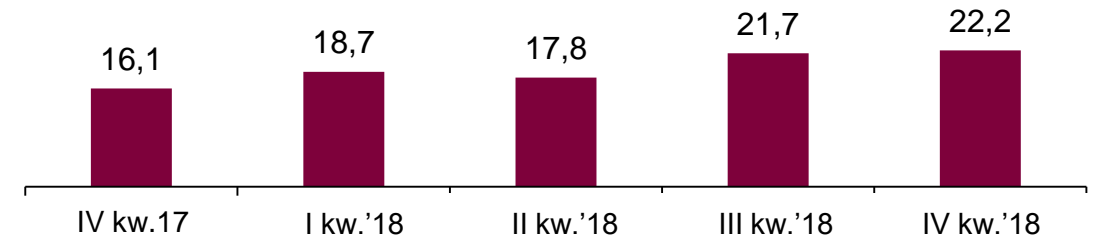
Segment klienta indywidualnego: budowanie trwałej relacji

Sprzedaż ROR (tys.)

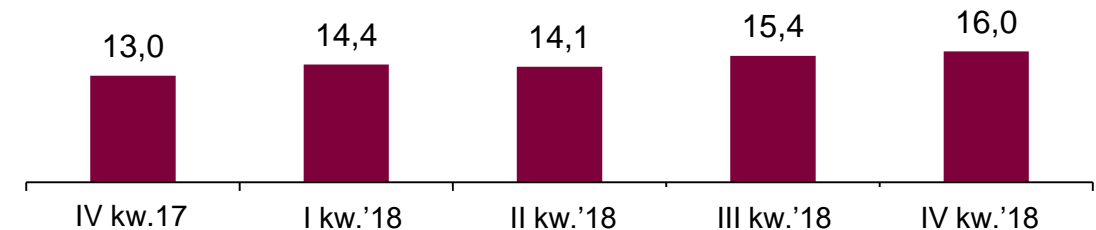
(Liczba ROR otwartych dla Klientów NtB i NtP*)



Liczba nowych klientów priorytetowych (tys.)

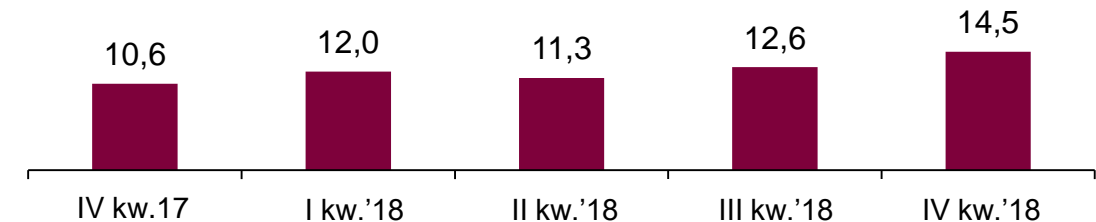


Liczba nowych ROR z transakcjami** (tys.)



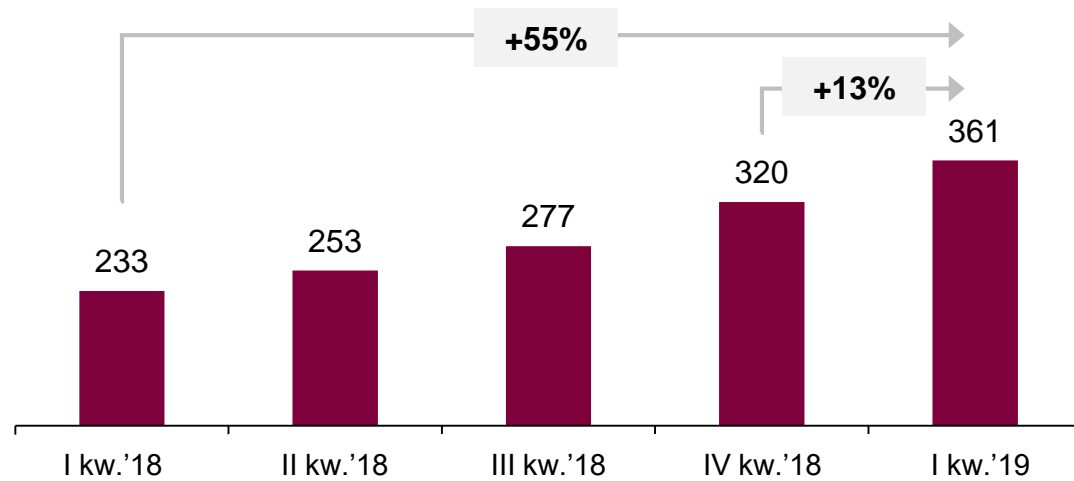
Wzrost liczby sprzedanych ROR o 51% r/r i 6% kw/kw bez utraty jakości.

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

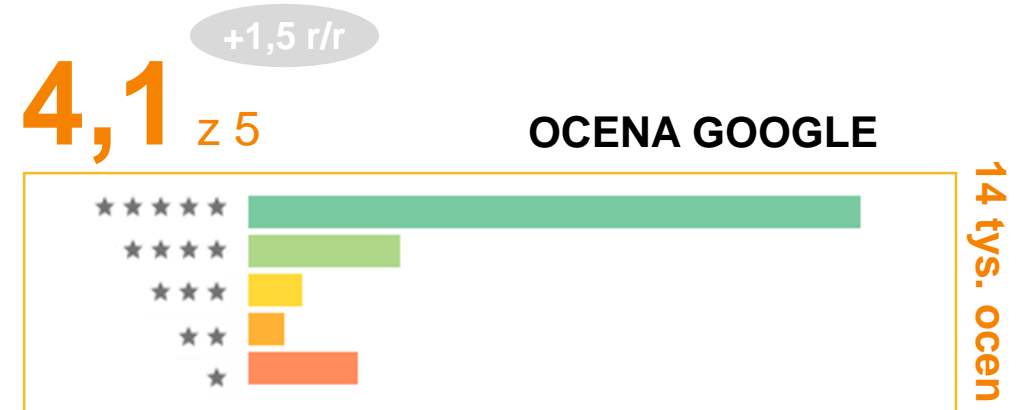
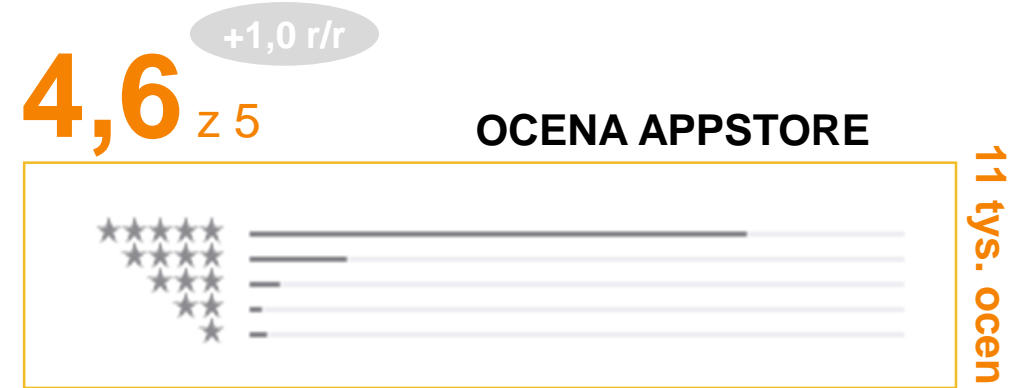
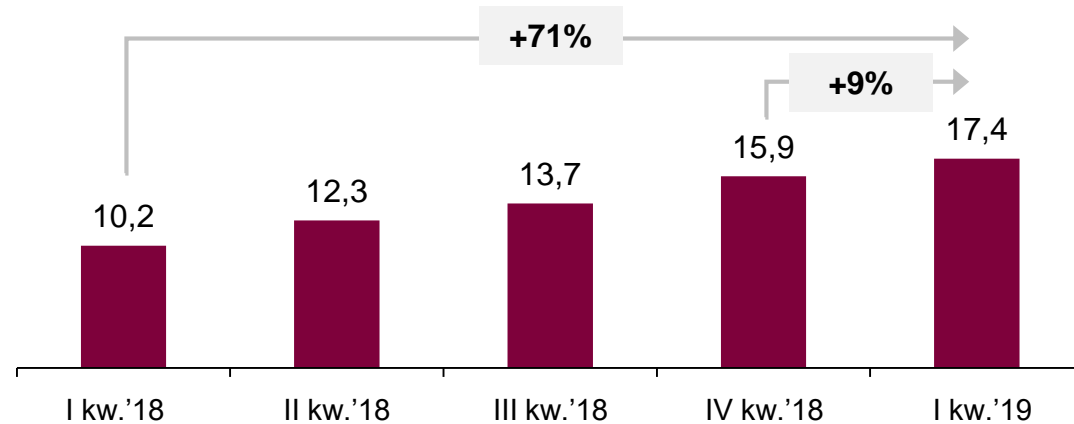


Segment klienta indywidualnego: wzrost znaczenia kanałów cyfrowych

Sprzedaż pożyczki gotówkowej w kanałach zdalnych (mln PLN)



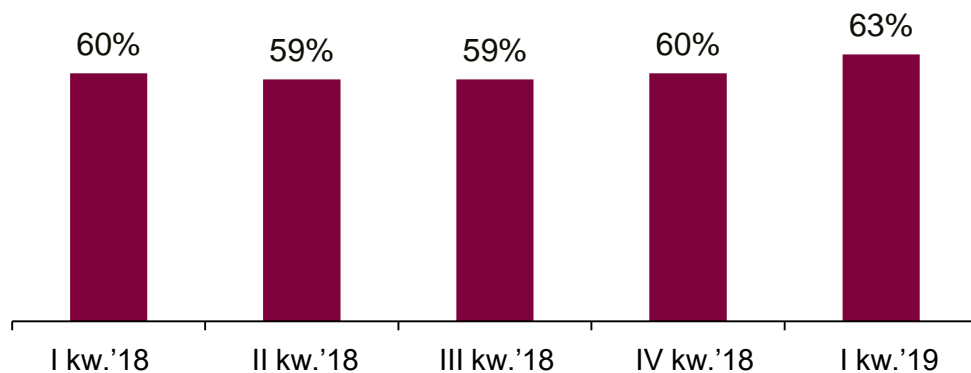
Sprzedaż ROR i KO on-line (tys.)



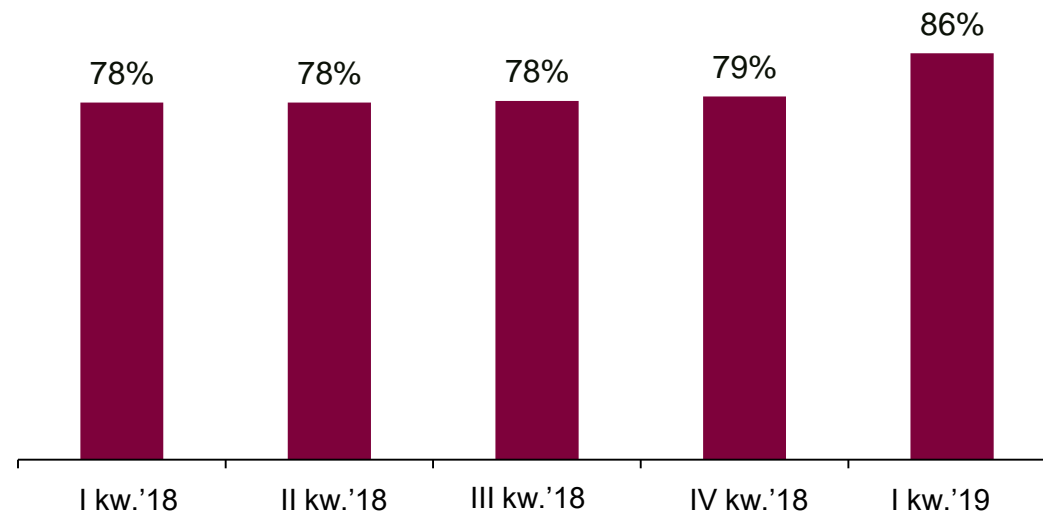
- Wzrost sprzedaży pożyczki gotówkowej w kanałach zdalnych o 55% r/r 13% kw/kw.
- Wzrost sprzedaży ROR i kont oszczędnościowych on-line o 71% r/r i 9% kw/kw.
- Wzrost ocen użytkowników Aplikacji Mobilnej w AppStore o 1 ocenę i GooglePlay o 1,5 oceny.

Segment klienta indywidualnego: dalszy wzrost jakości obsługi

NPS oddziały własne



NPS placówki partnerskie



- Rosnący poziom obsługi zarówno w oddziałach jak i placówkach partnerskich.
- Wysoka jakość potwierdzona pierwszym miejscem w rankingu Newsweeka.
- 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 I kw. 2019 r.

I kw.'19



Możliwość autoryzacji wszystkich przelewów

iKioski w oddziałach własnych – wsparcie procesu Digital onboarding, edukacja i digitalizacji klientów poprzez pierwsze logowanie podczas wizyty w oddziale



Możliwość zdalnego zawierania umów na kolejne produkty dedykowane klientom Biura Maklerskiego (m.in. rachunki brokerskie, rachunku Alior Trader)

Możliwość zapisania do Programu MasterCard Priceless Specials

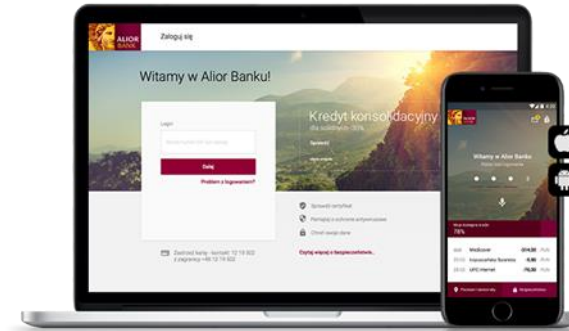


Apple Pay –możliwość dodania karty do Apple Pay za pośrednictwem aplikacji Alior Banku

Wdrożenie rozwiązań dla osób niepełnosprawnych



Integracja sprzedaży kredytów ratalnych ze sklepami internetowymi kluczowych kontrahentów na rynku RTV i AGD



Zakończenie migracji

85%

migrowanych klientów zalogowało się do nowej Bankowości Internetowej

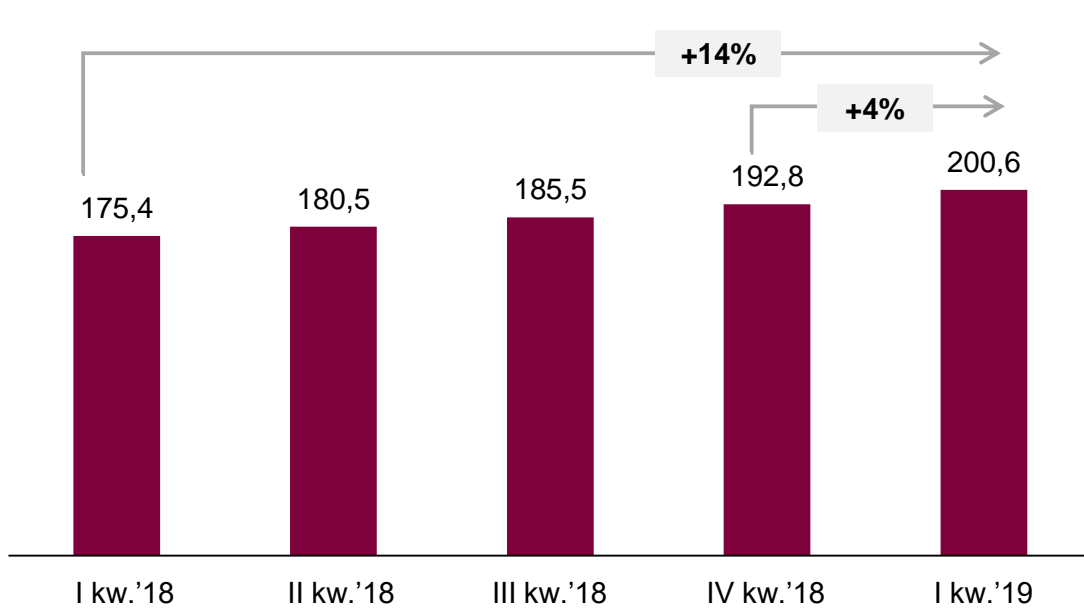
Liczba reklamacji <1%

Od II kw. 2019 r. dostępny wyłącznie Nowy system Bankowości Internetowej

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

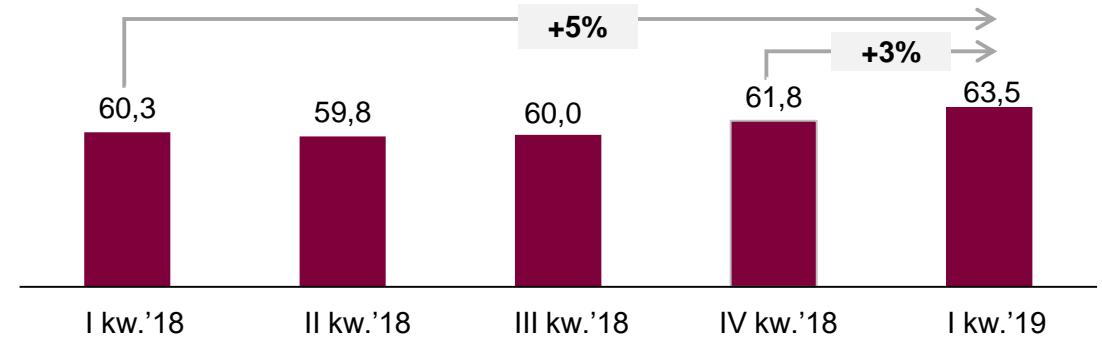
Klienci biznesowi

(Liczba klientów biznesowych w tys.)

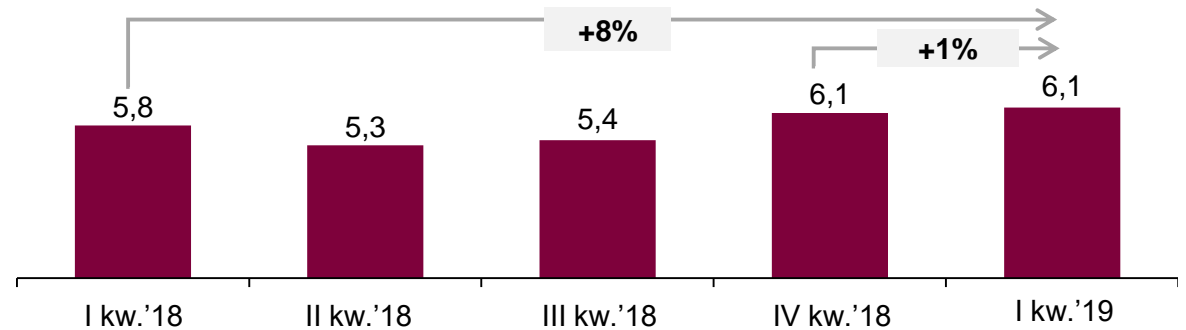


Klienci z główną relacją transakcyjną

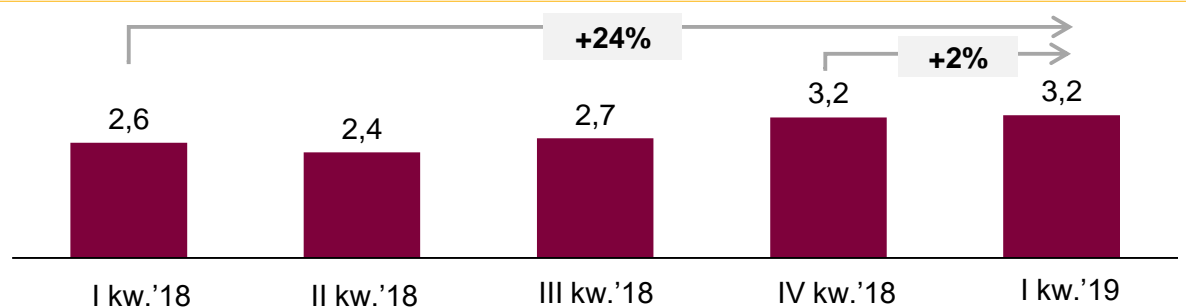
(Klienci płacący ZUS/US z rachunku Alior Banku w tys.)



Nowi klienci biznesowi (tys.)



Nowi klienci z kartą debetową (tys.)

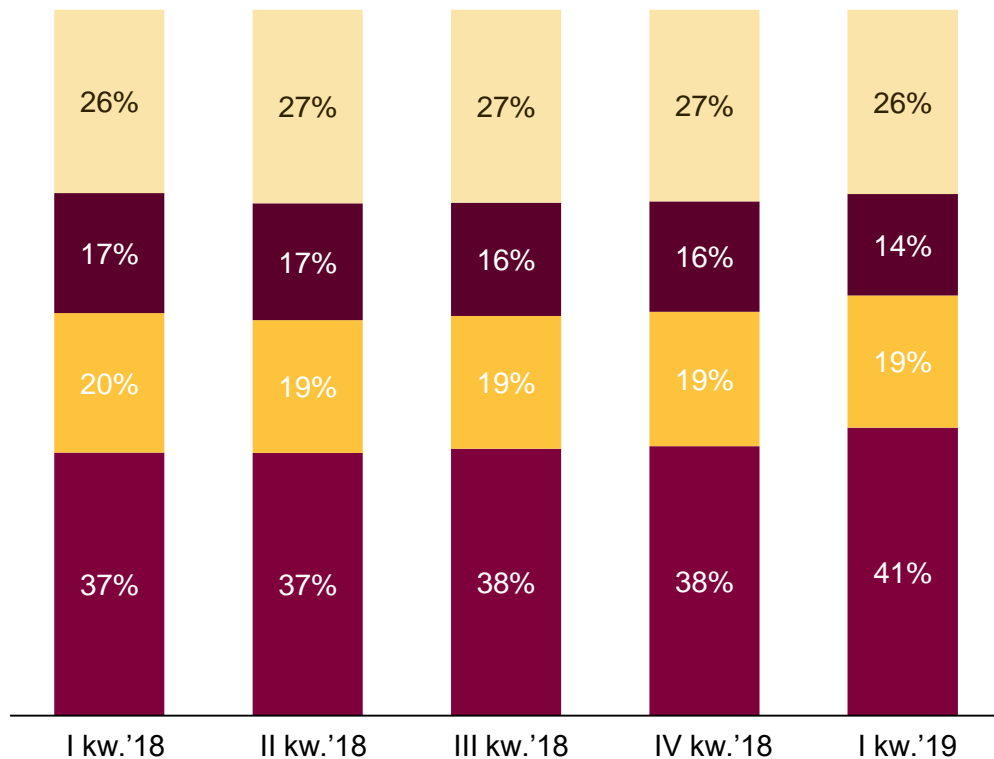


- Dynamiczny wzrost liczby Klientów o 25,2 tys. netto r/r, przy jednoczesnym skutecznym zwiększaniu relacji transakcyjnej.
- Skutecznie wdrożone działania dla zwiększenia liczby kart debetowych +24% r/r w nowej sprzedaży oraz aktywowania głównej relacji płatniczej – ZUS/US.

Segment klienta biznesowego: dywersyfikacja przychodów i zwiększenie udziału wysokomarżowego segmentu mikro

Struktura przychodów w segmencie KB

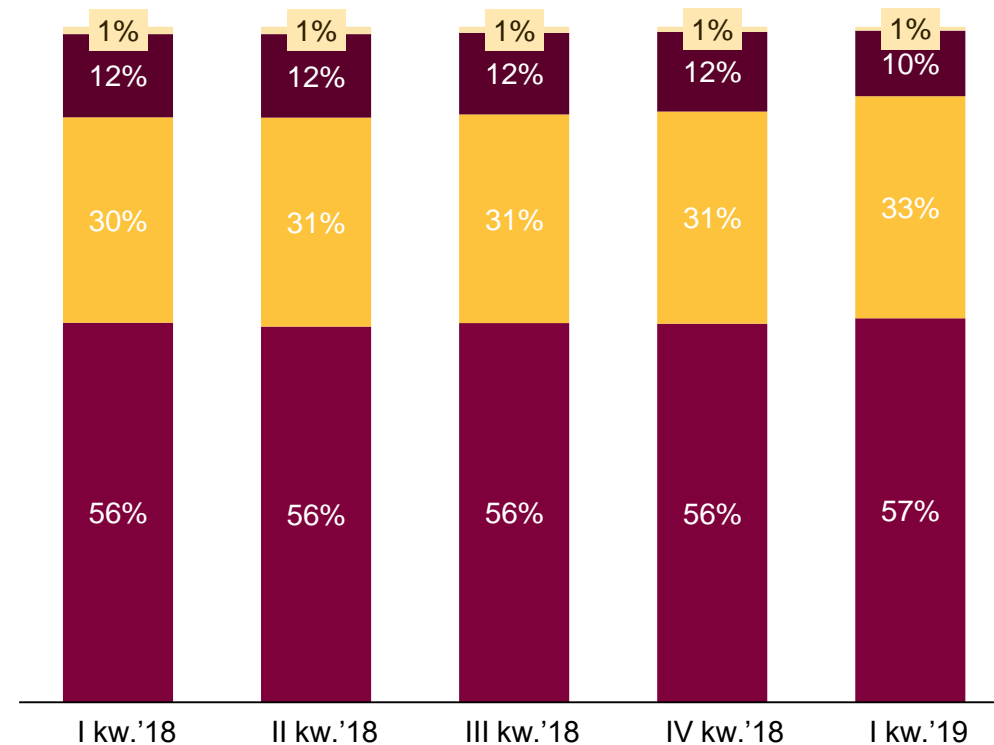
(Na bazie danych zarządczych)



■ Duże ■ Średnie ■ Małe ■ Mikro

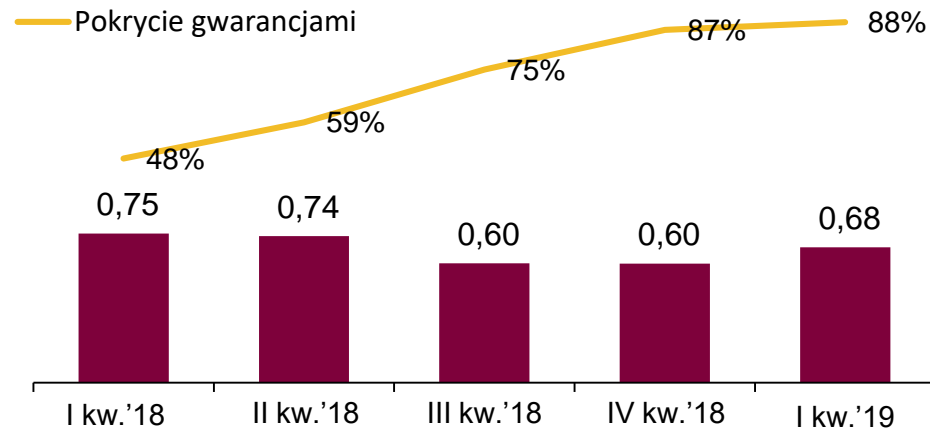
Struktura przychodów w produktach KB

(Na bazie danych zarządczych)

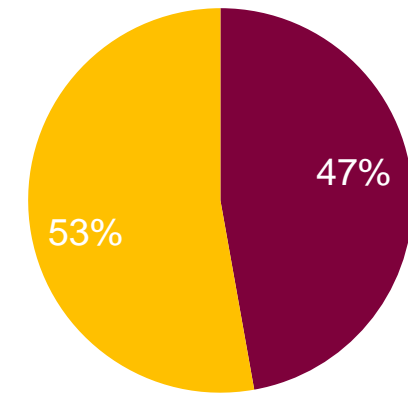


■ Em dł. i Custody ■ Produkty skarbowe ■ Daily ■ Kredyty & finansowanie handlu

Nowa sprzedaż mikro (mld PLN)



Udział portfela z gwarancjami BGK w całym portfelu mikro



■ Część portfela z gwarancjami ■ Część portfela bez gwarancji

4 marca br. wystartowała wielokanałowa kampania promująca kredyty dla firm.



W komunikacji podkreślamy 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 portfel produktów, które mogą być zabezpieczone gwarancjami BGK – karta kredytowa, limit wielocelowy, kredyt konsolidacyjny dla KB.
- Wdrożymy dwie nowe gwarancje – Gwarancja Kreatywna Europa oraz dla firm telekomunikacyjnych.
- Wysoki poziom gwarancji będzie korzystnie wpływał na wskaźniki CoR, RWA oraz współczynniki kapitałowe.

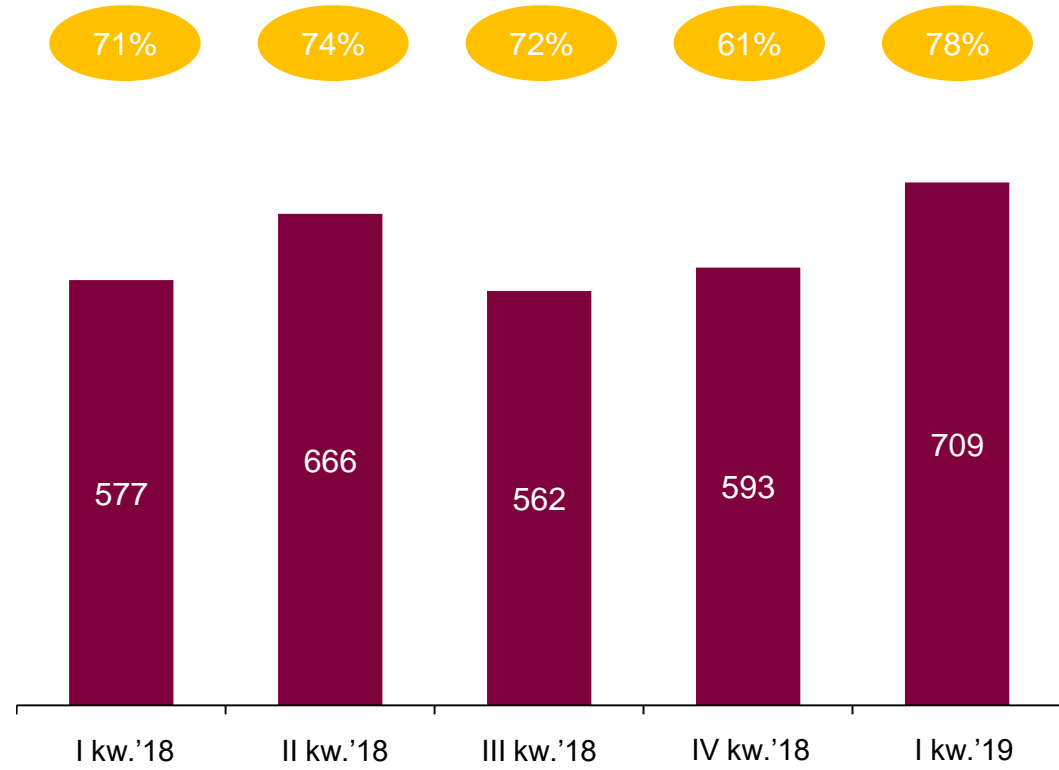
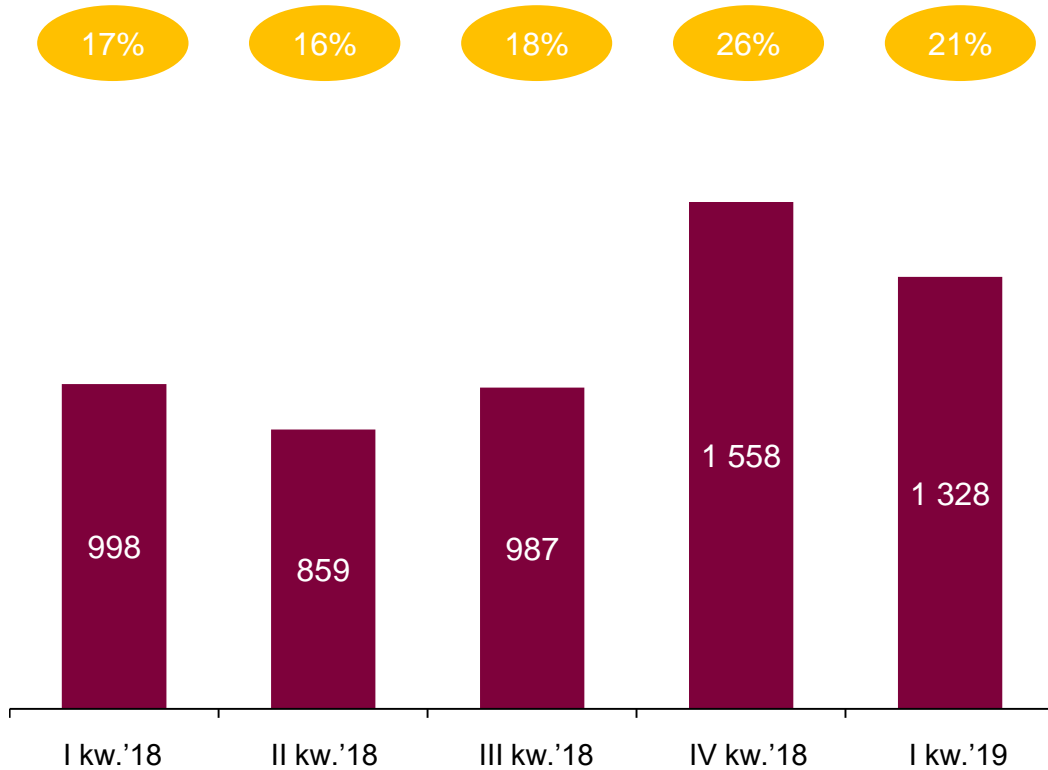
Segment klienta biznesowego: Strategia Cyfrowego Buntownika skutecznie wzmacnia efektywność dzięki znaczącej akwizycji klientów online oraz akcji kredytowej w procesach automatycznych

Nowi klienci biznesowi pozyskani online (Nowe otwarte rachunki w szt.)

Zautomatyzowane procesy kredytowe (Limit nowa sprzedaż w mln PLN)

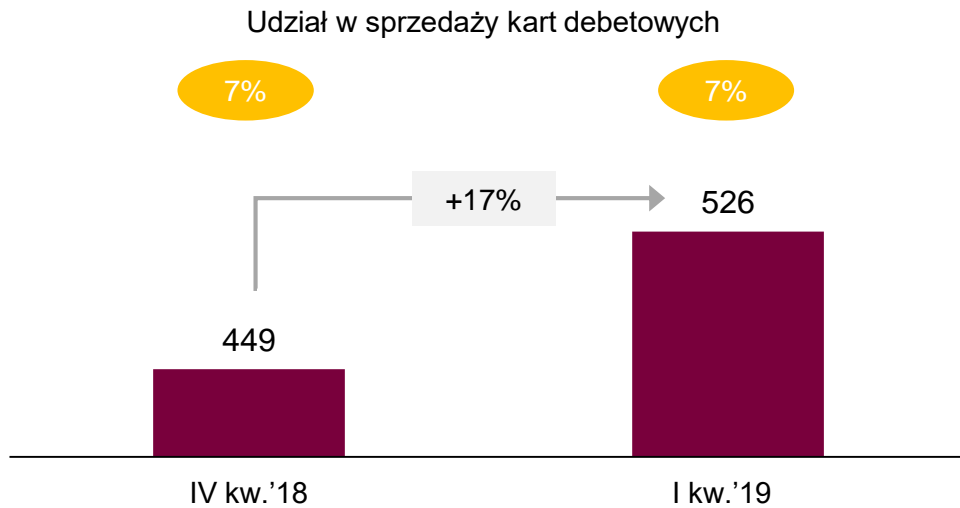
Udział akwizycji online w nowych klientach

Udział w sprzedaży mikro i małe

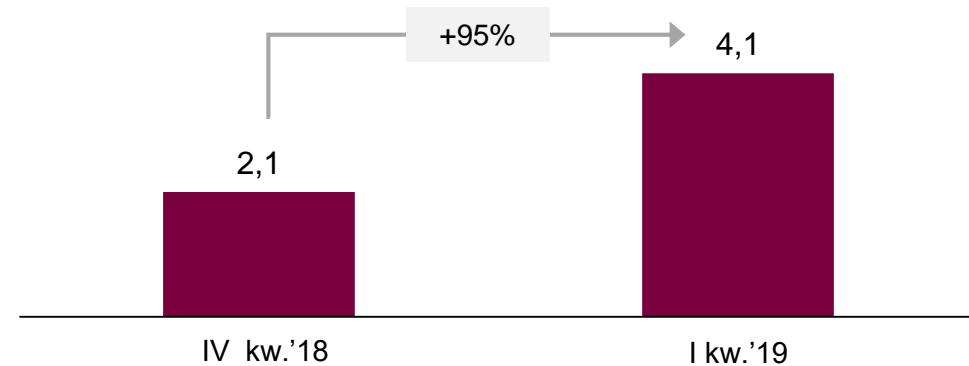


Segment klienta biznesowego: nowa karta wielowalutowa dobrze uplasowana na rynku, z rosnącą sprzedażą i transakcyjnością

Wydane karty wielowalutowe (Nowe otwarte karty w szt.)



Transakcyjność karty wielowalutowej (Obroty w mln PLN)



- Pierwsza karta na rynku bankowym w Polsce obsługująca 23 waluty.
- Zarządzanie rachunkami walutowymi online przez nAIB i BusinessPro.
- Dostępna w ApplePay i GooglePay.
- Od uruchomienia 16,5 tys. transakcji w 21 z 23 dostępnych walut.
- W planach wirtualizacja karty do operacji internetowych.

1 Kluczowe kwestie

2 Wyniki finansowe

3 Perspektywy 2019

4 Załączniki

Rachunek zysków i strat – podstawowe dane

mIn PLN	I kw.'18	I kw.'19	zm. r/r	zm. r/r (%)
Przychody razem, w tym:	965	1026	61	6%
Wynik z tytułu odsetek	738	804	66	9%
Wynik z tytułu opłat i prowizji	177	170	-7	-4%
Wynik handlowy i inne przychody	50	52	2	5%
Koszty działania banku	-456	-512	-56	12%
Wynik z odpisów	-245	-275	-30	12%
Podatek bankowy	-50	-54	-4	9%
Zysk przed opodatkowaniem	214	185	-29	-14%
Podatek dochodowy	-57	-81	-25	44%
Zysk netto	157	103	-54	-34%
Zysk netto po wyłączeniu składek BFG (zarówno na fundusz przymusowej restrukturyzacji jak i fundusz gwarancyjny)	212	225	13	6%

- W I kw.'19 nastąpiła zmiana prezentacji 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. Dla porównywalności danych przekształcono I kw.'18 (+ 67,6 mln PLN w wyniku z tytułu opłat i prowizji).
- Korekta bilansu otwarcia MSSF 9 z grudnia 2018 r. miała również wpływ na wielkość kosztów ryzyka w I kw.'18 (wzrost o 4 mln PLN w stosunku do wartości opublikowanej 10 maja 2018 r.)

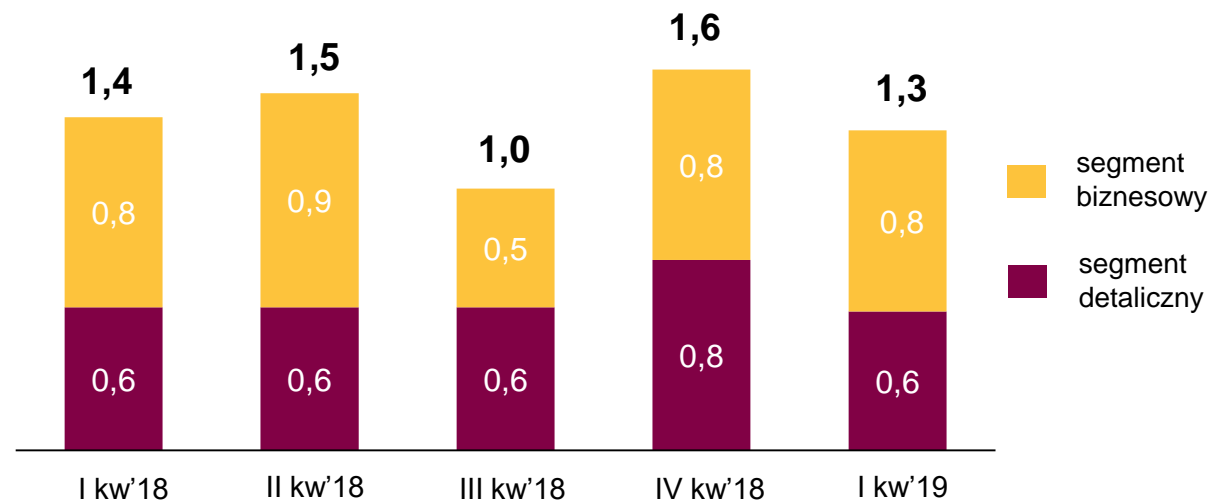
Wolumeny

mln PLN	I kw.'18	I kw.'19	Zmiana r/r	Zmiana r/r (%)
Kredyty, w tym:	51 326	55 394	4 068	8%
segment detaliczny	27 940	29 854	1 914	7%
segment biznesowy	23 386	25 540	2 154	9%
Depozyty, w tym:	59 075	62 327	3 252	6%
segment detaliczny	38 205	45 125	6 920	18%
segment biznesowy	20 869	17 202	-3 668	-18%
<i>Wskaźnik L/D</i>	86,9%	88,9%	+ 2,0 p.p.	

☐ Dane proforma uwzględniające efekt korekty Bilansu Otwarcia 2018 wykonanej w grudniu 2018 r.

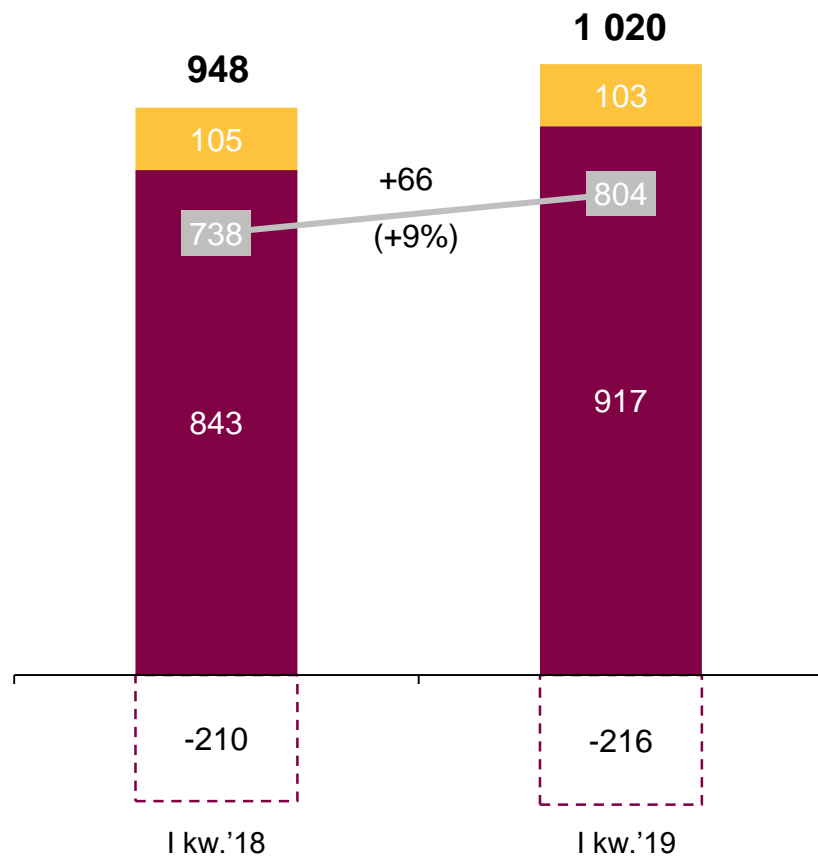
Wzrost wolumenu kredytów brutto (mld PLN)

Wzrost kredytów brutto w I kw. 2019 r. na wysokim stabilnym poziomie 1,3 mld PLN zgodnym z oczekiwaniem.



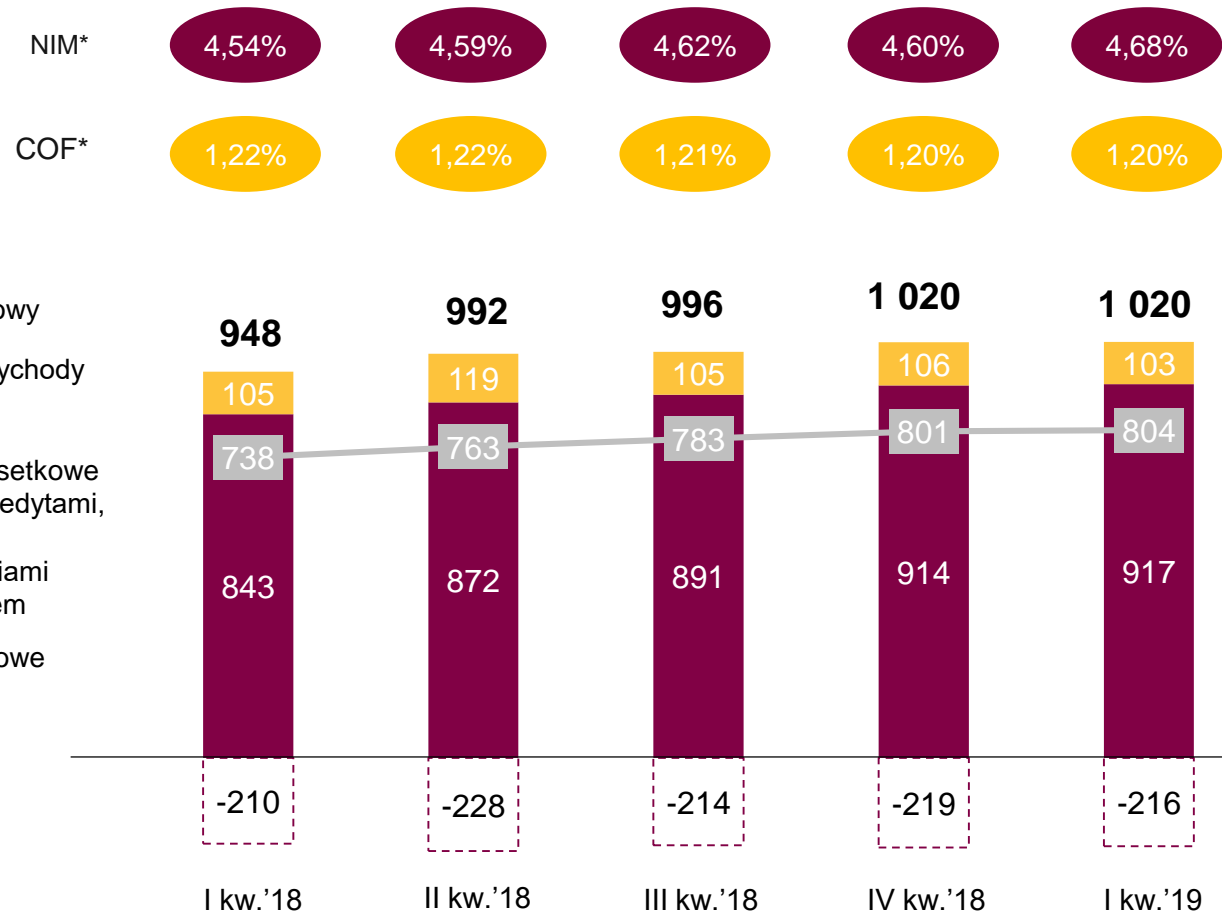
Wynik odsetkowy (mln PLN)

Porównanie r/r



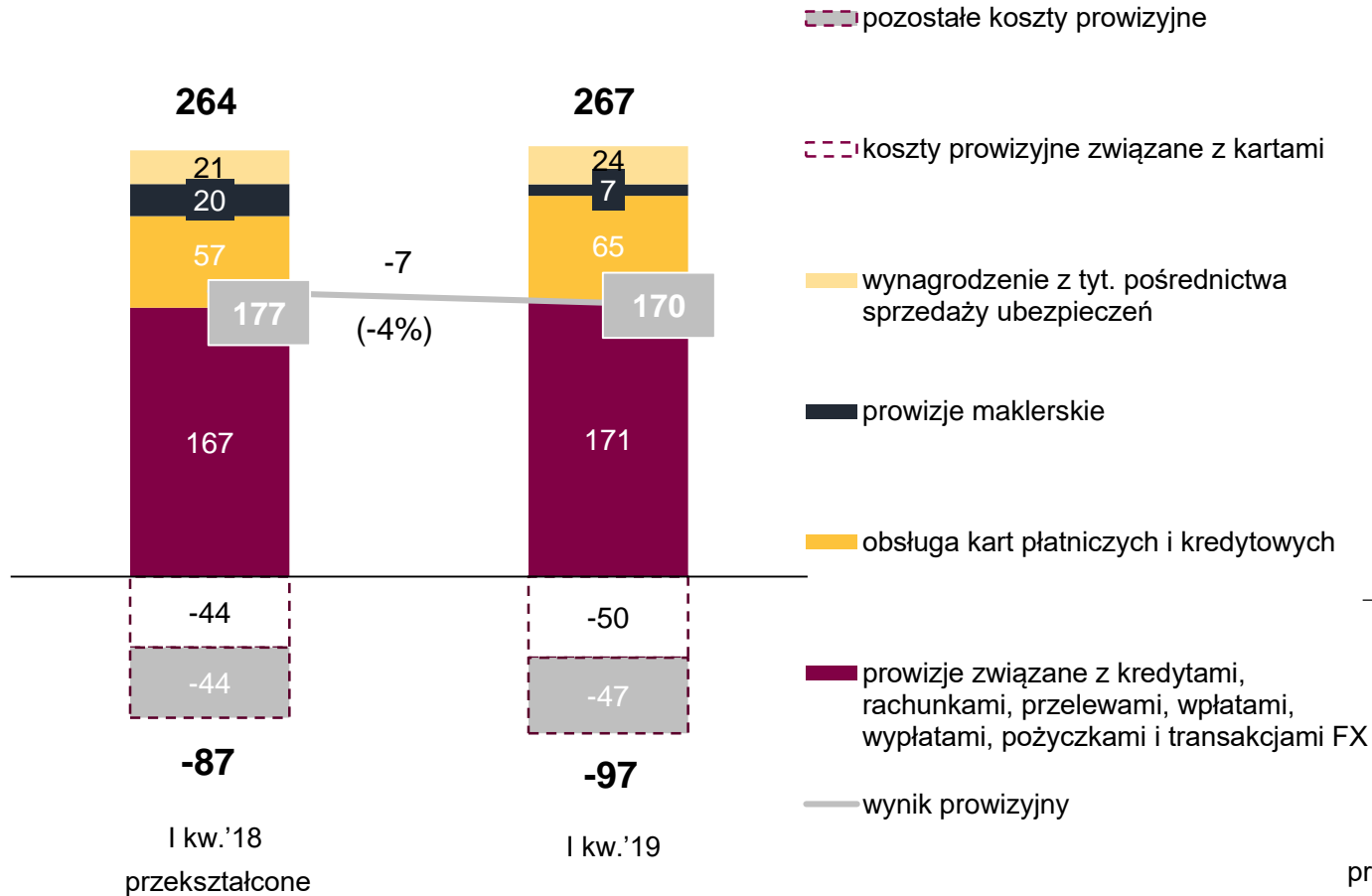
- wynik odsetkowy
- pozostałe przychody odsetkowe
- przychody odsetkowe związane z kredytami, skupionymi wierzytelnościami oraz leasingiem
- koszty odsetkowe

Ostatni rok w podziale na kwartały

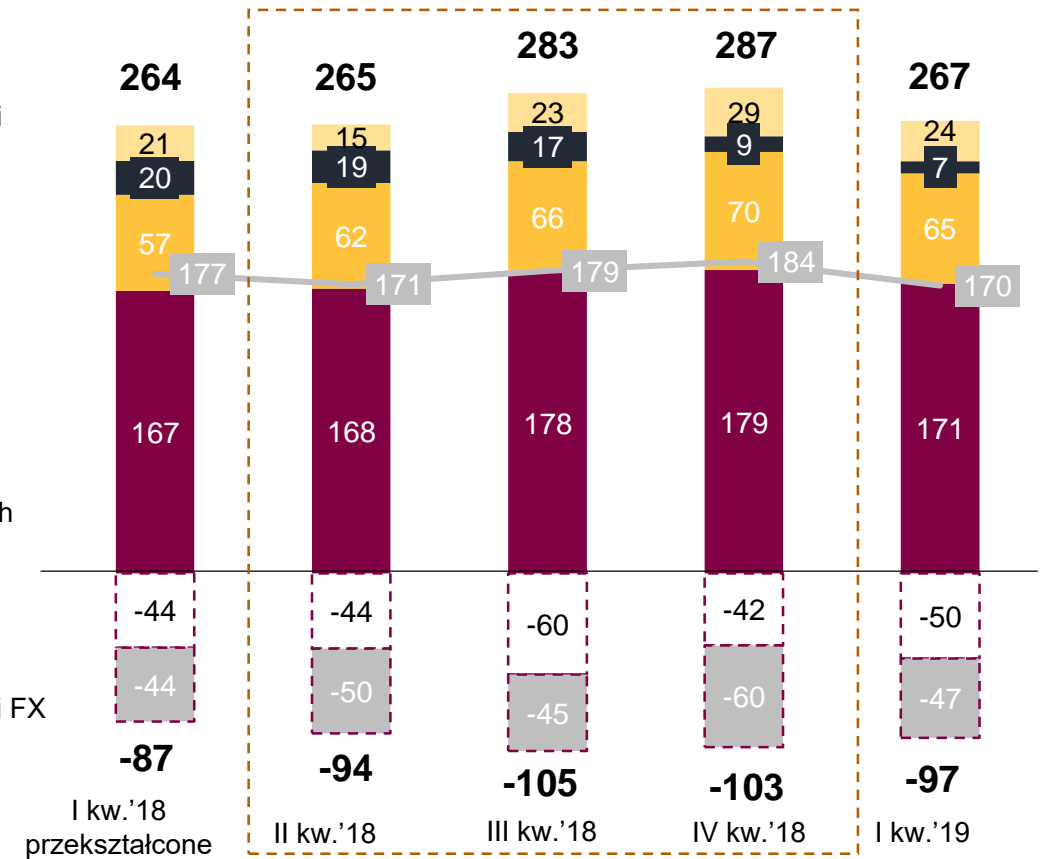


Wynik prowizyjny (mln PLN)

Porównanie r/r



Ostatni rok w podziale na kwartały



Dane proforma dla zachowania porównywalności uwzględniające zmianę opisaną na slajdzie 24.

I kw. 2019: zmiana prezentacji kosztów prowizyjnych – ujęcie w ramach tej linii przychodów z transakcji FX (szczegóły na kolejnym slajdzie).

Zmiana prezentacji marży transakcyjnej na transakcjach wymiany walutowej

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

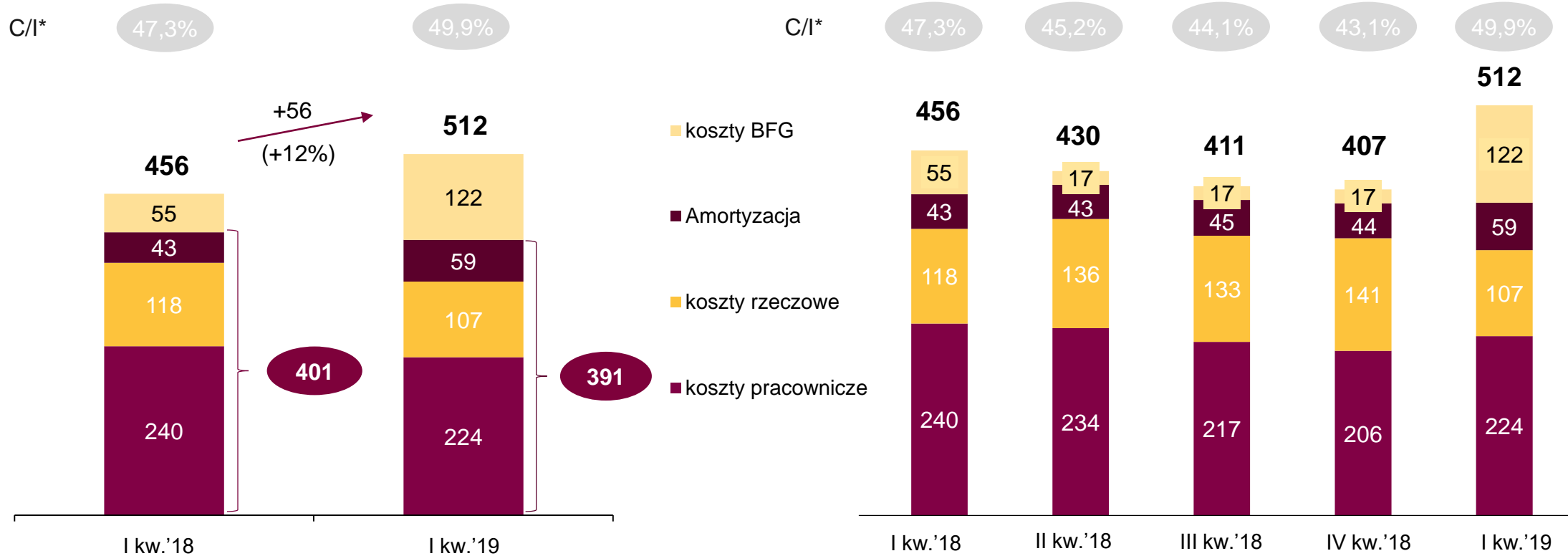
W sprawozdaniu za I kw. 2019 r. Bank zmienił prezentację w zakresie zrealizowanej marży transakcyjnej na transakcjach wymiany walutowej. We wcześniejszych okresach prezentowana była ona w wyniku na instrumentach wycenianych do wartości godziwej przez rachunek zysków i strat i wyniku z rewaluacji, obecnie w wyniku z tytułu opłat i prowizji.

Bank utrzymuje wysoki poziom efektywności kosztowej

Koszty działania (mln PLN)

Porównanie r/r

Koszty działania w ujęciu kwartalnym



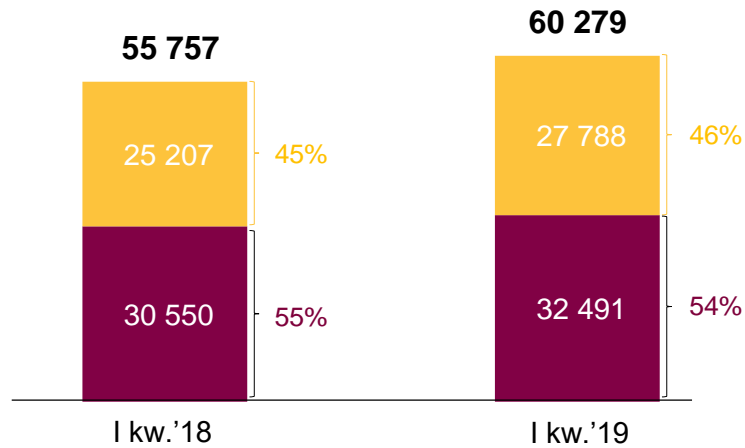
Wzrost kosztów działania r/r spowodowany wzrostem wielkości składki na fundusz przymusowej restrukturyzacji.

Struktura i jakość portfela kredytowego

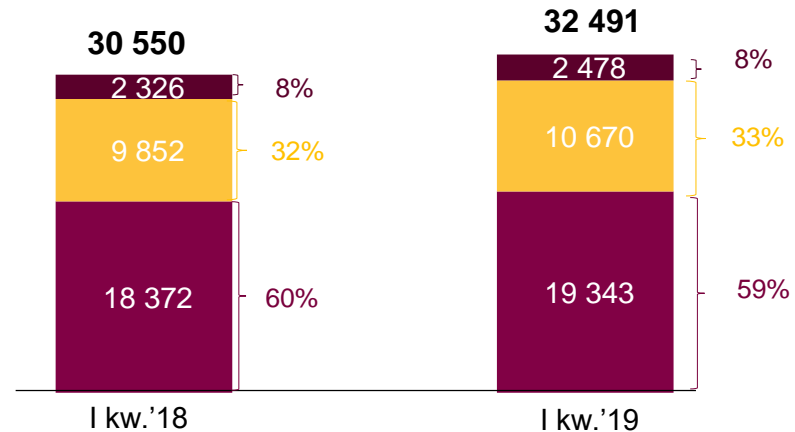
Portfel kredytowy ogółem (mln PLN)

Portfel klienta indywidualnego (mln PLN)

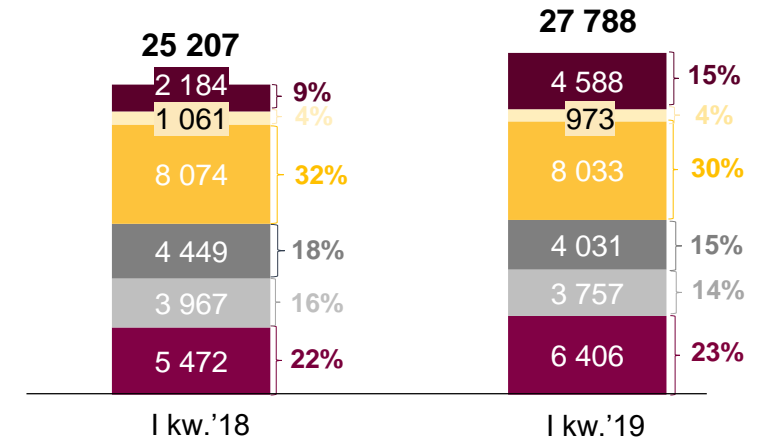
Portfel klienta biznesowego (mln PLN)



■ Segment detaliczny ■ Segment biznesowy



■ Kredyty consumer finance
■ Kredyty na nieruchomości mieszkaniowe
■ Kredyty konsumpcyjne

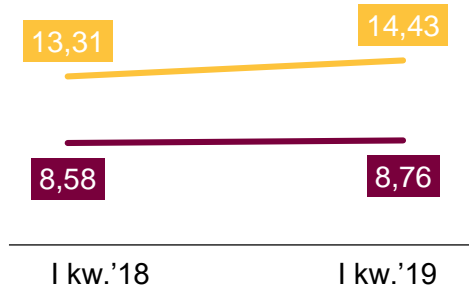


■ MICRO ■ SMALL ■ MID ■ LARGE ■ OZE ■ ALIOR LEASING

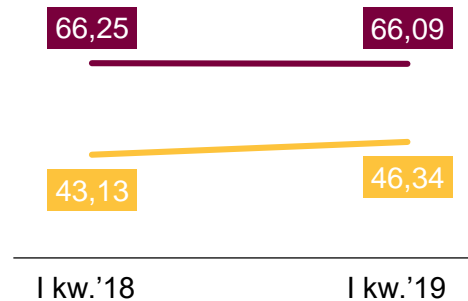
Udział kredytów z utratą wartości (w %)

Wskaźnik pokrycia rezerwami (w %)

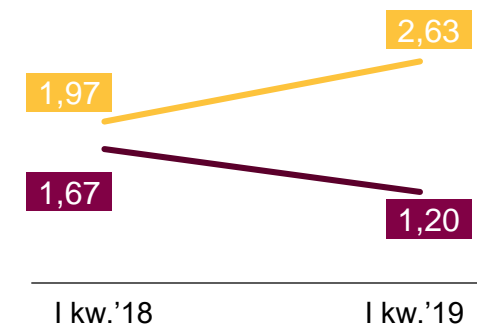
Koszty ryzyka* (w %)



— KI — KB



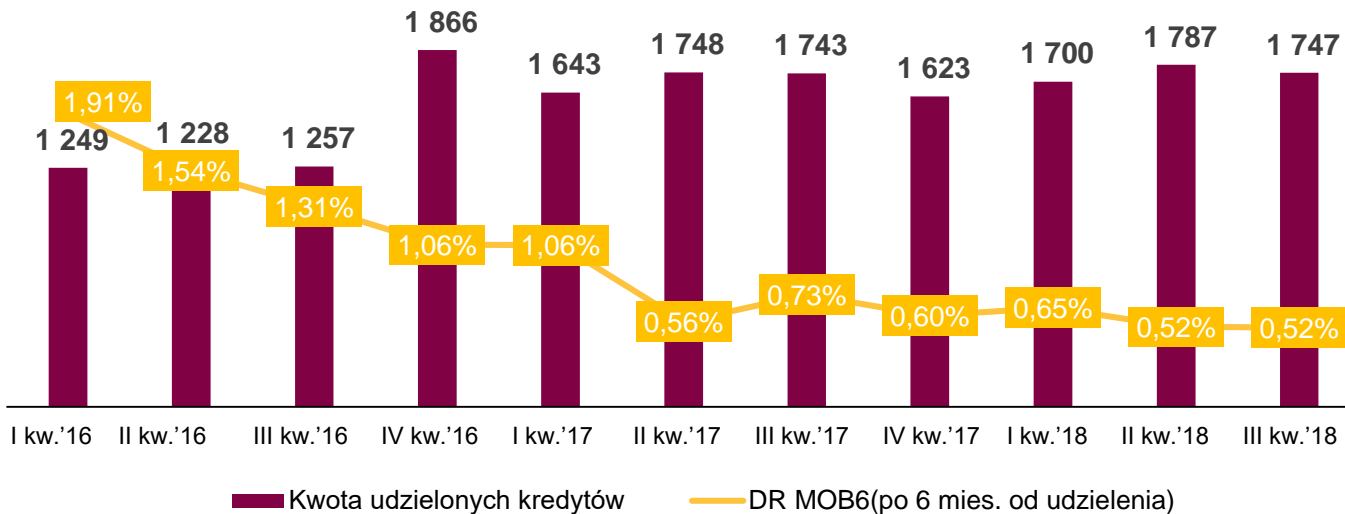
— KI — KB



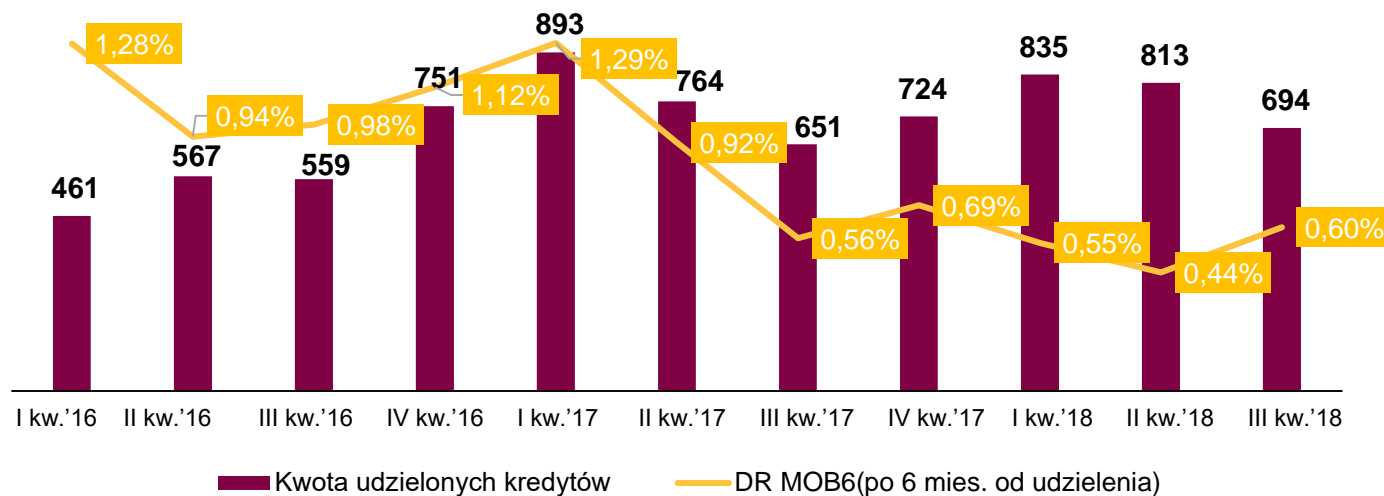
— KI — KB

Jakość nowej sprzedaży kredytów

Wielkość i jakość nowej sprzedaży pożyczki gotówkowej (mln PLN)



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

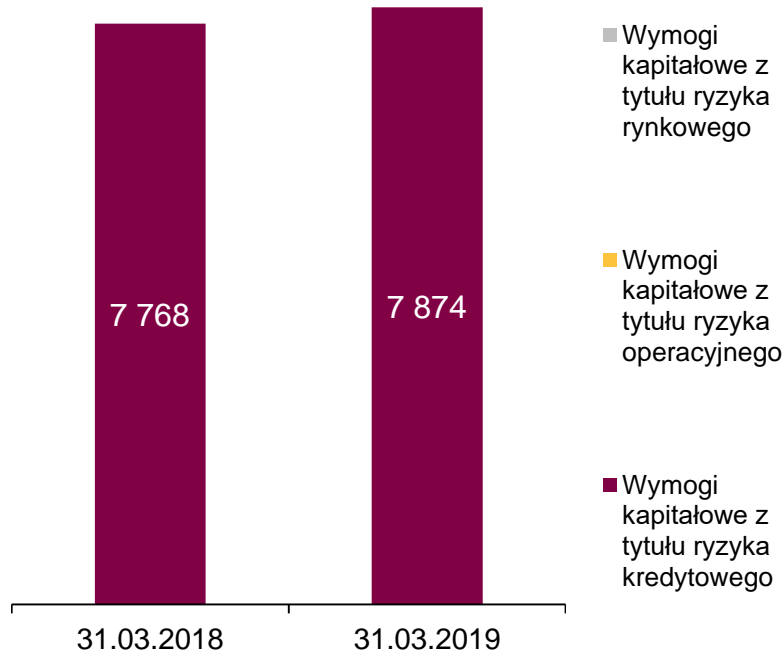


- Jakość ekspozycji w strategicznych segmentach (pożyczka oraz mikro) ulega systematycznej poprawie od 3 lat.
- Plan 2019: utrzymanie tego pozytywnego trendu – optymalizacja zarządzania ryzykiem na każdym etapie procesu kredytowego.

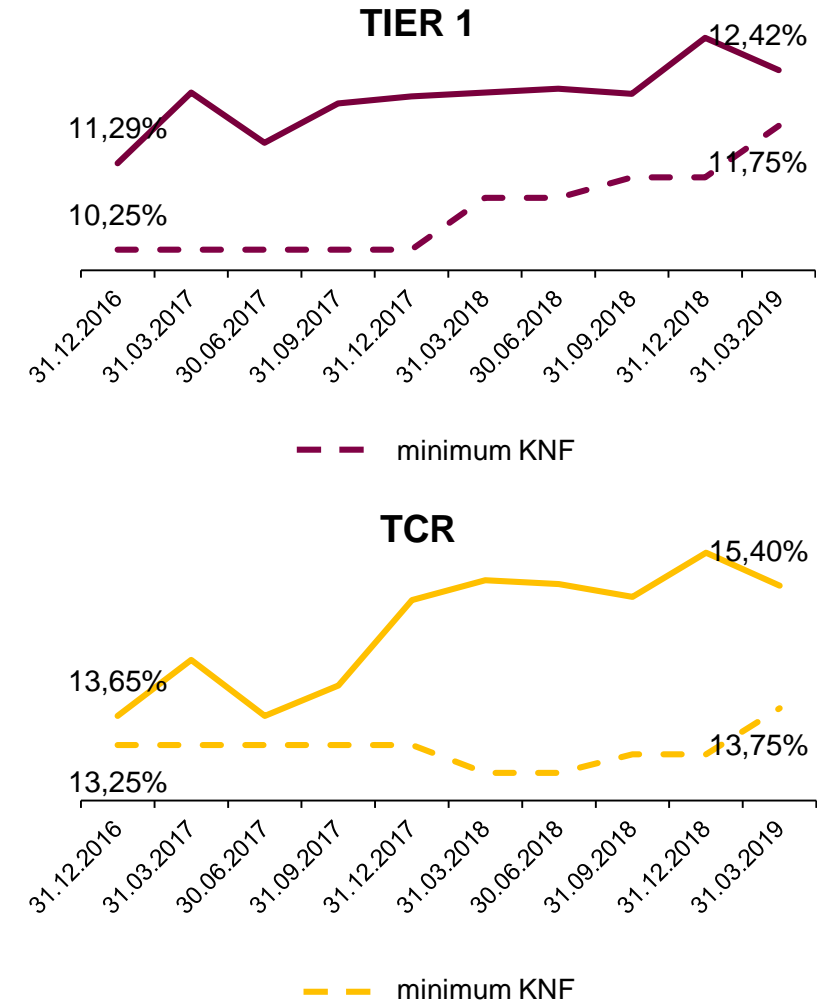
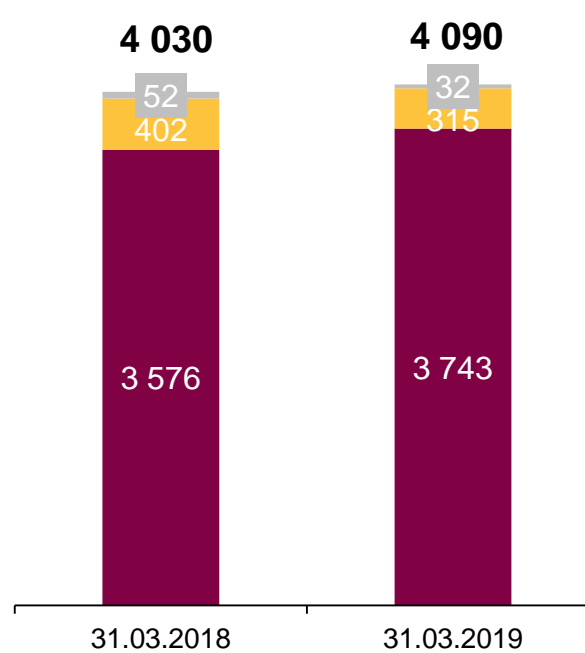
Współczynniki kapitałowe na bezpiecznym poziomie

Fundusze własne oraz wymogi kapitałowe ogółem (mln PLN)

Fundusze własne



Wymogi kapitałowe



- Obecny poziom współczynników kapitałowych TIER1 oraz TCR pozostawia bufor ponad minima regulacyjne na poziomie odpowiednio 67 p.b oraz 165 p.b.
- Wynik IV kw. 2018 r. zasili pozycję kapitałową Banku w II kw. 2019 r.

1 Kluczowe kwestie

2 Wyniki finansowe

3 Perspektywy 2019

4 Załączniki

Perspektywy na 2019 r.

	Wykonanie I kw. 2019	Perspektywy 2019	Cele strategiczne 2020
NIM Marża odsetkowa netto	4,7%	4,6%	4,5%
C/I* koszty/przychody	49,9% 39,2%**	42% (poprzednio 41%)	39%
CoR koszty ryzyka	1,86%	1,8%	1,7%
Wzrost wolumenu kredytów brutto*** (12 mies.)	1,3 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 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 składki BFG przymusowej restrukturyzacji płatnej jednorazowo w I kw. 2019 – 110 mln PLN.

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

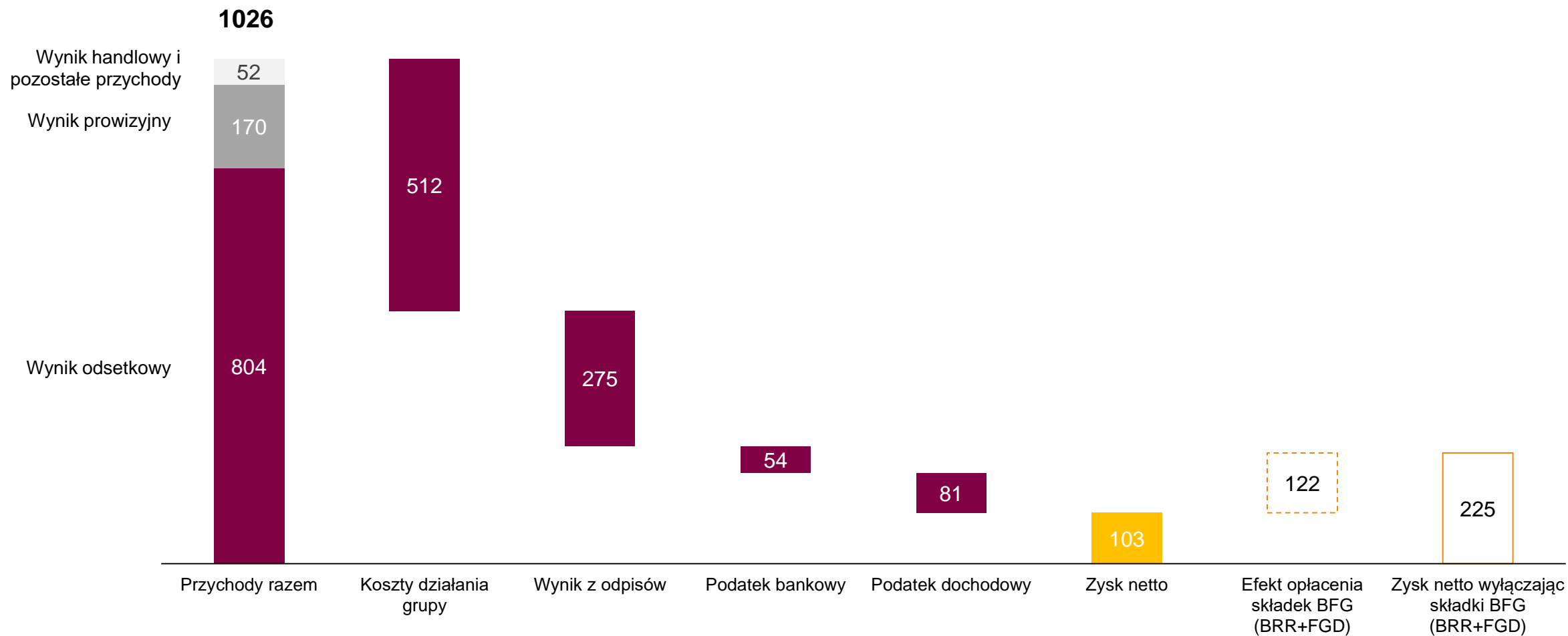
1 Kluczowe kwestie

2 Wyniki finansowe

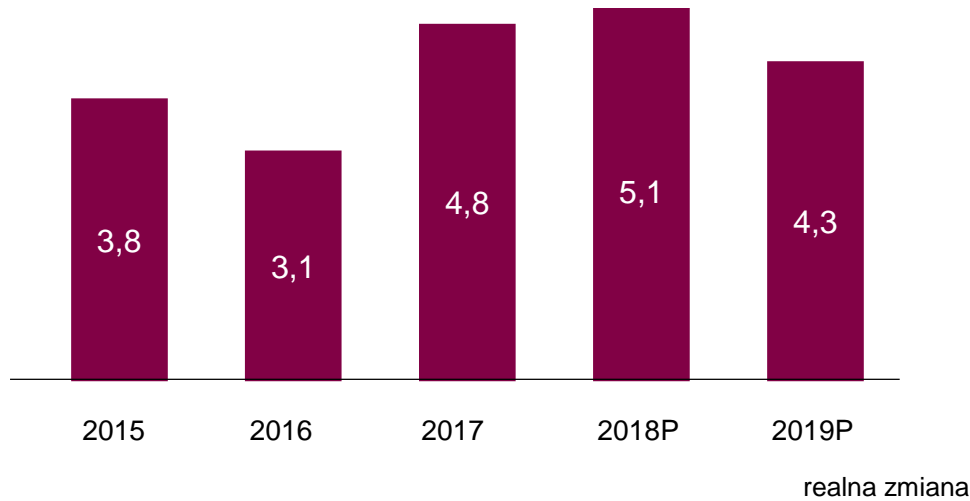
3 Perspektywy 2019

4 Załączniki

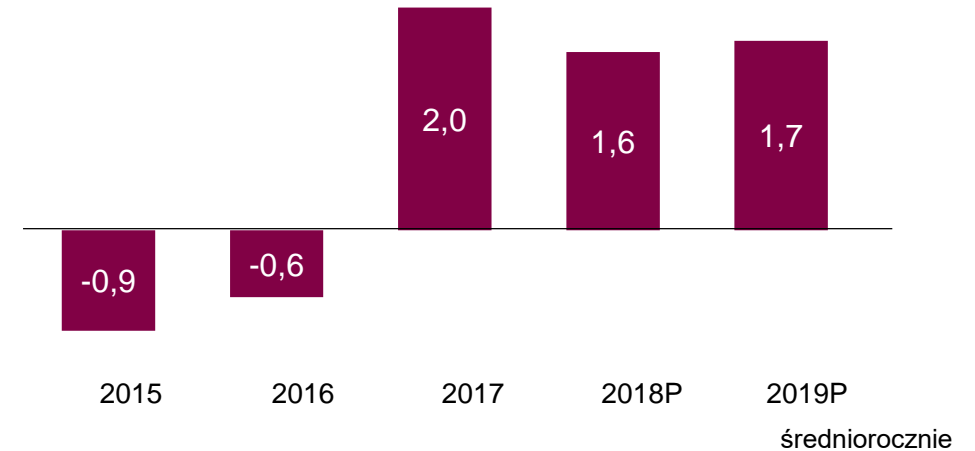
Dekompozycja wyniku netto w I kwartale 2019 r. (mln PLN)



Wzrost PKB (% r/r)



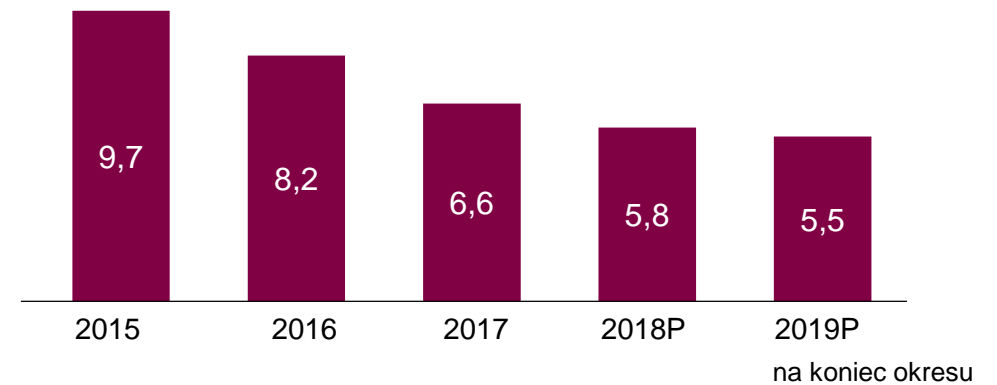
Inflacja (CPI % r/r)



Stopa referencyjna NBP (%)



Stopa bezrobocia (%)



Rachunek zysków i strat

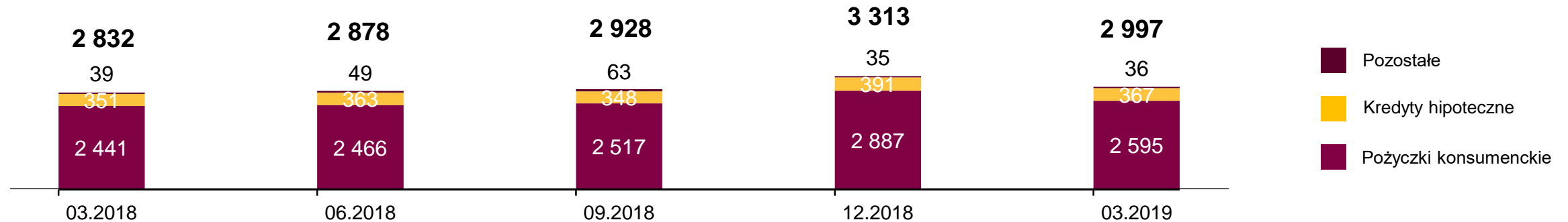
mIn PLN	I kwartał 2019	I kwartał 2018 (dane przekształcone)
Przychody z tytułu odsetek*	1 020	948
Koszty z tytułu odsetek	-216	-210
Wynik z tytułu odsetek	804	738
Przychody z tytułu prowizji i opłat	267	264
Koszty z tytułu prowizji i opłat	-97	-87
Wynik z tytułu prowizji i opłat	170	177
Wynik na instrumentach wycenianych do wartości godziwej przez rachunek zysków i strat i wynik z pozycji wymiany	23	10
Wynik z tytułu zaprzestania ujmowania aktywów i zobowiązań niewycenianych do wartości godziwej przez rachunek zysków i strat	17	12
Pozostałe przychody operacyjne	33	49
Pozostałe koszty operacyjne	-21	-20
Wynik z tytułu pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych	12	29
Koszty działania grupy	-512	-456
Wynik z odpisów aktualizujących z tytułu utraty wartości i rezerw	-275	-245
Podatek bankowy	-54	-50
Zysk brutto	185	214
Podatek dochodowy	-81	-57
Zysk netto	103	157

Bilans

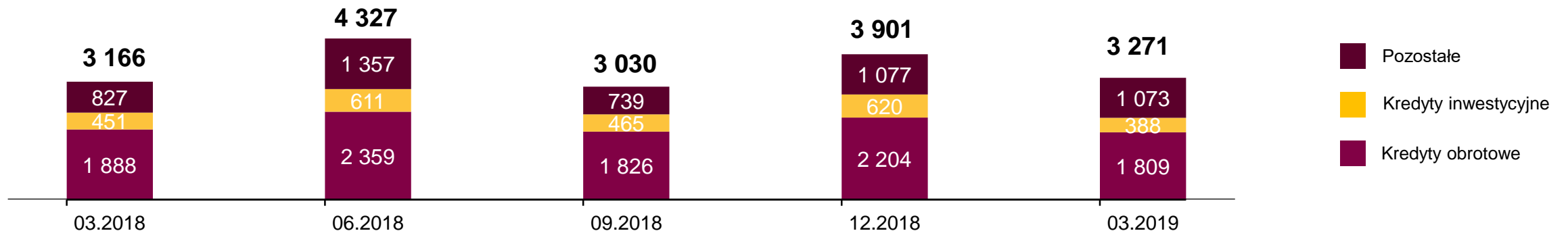
mIn PLN	31.03.2019	31.12.2018
Kasa i środki w banku centralnym	1 337	1 639
Należności od banków	508	612
Aktywa finansowe	14 031	13 728
Wyceniane w wartości godziwej przez całkowite dochody	7 728	7 280
Wyceniane w wartości godziwej przez rachunek zysków i strat	615	515
Wyceniane według zamortyzowanego kosztu	5 689	5 932
Pochodne instrumenty zabezpieczające	107	112
Należności od klientów	55 394	54 246
Aktywa stanowiące zabezpieczenie zobowiązań	345	333
Rzeczowe aktywa trwałe	808	461
Wartości niematerialne	572	572
Inwestycje w jednostkach stowarzyszonych	4	4
Aktywa przeznaczone do sprzedaży	0	0
Aktywa z tytułu podatku dochodowego	1 060	1 036
Pozostałe aktywa	473	676
Aktywa razem	74 639	73 420
Zobowiązania wobec banków	1 029	593
Zobowiązania wobec klientów	62 327	62 436
Zobowiązania finansowe wyceniane w wartości godziwej przez rachunek zysków i strat	471	416
Pochodne instrumenty zabezpieczające	15	9
Rezerwy	123	126
Pozostałe zobowiązania	2 096	1 167
Zobowiązania z tytułu podatku dochodowego	107	268
Zobowiązania podporządkowane	1 932	1 918
Zobowiązania, razem	68 098	66 934
Kapitał własny	6 541	6 486
Zobowiązania i kapitały razem	74 639	73 420

Nowa sprzedaż kredytów (mln PLN)

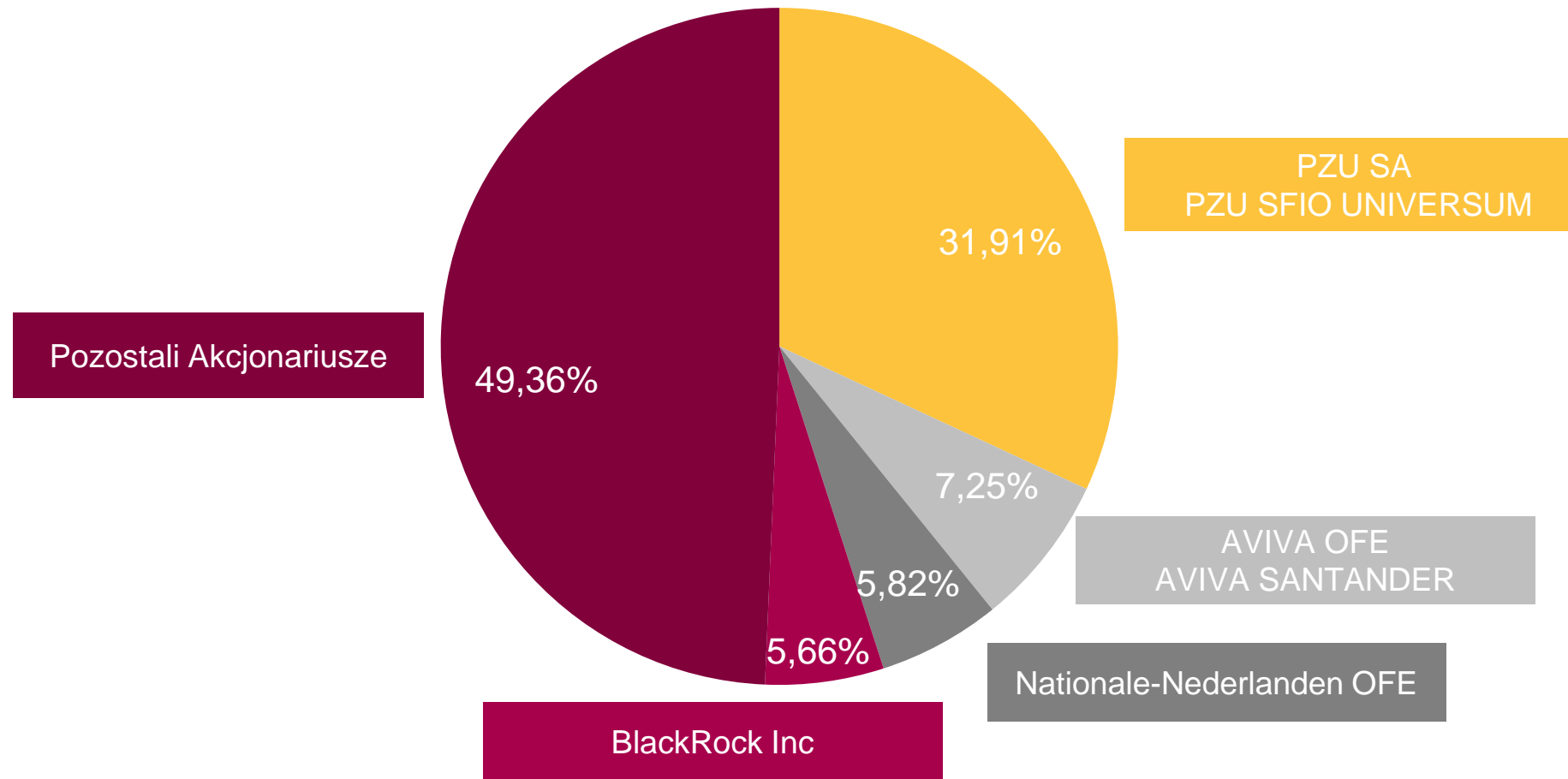
Kredyty detaliczne (nowa sprzedaż kwartalna)



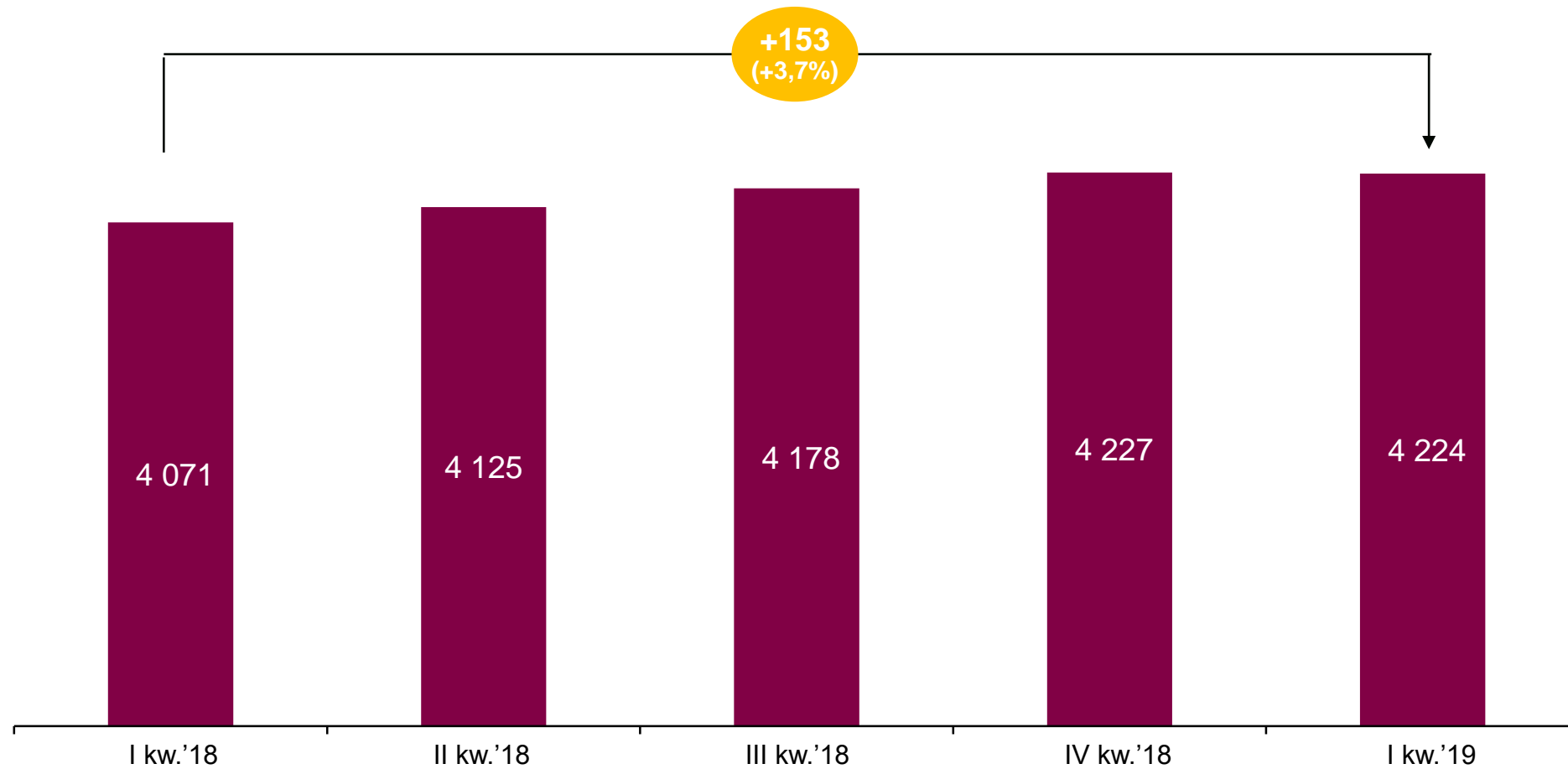
Kredyty dla przedsiębiorstw (nowa sprzedaż kwartalna)



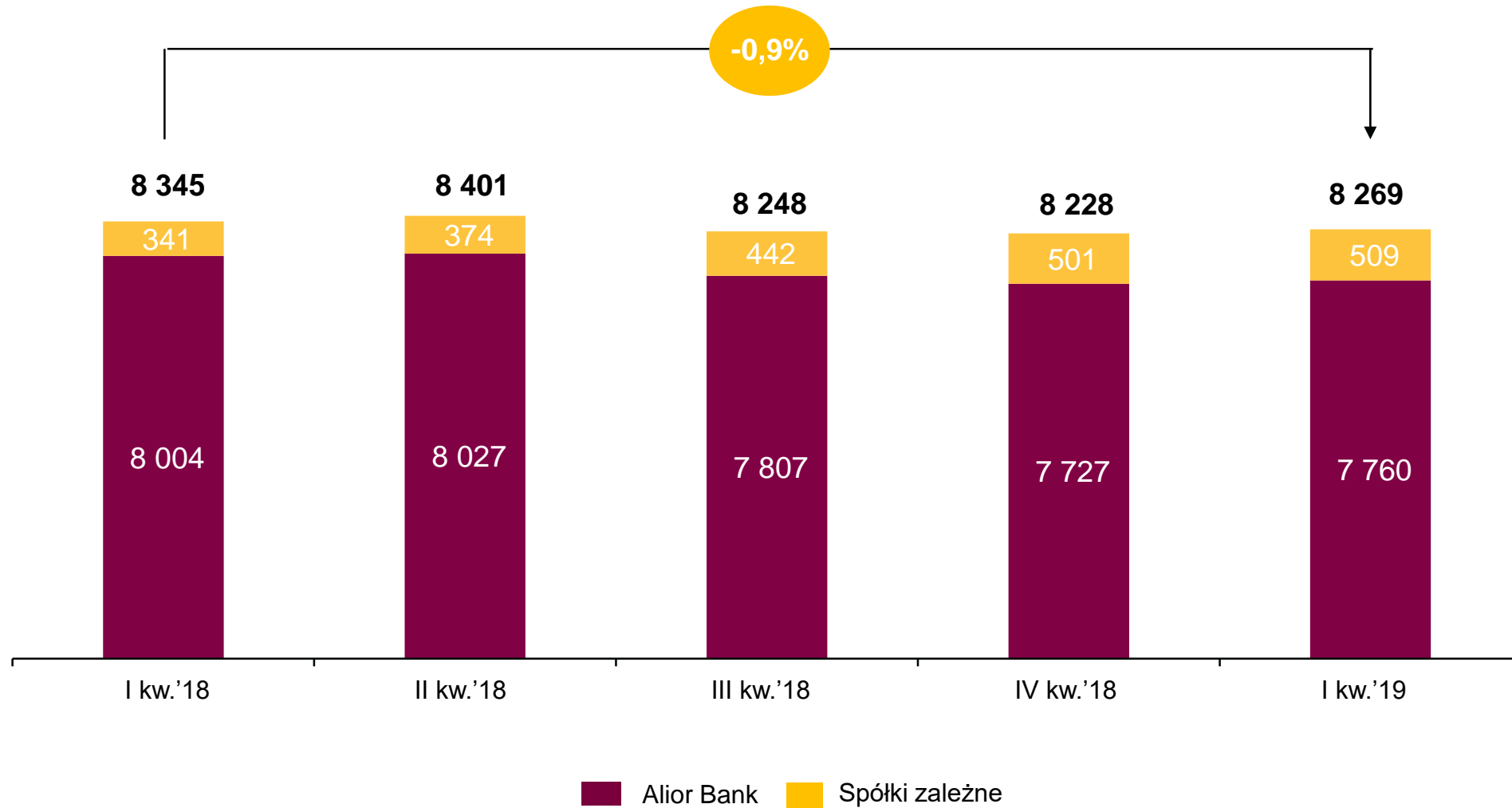
Największy free float wśród polskich instytucji finansowych

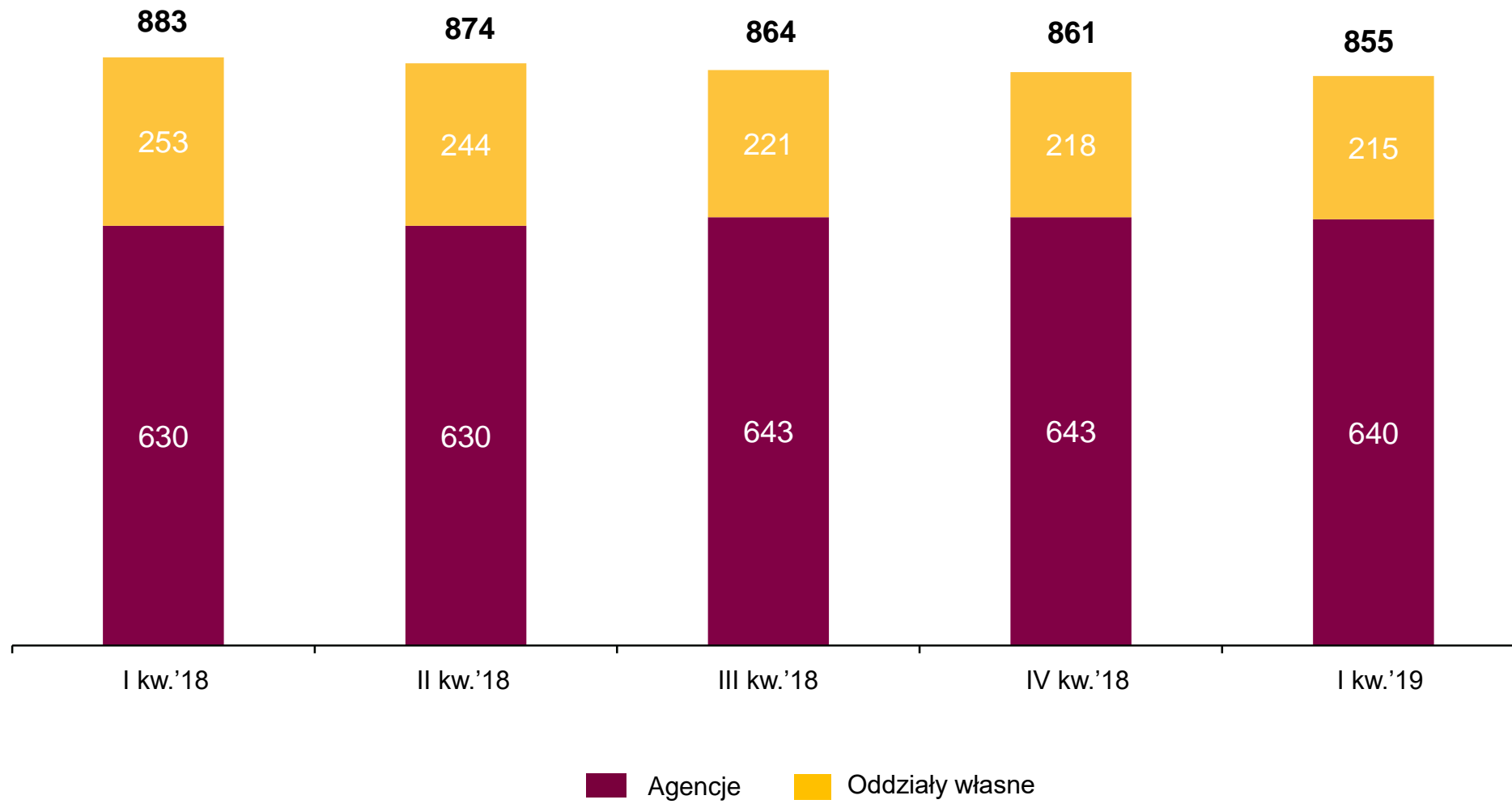


Konsekwentny wzrost liczby Klientów (tys.)



Alior Bank Grupa – zatrudnienie (tys.)

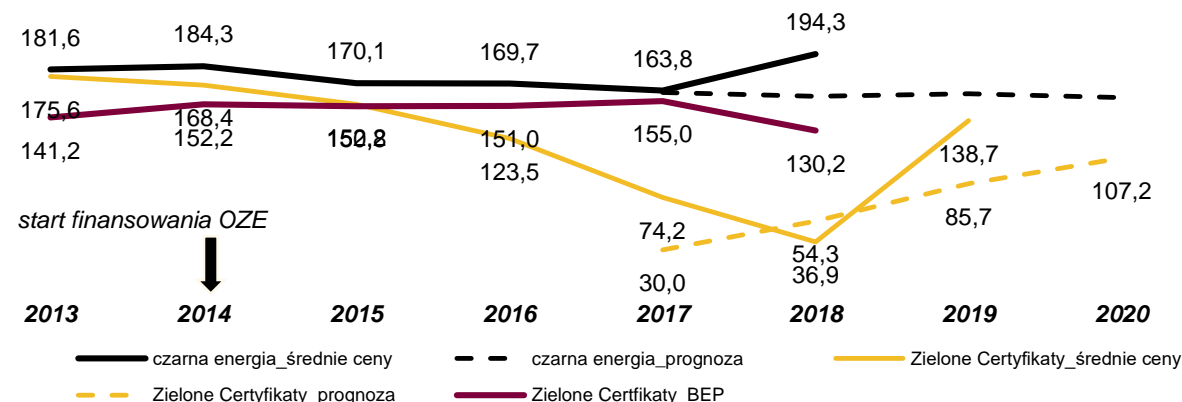




Jakość portfela OZE (farmy wiatrowe) oraz perspektywa branży

	Zaangażowanie bilansowe (mln PLN)		Wskaźnik pokrycia rezerwami (%)	
	2018	I kw.'19	2018	I kw.'19
Koszyk 2 (PL)	482,3	480,3	11,1%	10,7%
Koszyk 3 (NPL)	493,5	476,0	24,4%	26,2%
OZE (ogółem)	975,8	956,3	17,8%	18,4%

Prognozowane vs rzeczywiste ceny czarnej energii i Zielonych Certyfikatów



- Terminowa obsługa zobowiązań w I kw. 2019 r.
- Konserwatywny poziom pokrycia odpisami.
- Kontynuacja poprawy sytuacji finansowej branży OZE spowodowana wzrostem cen Zielonych Certyfikatów (ZC) oraz obniżeniem podatku od nieruchomości.
- W efekcie, w I kw. 2019 r. Bank obserwuje dalszą poprawę sytuacji finansowej klientów w segmencie OZE, a w efekcie dalszą spłatę salda bilansowego (-19,5 mln PLN w stosunku do salda na 31.12.2018 r.).

Wzrost zapotrzebowania firm energetycznych na świadectwa pochodzenia z powodu rosnącego, wymaganego udziału energii pochodzącej z OZE.

Na istotną poprawę sytuacji finansowej farm wiatrowych w portfolio 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 odbiorom 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 CO₂,
- wzrostem cen węgla kamiennego i brunatnego.

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 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

+48 734 412 408

Dyrektor IR:

Piotr Bystrzanowski

piotr.bystrzanowski@alior.pl

Dziękujemy
za uwagę

Prezentacja wynikowa za I kwartał 2019 r.

Alior Bank S.A. | 07.05.2019

