

# Bankacılık Sistemi ve DenizBank

Hakan ATEŐ, CEO  
DenizBank Finansal Hizmetler Grubu

# Bankacılık Sisteminin Genel Resmi

- **Banka Sayısı: 49**
- **Şube Sayısı: 12,158**
- **Personel Sayısı: 217 bin**
- **Aktif Büyüklüğü: 2.1 trilyon TL**
- **Kredi Büyüklüğü: 1.3 milyar TL**
- **Mevduat Büyüklüğü: 1.1 milyar TL**
- **Tüketici Kredileri (K.K. Dahil): 299 milyar TL**
  - **Mortgage Kredileri: 131 milyar TL**
- **Sermaye: 235 milyar TL**
- **Halka açık bankaların piyasa değeri: 161 milyar TL**
- **Borsa İstanbul içinde bankaların payı (Piyasa Değeri): %31**
- **Borsa İstanbul içinde bankaların payı (İşlem Hacmi): %41**

## Bankacılık Sistemi Ekonomiye Toplam Katkısı:

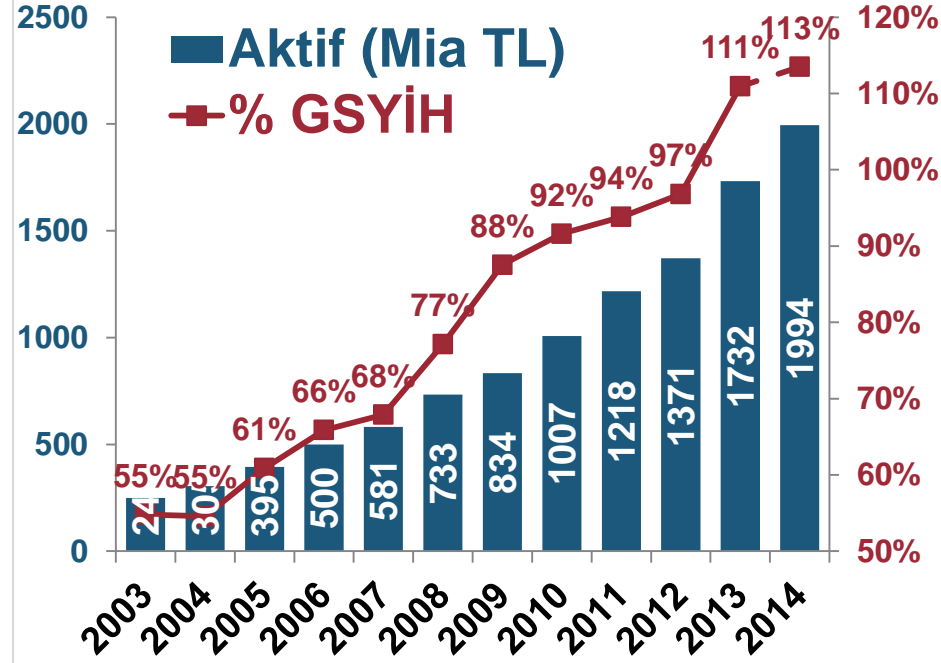
1. **Kurumlar Vergisi: 6.9 milyar TL (2014 )**
2. **Diğer Vergi Resim Harç: 1.9 milyar TL (2014)**
3. **Munzam Maliyeti: 5.4 milyar TL (193 mil. TL toplam munzam, %3 maliyet) (2014)**

**= Toplam: 14.2 milyar TL (2014 yılındaki 25 milyar TL'lik yıllık net karın %58'i)**

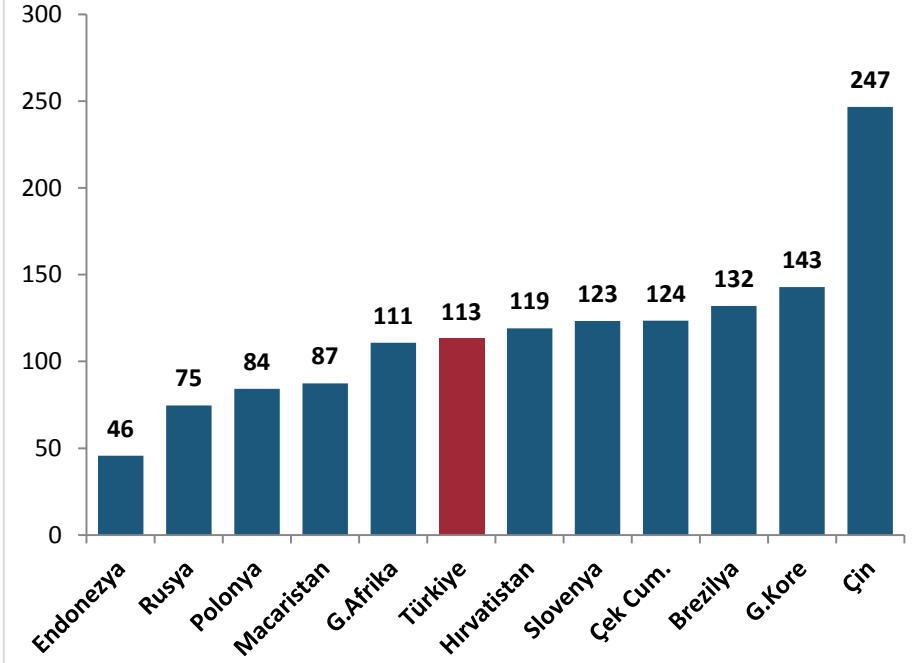
- **Diğer Katkılar: İnovatif ve Yenilikçi Ürünlerle Ülke Ekonomisine Katkı: Kredi Kartları (ile günde ortalama 1 milyar TL'lik alışveriş), Vera Pos, vb.**

# Banka aktiflerinin ekonomiye oranı %100'ü aştı

## Aktif Büyüklük

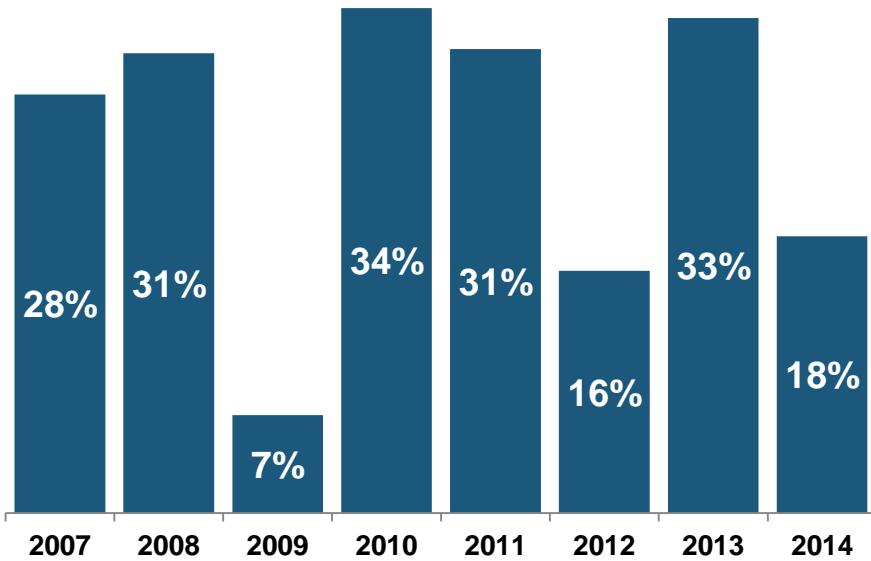


## Aktif / GSYH (%)

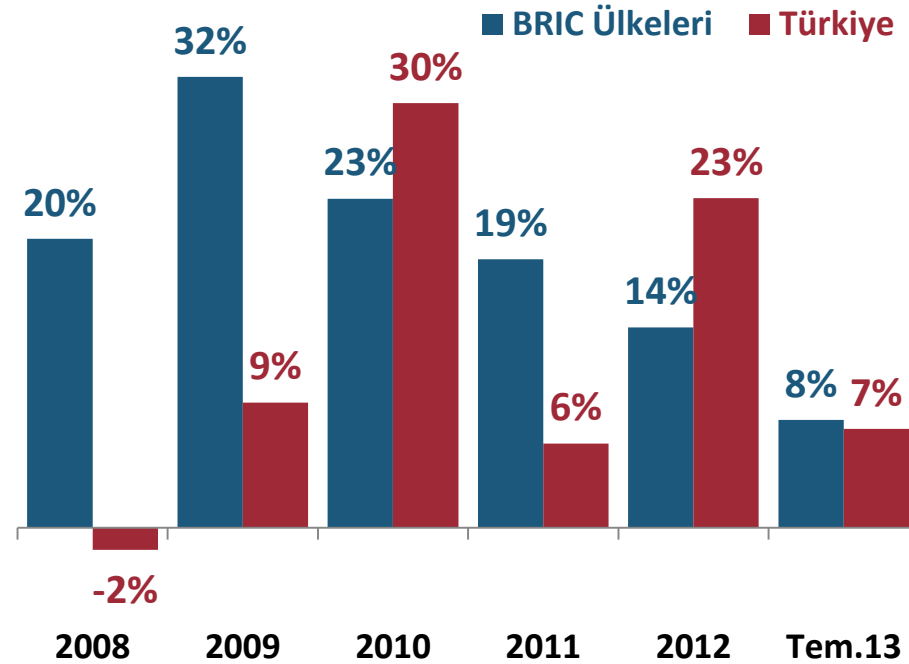


# Kredi büyümesi 2014 yılında makro-ihtiyati önlemlerin etkisiyle %18'e geriledi

## Kredi Büyümesi (TL, Yıllık, %)



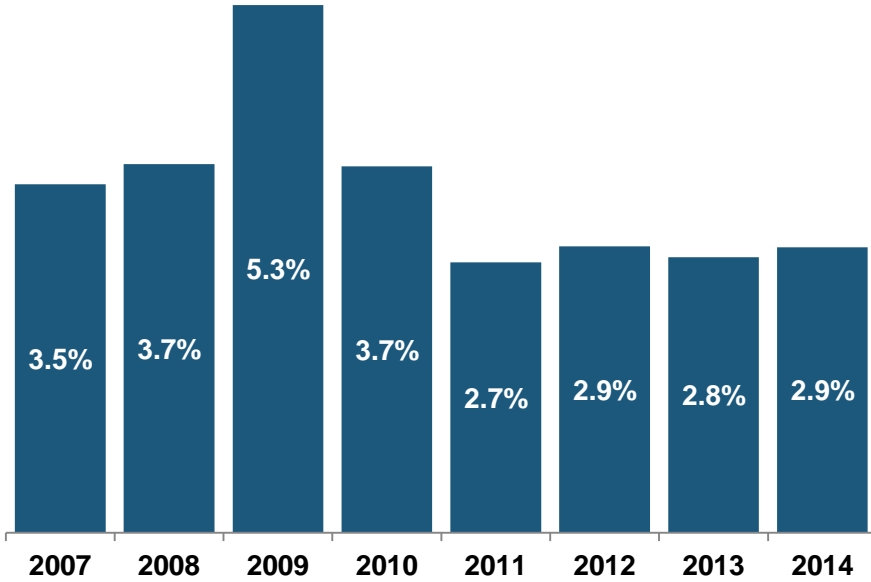
## BRIC vs. Türkiye (2013, \$ Bazında)



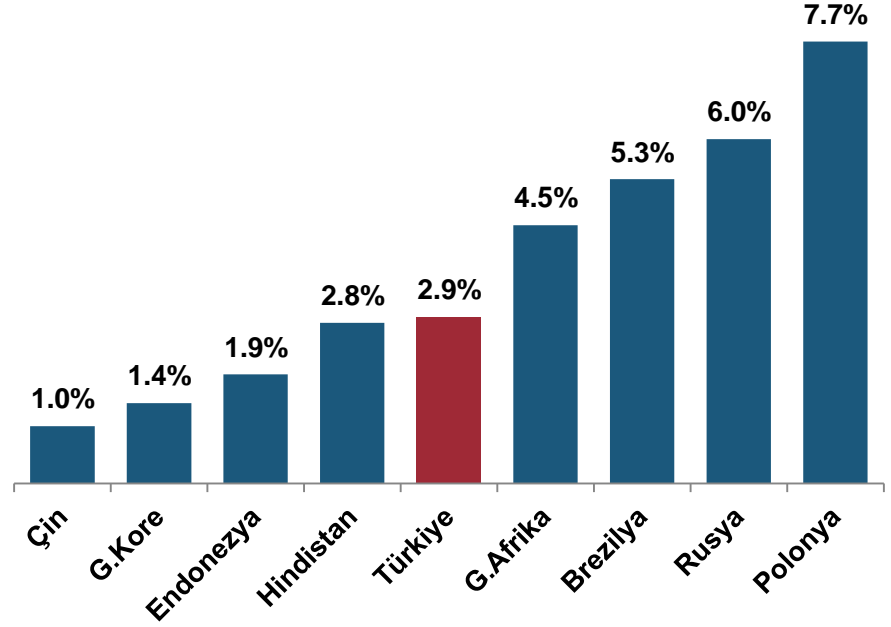
2007' den 2013'e BRIC ülkelerinde kredi hacmi (\$ bazında) %187;  
Türkiye' de ise (\$ bazında) %95 arttı...

# Bankalar büyürken aktif kalitesi bozulmadı

## Sorunlu Krediler Oranı (%)

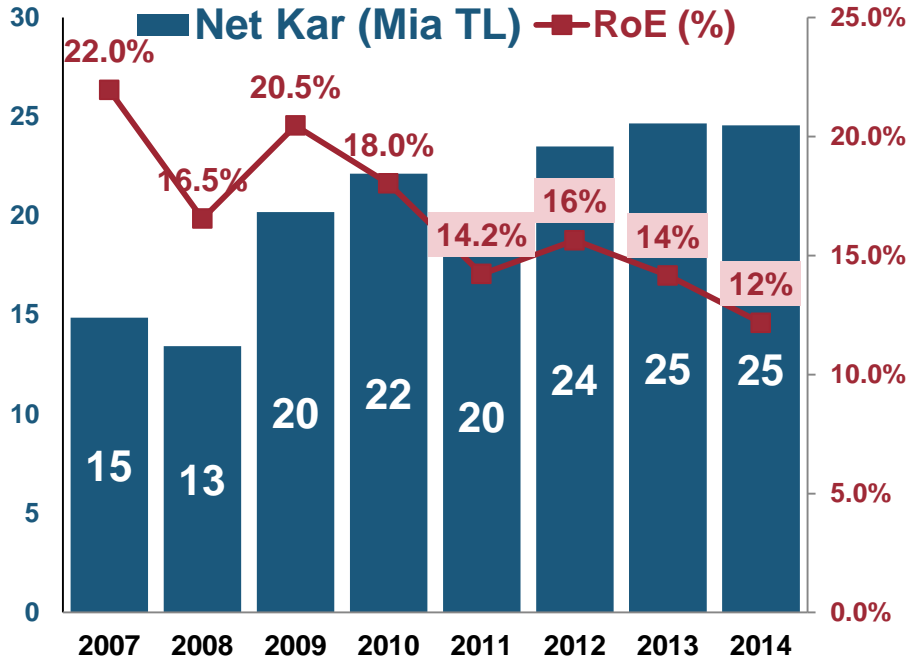


## Sorunlu Krediler Oranı (%)



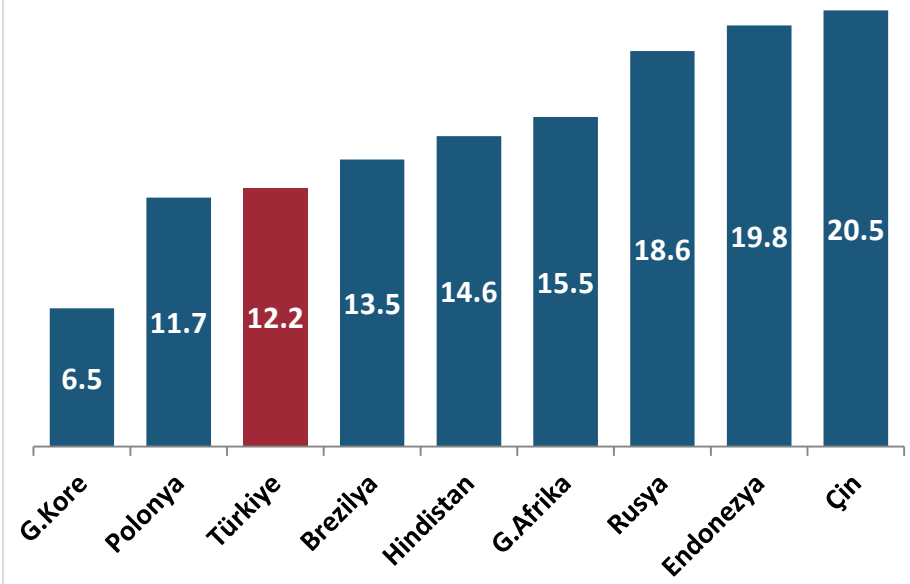
# Karlılıkta (ROE) gerileme söz konusu

## Net Kar ve Sermaye Karlılığı



## Sermaye Karlılığı (RoE, %)

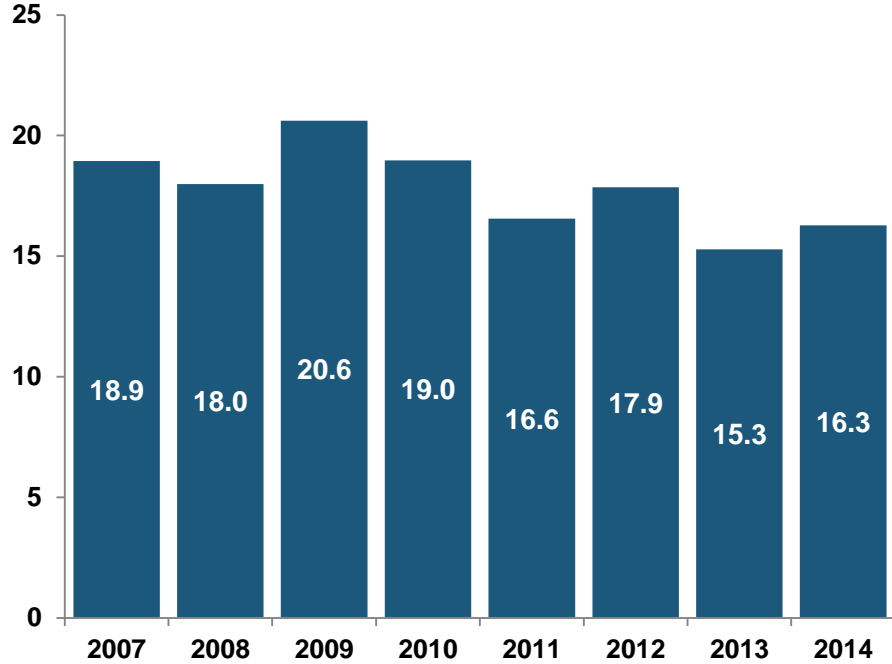
### Sermaye Karlılığı (ROE, %)



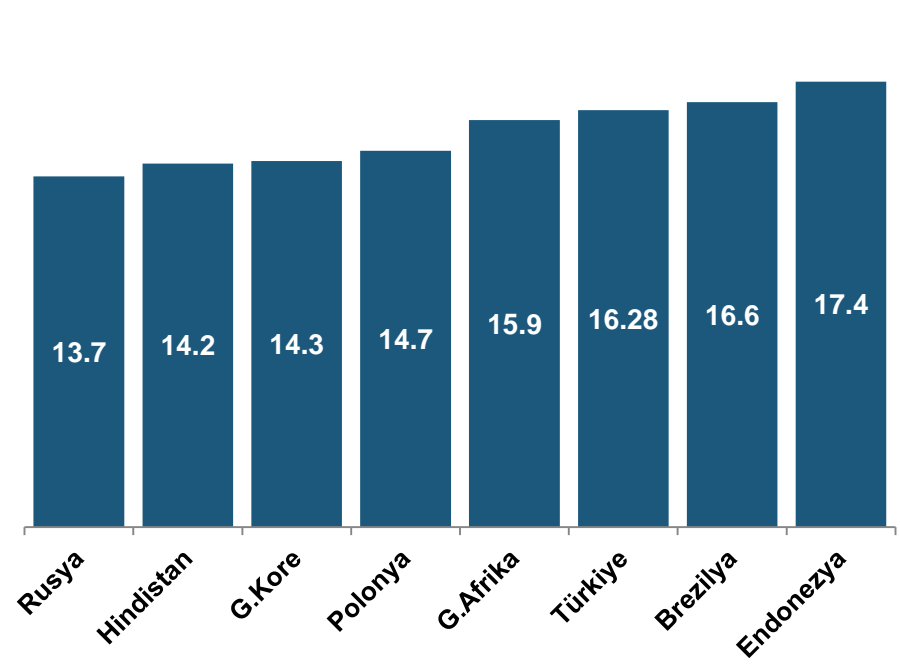
2014 ROE'si önceki üç senenin ortalaması olan 2.3 puan altında...

# SYO %16 seviyelerinde güçlü kalmaya devam ediyor

## Sermaye Yeterlilik Oranı (%)



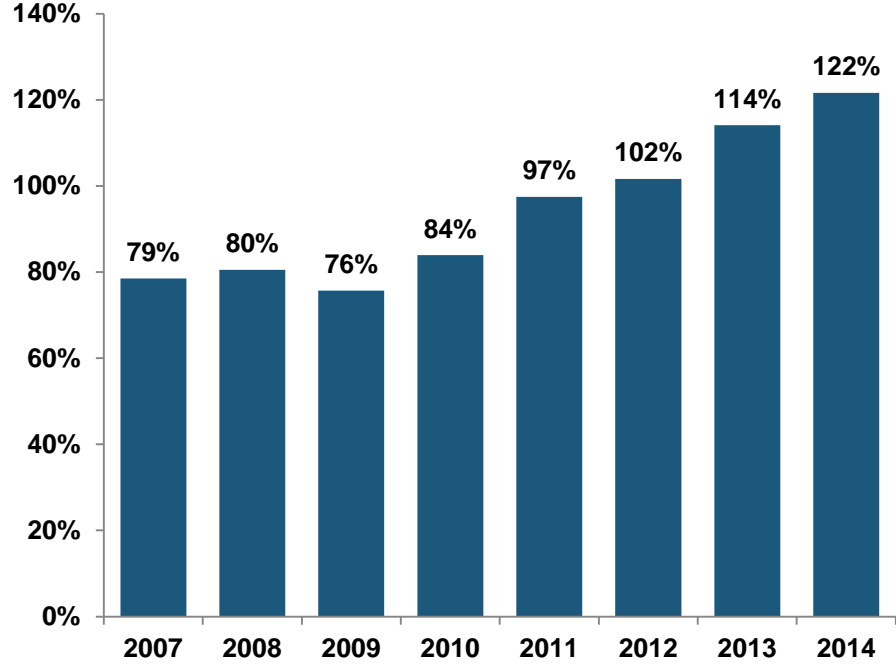
## Sermaye Yeterlilik Oranı (%)



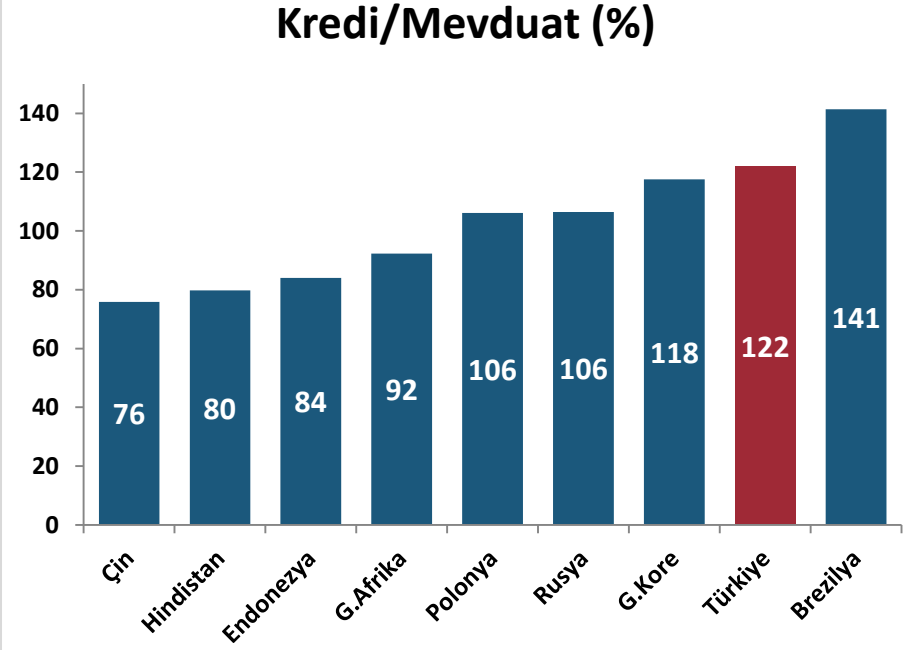
**Buna karşın Türk bankaları diğer GOÜ'lerle karşılaştırıldığında güçlü sermaye yeterliliği ile dikkat çekiyor.**

# Mevduat fonlaması güçlü olsa da kredi/mevduat oranı %122'ya ulaştı

## Kredi / Mevduat (%)



## Kredi / Mevduat (%)



**Mevduat fonlamasının %122'ye ulaşması ile birlikte Türk bankaları artan bir oranda toptan fonlamaya bağımlı hale gelmeye başlıyor.**



# Yeni Regülasyonlar Önümüzdeki Yılların Çok Kolay Geçmeyeceğine İşaret Ediyor...

## 1. Mevcut Regülasyon Değişiklikleri:

### • Kredi Kartı

- Piyasa faizi artarken kredi kartı faizi üst sınırının gerilemesi. (%2.12'den → %2.02'ye)
- Risk ağırlıklarının arttırılması (6 aya kadar %75 → %100'e, vb)
- Minimum ödeme oranının arttırılması (15K TL'ye kadar %25 → %30'a, vb)
- Kredi kartı limitinin aylık gelirin 4 katı ile sınırlandırılması (Geliri ispatlanamayan müşteriler için max. 1000 TL'lik limit)

### • Tüketici Kredileri

- Tüketici kredileri için daha yüksek karşılık oranı.
- KMH Kredileri için %2.02'lik üst sınır

## 2. Planlama Aşamasındaki Regülasyon Değişiklikleri:

### • Kredi Kartı

- Vade Sınırlamaları (Elektronik: 6 ay, Mobilya & Beyaz Eşya: 12 Ay, Diğer: 12 Ay)
- Kredi kartı ücretlerine ilişkin kısıtlamalar,

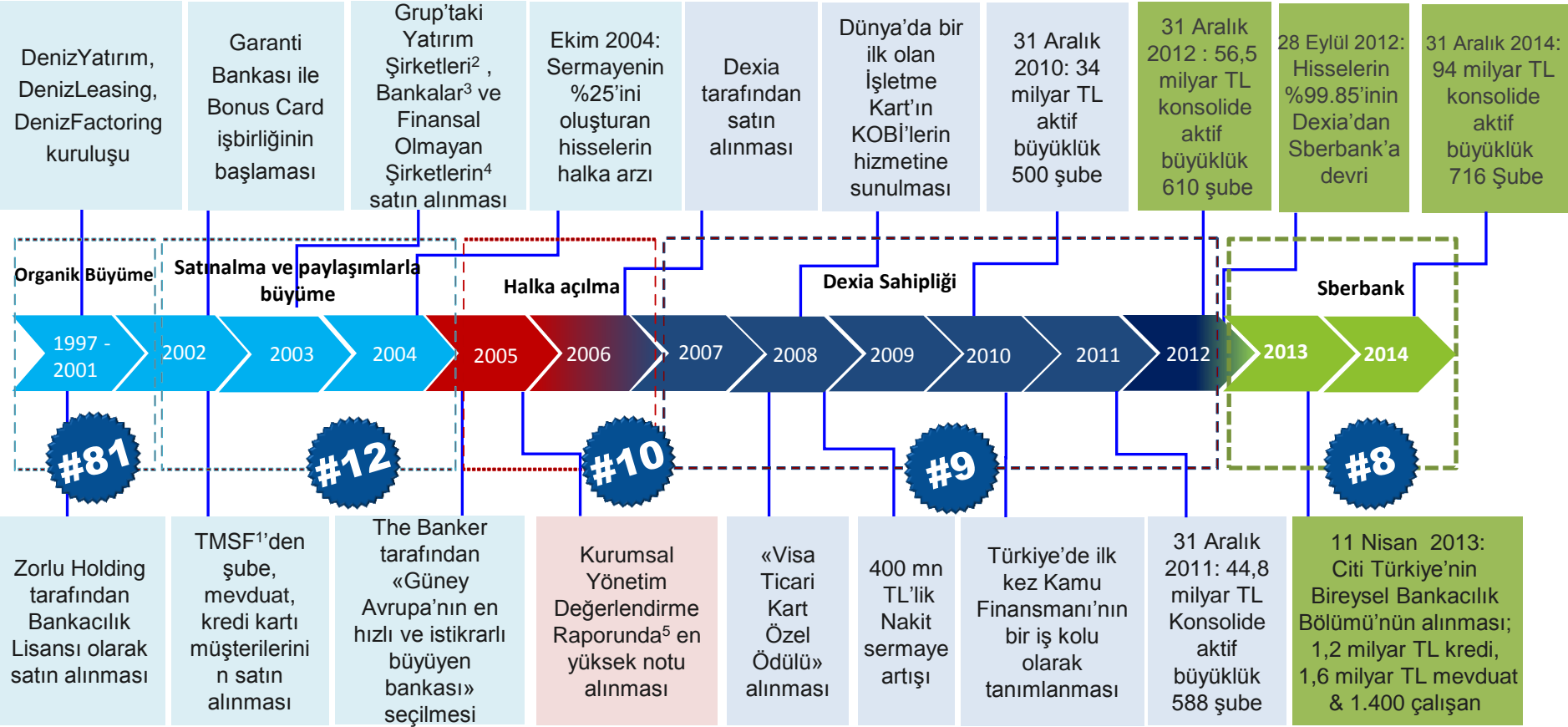
### • Tüketici Kredileri

- Vade Sınırlamaları (Taşıt: 48 Ay, İhtiyaç: 36 Ay)
- LTV Sınırlamaları (Taşıt Kredileri: 50K TL'ye kadar %70; üzeri %50)
- Diğer: ekspertiz & ipotek fek gibi tüketici kredilerine ilişkin ücretlerde azaltımlar, nakit avanslardan komisyon ücreti alınmaması.

# DenizBank

# Tarihçe ve Gelişim

## Finansal Hizmetler Grubuna Dönüşüm



■ Zorlu Holding Sahipliği ■ Halka açık ■ Dexia sahipliği ■ Sberbank sahipliği

Kaynak: DenizBank

<sup>1</sup> 108 şube, 250 mn USD mevduat ve 130,000 kredi kartı satın alınmıştır.

<sup>2</sup> Tektas Menkul, Demir Yatırım Ortaklığı, Ekpres Yatırım, Tarış Menkul, Ege Portföy Yönetimi, Çağrı Menkul

<sup>3</sup> TarışBank, Yaşar Foreign Trade Offshore, Esbank AG, İktisatBank Moscow

<sup>4</sup> AKK, Intertech

<sup>5</sup> EFG İstanbul Menkul Değerler tarafından gerçekleştirilmiştir.

# DenizBank Başarılı Bankacılık için doğru DNA'ya sahip



## DenizBank DNA

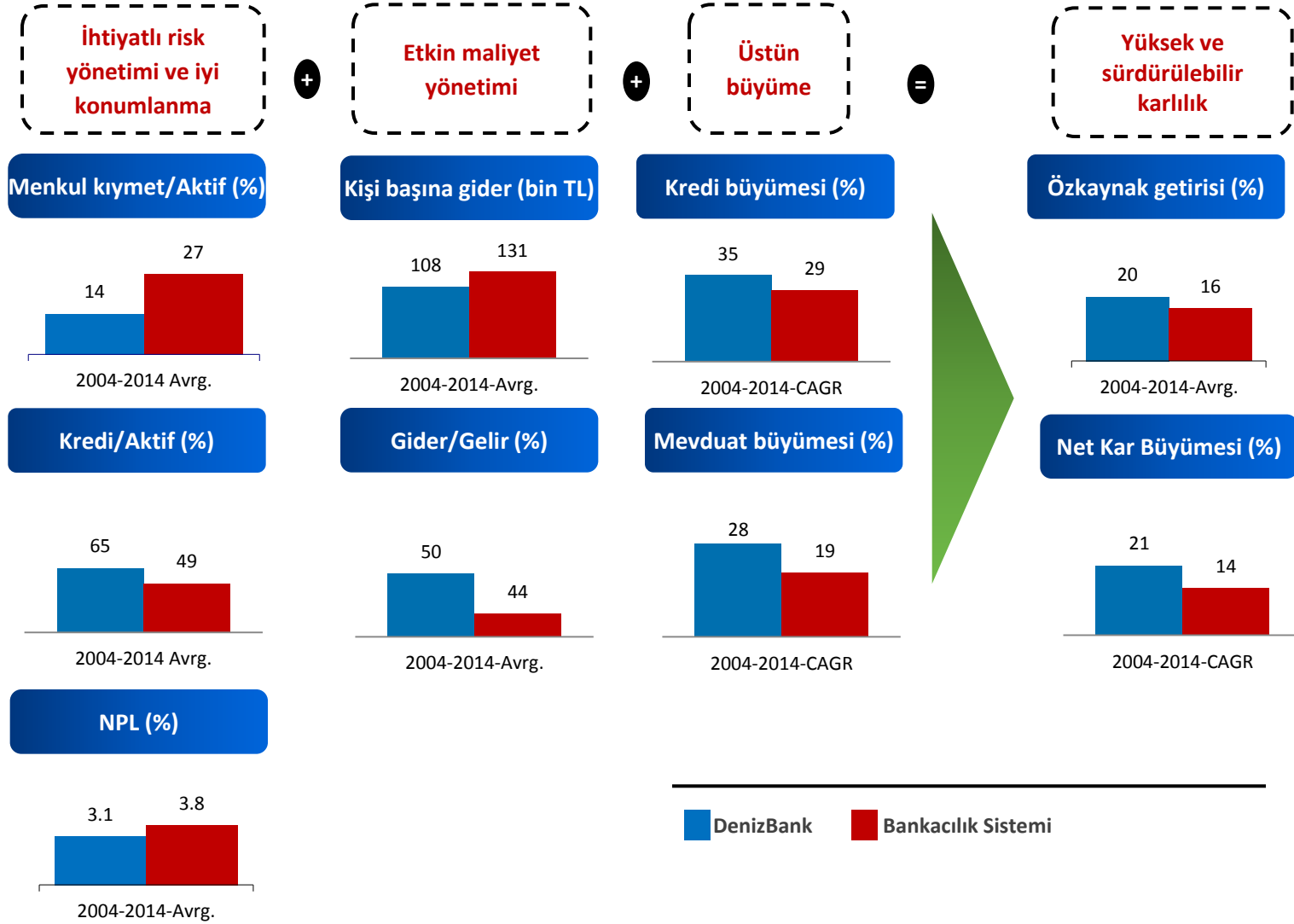


- ❑ Menkul kıymetlerin<sup>(1)</sup> toplam aktifler içindeki payı sınırlı (%14)
- ❑ Emsal bankalara göre düşük NPL <sup>(1)</sup> (%3.1)
- ❑ Çalışan başına işletme gideri <sup>(1)</sup> (108 bin TL) ve Gider/Gelir rasyosu<sup>(1)</sup> (%50) emsal bankalardan oldukça düşük
- ❑ Gelişmiş IT platformu ve süreçleri
- ❑ Sektörün ve emsal bankaların üzerinde Kredi<sup>(1)</sup> (%35) ve mevduat<sup>(1)</sup> (%28) büyümesi
- ❑ Emsal bankaların üzerinde özkaynak getirisi <sup>(2)</sup> (%20)
- ❑ Türk bankaları karı içinde artan pay

(1) 2004-2014 Ortalaması

(2) DenizEmeklilik & DenizTürev'in satışından kaynaklanan gelirler DenizBank'ın2011 ve 2012 özkaynak getirisi rakamından çıkarılmıştır.













# Tüm Bunlar Yüksek ve Sürdürülebilir Karlılık Getiriyor



Kaynak: BDDK finansalları

DenizEmeklilik & DenizTürev'in satışından kaynaklanan gelirler DenizBank'ın2011 ve 2012 özkaynak getirisi rakamından çıkarılmıştır.

# Bu Vizyon ve Stratejiler Doğrultusunda DenizBank Sıralamalarda Yükselmeye Devam Edecek...

Aktif Büyüklüğü (milyar TL)		2002	2004	2006	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	CAGR
1	Isbank 	28	44	83	111	129	172	184	201	242	276	20%
2	Ziraat (Kamu) 	38	57	72	104	125	151	163	165	212	253	16%
3	Garanti 	22	30	57	99	116	137	163	180	221	247	23%
4	Akbank 	25	36	60	93	103	120	140	163	195	219	20%
5	Yapi Kredi 	19	27	55	72	72	93	117	131	160	195	22%
6	Vakifbank (Kamu) 	13	26	39	55	67	74	93	108	140	164	20%
7	Halkbank (Kamu) 	17	26	35	51	61	73	92	109	142	157	20%
8	<b>DenizBank</b> 	<b>4</b>	<b>8</b>	<b>15</b>	<b>24</b>	<b>26</b>	<b>34</b>	<b>45</b>	<b>56</b>	<b>80</b>	<b>94</b>	<b>28%</b>
9	Finans (NBG) 	8	13	20	30	30	39	47	55	68	77	19%
10	TEB+Fortis (BNP) 	9	13	20	30	29	33	40	46	56	66	18%
11	ING 	4	6	12	17	16	18	23	27	36	41	21%
12	HSBC 	3	5	10	15	14	18	24	26	36	34	20%
	<b>Sektör</b>	<b>190</b>	<b>291</b>	<b>478</b>	<b>701</b>	<b>787</b>	<b>962</b>	<b>1,133</b>	<b>1,371</b>	<b>1,732</b>	<b>1,994</b>	<b>21%</b>

# DenizBank'ın Vizyonu ve Ana Stratejileri



FINANCIAL SERVICES GROUP

Vizyon

İlk 5 Özel Banka Arasına Girerek, Tier 1 Banka Olmak

5 Ana Strateji

1

Disiplinli kredi kültürü ve ihtiyatlı risk yönetimi prensiplerine bağlı kalmak

2

Maliyet verimliliğine odaklanmak ve geliştirmek

3

Segmentasyon odaklılık ve niş pazarlama yaklaşımı

4

Fiziksel ve alternatif tüm dağıtım kanallarını tek bir portal anlayışı içerisinde yönetmek ve tüm finansal ürünleri pazarlamak

5

Genişleme odaklı fırsatlara açık bir yaklaşım

# Portal Anlayışı ile Tüm Finansal Ürün ve Hizmetlerin Sunulması

**DenizBank AG**  (Viyana)



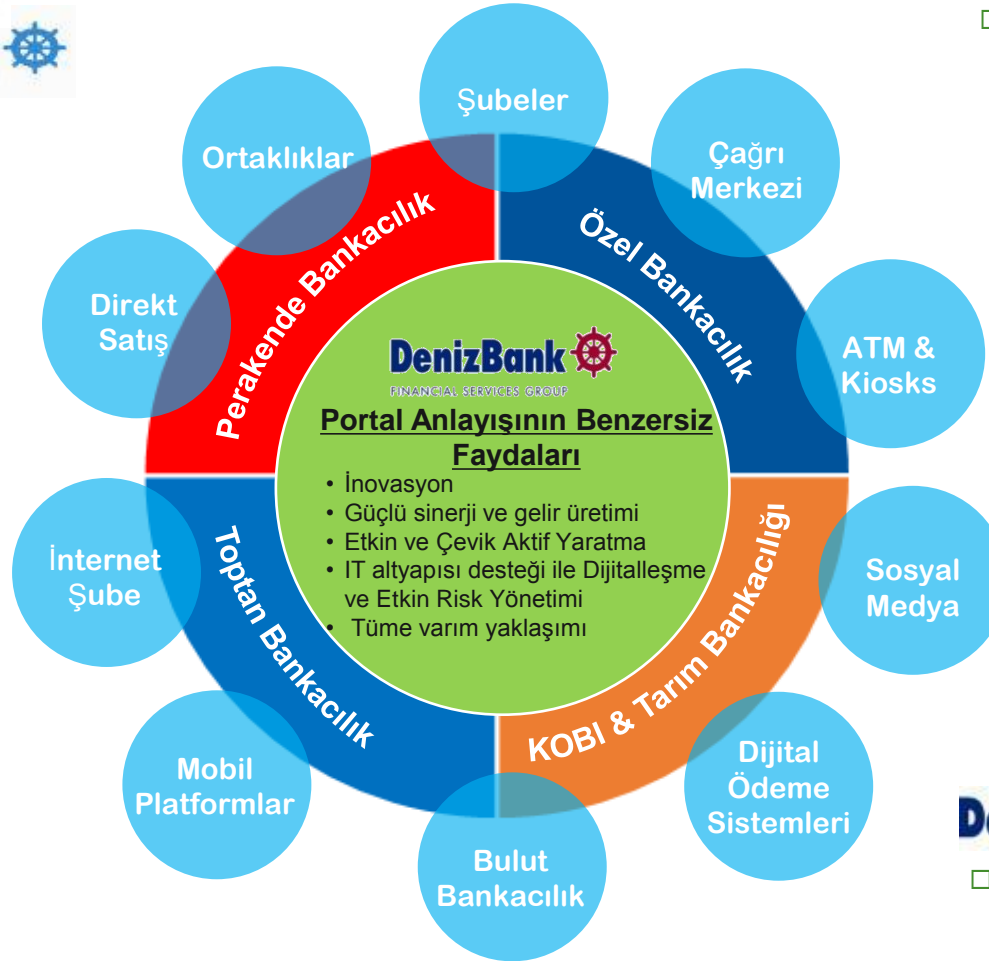
- 4.6% pazar payı ile toplam işlem hacmine göre 4. sırada



- 15 yıllık münhasır acentelik sözleşmesi (performansa bağlı ödeme, kar paylaşımı ve komisyon geliri)



- 15 yıllık hayat dışı sigorta acentelik sözleşmesi (performansa bağlı ödeme, kar paylaşımı ve komisyon geliri)



- 7 milyar Avro mevduat ile Perakende ve Kurumsal Bankacılıkta **yetkili Avrupa Bankası**



- DenizBank ile sinerji yaratmak amacıyla **Rusya'daki Türk şirketlerini** hedefler



- 7% pazar payı ile yeni sözleşme üretimde **5. sırada**



- 7% pazar payı ile faktoring alacaklarında **ilk 3'te**

**Tüm iştirakler ve dağıtım ağları tek bir IT platformunda birleşmektedir**





# Her türlü yeniliğe/geliştirmeye açık, CRM merkezli sinerjik yüksek teknolojiye dayalı portal anlayışı ...

Intertech Teknopark Arge Binası



## Müşteri:

- İşimizin merkezine müşteriyi koyduk
- Dijital dünyada **kullanıcı dostu ekranlarla** hizmet vermeye odaklandık
- Müşteri deneyimini en iyi noktaya getirip müşterimizin bu ürünleri kullanırken **hayatlarının kolaylaşmasını** sağladık



## Big Data:

- 1.8 Zetabyte veri dijital dünyada saklanıyor
- Her yıl **%45 veri büyüklüğümüz artıyor**
- Bu verinin veri analitiği teknikleri ile bilgiye dönüşümünü sağlıyoruz
- Bu bilgiyi ise **müşterimizin hayatını kolaylaştırmak için kullanıyoruz**
- Böylece **müşteri ihtiyaçlarını uygun çözümleri dijital dünyada müşteri kullanımına sunuyoruz**