



New Generation Banking

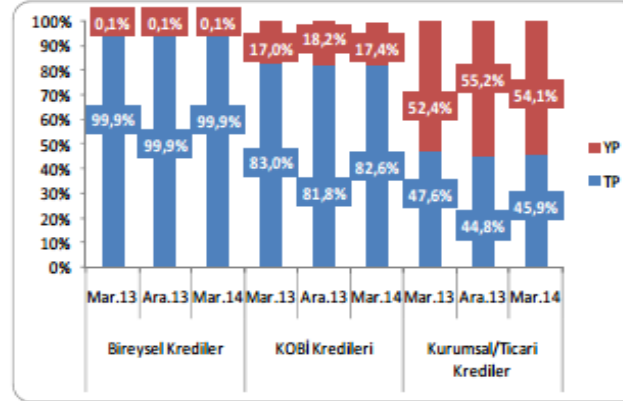
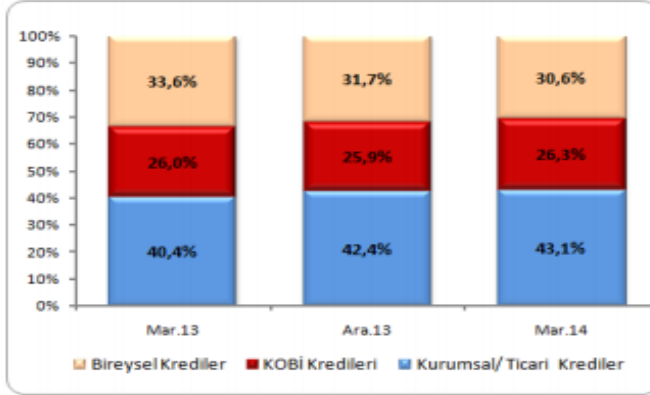
Kurumsal Bankacılık Grubu



New Generation Banking

Türkiye’de Kurumsal Bankacılık Kredi Dağılımı

Milyon TL	Mart 2013	Aralık 2013	Mart 2014	%	İşletme Sayısı	İstihdam	Ciro
Kurumsal/Ticari Krediler	336,707	433,826	466,624	62%	3,763	>250	>40 mio
KOBİ Kredileri	216,696	271,421	284,859	38%			
Mikro İşletmeler	57,978	70,847	74,886	10%	2,522,011	<19	<1 mio
Küçük İşletmeler	68,359	85,711	91,349	12%	45,900	20-49	1-8 mio
Orta İşletmeler	90,359	114,863	118,624	16%	19,408	50-249	8-240 mio
KURUMSAL TOPLAM	553,403	705,247	751,483	69%			
BİREYSEL TOPLAM	280,154	342,163	331,372	31%			
GENEL TOPLAM	833,557	1,047,410	1,082,855	100%			



Türkiyede’ki ilk 5 özel banka toplam kredilerin %49’unu, 3 kamu bankası ise %29’unu vermektedir. Geriye kalan %23’lük pastayı ise **40 banka** paylaşmaktadır.

Büyük bankalar en iyi teminatlanma ile kredi verirken diğer bankalar rekabette geride kalmamak için konvansiyonel yöntemlerden uzak ve farklı stratejiler geliştirmek zorundadır

Kurumsal Bankacılıkta Dünyada ve Türkiye’de Beklenen Yenilikler

Regülasyonlar

- Artan denetimler
- Yeni yasalar ve sınırlamaları
- Basel III uygulamaları

Büyüme Stratejileri

- Küreselleşme
- Gelişmekte olan piyasalara kayma
- Birleşme ve devralmalar
- Yeni ortaklık anlaşmaları

Trendler

- Teknolojik bankacılık
- Faiz dışı gelir sağlayan nakit yönetimi uygulamaları
- Alternatif dağıtım kanalları
- Şube fonksiyonların devri
- Outsource hizmet kullanımı
- İslami bankacılık ürünleri
- İşlemlerinin merkezileştirilmesi
- Finansal olmayan kuruluşlar
- Ortak kaynak kullanımı

Riskler

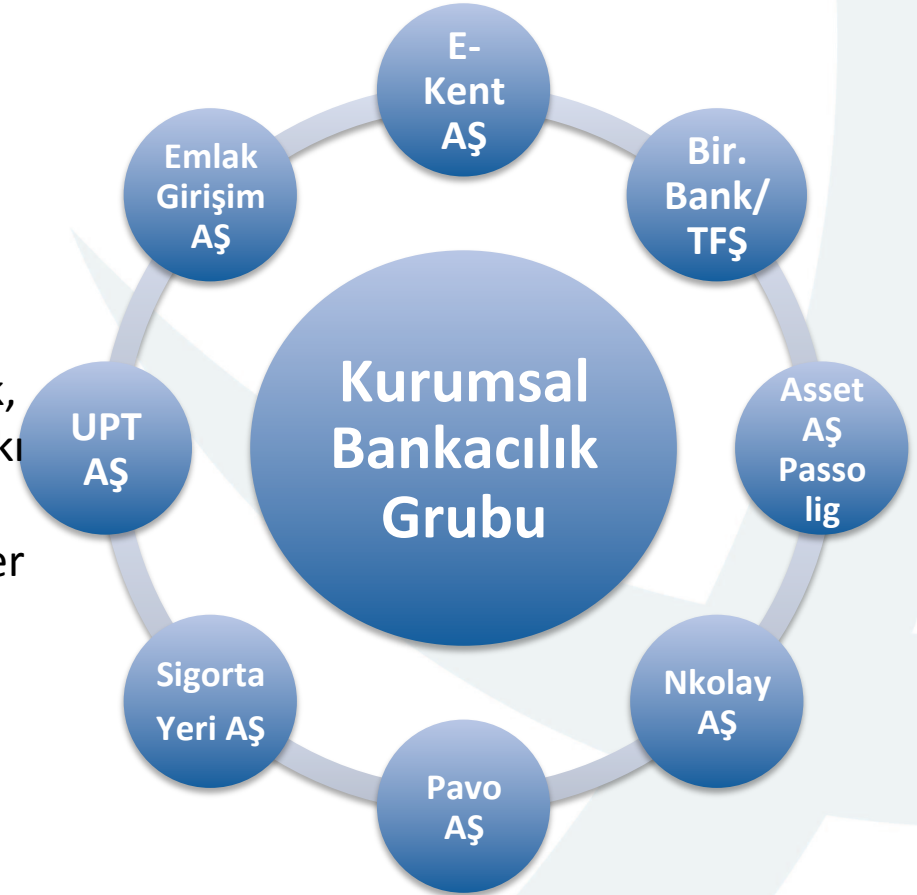
- Yoğun rekabet ile kar marjlarının düşmesi
- Küresel krizlerin sıklığı
- Değişen ticaret yapısının kredi-risk takibi üzerindeki etkisi

Aktif Bank Kurumsal Bankacılık Hizmet Farklılığı

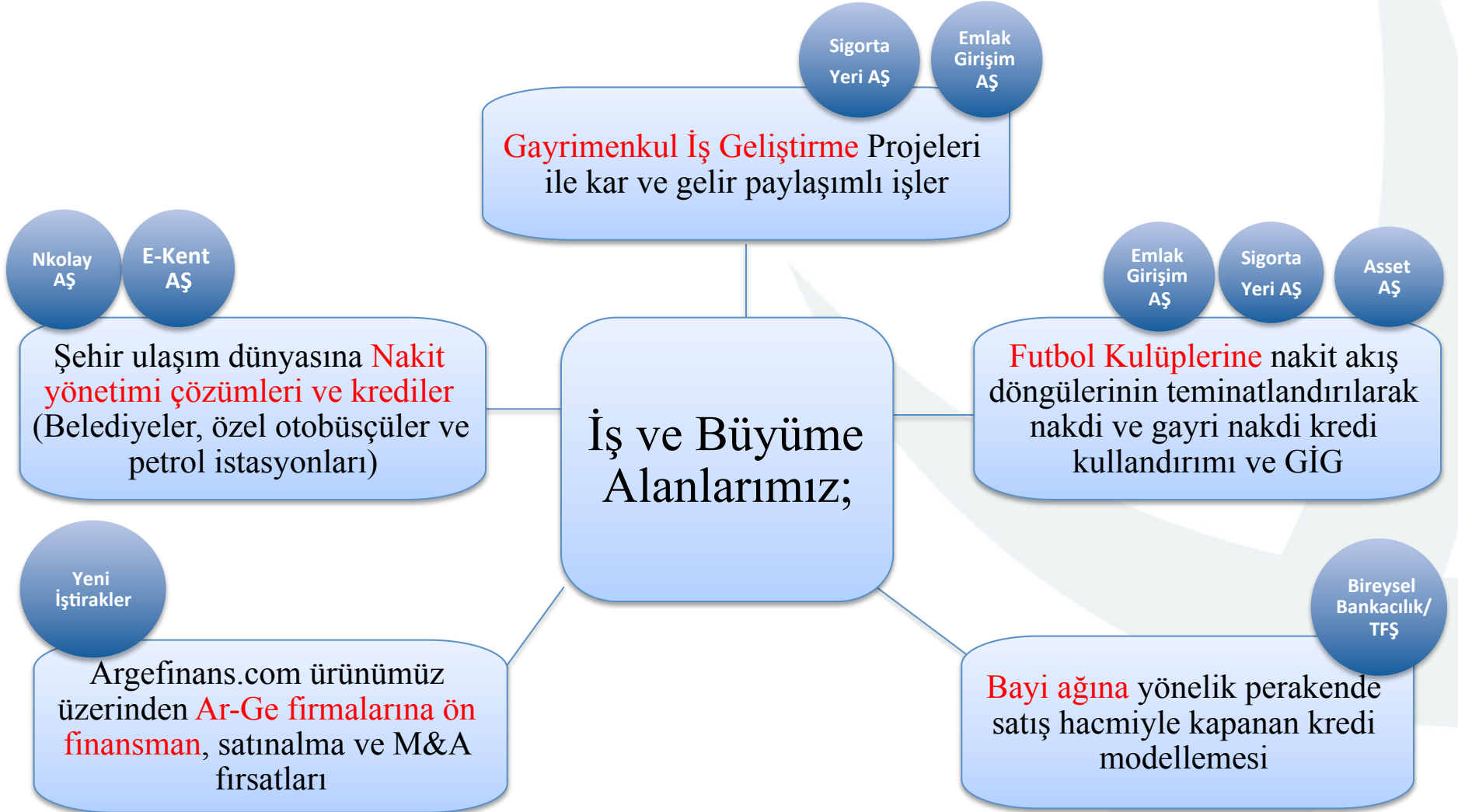
Kurumsal Bankacılık Grubunun **vizyonu rekabet avantajı yaratacak** pazarlama stratejileri geliştirerek, doğru ürünlerin doğru zamanda, doğru kanallar aracılığıyla, doğru kitlelere sunulmasını sağlamaktır.

Miyonumuz ve önceliklerimiz:

- İştiraklerimiz ile işbirliği ve sinerji oluşturmak,
- Toplam verimlilik ve karlılık artışına katkı sağlayıcı çözümler geliştirmek,
- Sektörlere özel yenilikçi ürünler ve çözümler geliştirmek,
- Kar ve gelir paylaşımını fırsatlar geliştirmektir.



Aktif Bank Kurumsal Bankacılık Hizmet Farklılığı



İFM PROJE PAYDAŞLARI



IFM Project

Scheduled Cost : 560 MM \$
Expected Rev : 1.000 MM \$
Total Area : 303.000 m2
Sales Area : 233.000 m2
Special Area : 115.000 m2

180 Mio \$ Cash – 32 Mio \$ Non Cash
Corporate Banking Credits Revenues

%50 Profit Share of Emlak Girişim
A.Ş. Expected 220 Mio \$ in 3 Years

Istanbul International Financial Center



SUPERVISION AS OWNR



CONTACTOR – EMLAK GİRİŞİM A.Ş

%5-%95



Yaşam Mimarı

CONTRACTOR – AKDENİZ İNŞAAT A.Ş

İFM
İSTANBUL
FİNANS MERKEZİ

IFM CONSTRUCTION AND CONTRACTING CO. INC.



JOINT VENTURE



Corporate Banking direct financing model for cash and non-cash needs of the project before the self-financing of sales.

Required funds are provided to project company «İFM A.Ş.» as a subsidiary company of Emlak Girişim A.Ş



New Generation Banking

TFF Futbol Kulüpleri ve E-Bilet Uygulaması



- 800 MM \$ Yıllık Nakit akışı ve Futbol Kulüpleri için Kredi Limitleri
- Özel Bankacılık Müşterileri için Ayrıcalıklar Sunma İmkânı
- Sigortayeri AŞ İştirakimiz için Fırsatlar
- Futbol kulüpleri ile Gayrimenkul Geliştirme Fırsatları

İştiraklerimiz ile Sinerji ve İşbirliği Örneği

Nakit Yönetimi Çözümümüz – Kazan Kazan Modeli

E-Kent Ulaşım Operasyonu



- Uçtan uca çözüm
- Nakit yok, kaçak yok
- Tekerlek ve Araç Yağı da Potansiyel İş Alanı
- Hat sahibi için %5 indirim
- Banka için nakit akışı

Argefinans.com – AR-GE Destekleme Programımız

TÜBİTAK-TEYDEB Hibe programı kapsamında onaylanmış projelerin kurumdaki ön ödeme olarak nakit sıkıntısı yaşamadan projelerini tamamlamalarına yönelik Danışmanlık ve Finansal çözümümüzdür.

2014 Gerçekleşme
Yüklenen Proje Sayısı: **80**
T/M Tutarı: **1.5 Milyon TL**

Hibe Desteği
Almada
Kolaylık

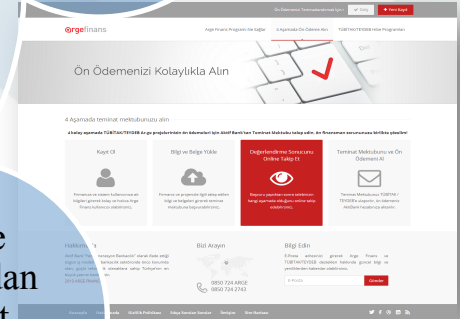
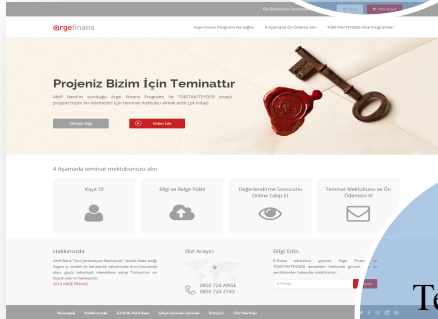
2015 Beklentisi
Yüklenecek Proje Sayısı: **400**
T/M Tutarı: **15 Milyon TL**

Ortaklık,
Satınalma ve
Yatırım
İmkanları

Danışmanlık
Hizmetleri İle
Riskin
Azaltılması

Teminatsız T/
M Kararı

Şubeye
Uğramadan
İnternet
Üzerinden
Başvuru



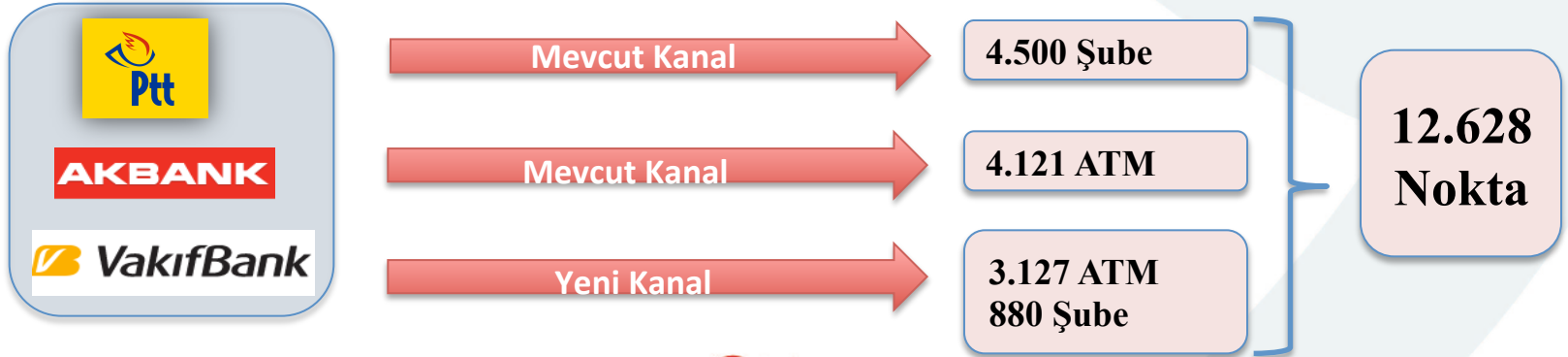
Nakit Yönetimi Fatura Tahsilatları ve Kanal Geliştirme Çözümlerimiz

İştiraklerimize sunduğumuz güçlü, esnek ve hızlı servis desteğimiz sayesinde fatura tahsilatlarında pazar lideriyiz. (İstanbul için %25 PP)



- N Kolay Sayımız: ~ **5.000**
- Fatura Kurumu: **87 Aktif** (6 Kurum Yolda)

N Kolay noktaları için geniş nakit yatırma ağına da ihtiyacımız olduğu için şube açmak yerine yaygın ağı olan kurumlar ile anlaşmalar yapıyoruz.



Aktif Bank Kurumsal Bankacılık Hizmet Farklılığı

ÜRÜNLERİMİZ

Nakit Yönetimi

- DBS (Doğrudan Borçlandırma Sistemi)
- Yardımcı Ödemeler
- Nakit Tahsilat
- Çek Karnesi ve Çek Tahsil/Takas
- Kurumsal İnternet Bankacılığı
- Havale Ve Swift Hizmetleri
- Muhasebe Sistemi Entegrasyonu
- Diğer Bankalar ile Anlaşmalar,
- Sosyal Güvenlik Ödemeleri, Vergi Ve Özel Ödemeler
- MT940 (Muhasebe Sistemi Entegrasyonu Ürün)
- Tailor Made Çözümler (Müşteri veya Segment Özel)

Krediler

- Nakdi Krediler
- Teminat Mektubu
- Akreditif ve Dış Ticaret
- Leasing
- Argefinans.com
- İslami Kredi Ürünleri

Fon Kaynakları

- Bono
- Post Finansman
- İslami Borçlanma Ürünleri

Teşekkürler !

New Generation Banking