

Şekerbank 
Üretenin Yanındayız!

HOŞ GELDİNİZ



HALİT YILDIZ
Genel Müdür



**Kurumsal ve Ticari Bankacılık
Pazarlama Genel Müdür Yrd.**

Orhan Karakaş

Kurumsal ve Ticari Bankacılık

Küçük ve Orta Büyüklükteki
İşletmeler (KOBİ)

Büyük Ölçekli Yerel ve Çok
Uluslu Şirketler

Hizmetlerimiz

Krediler

Nakit ve Gayri Nakit krediler ile finansman ihtiyacını karşılıyoruz.

Nakit Yönetimi

Ödeme, Tahsilat ve Muhasebe işlemlerini Elektronik Ortamda , Güvenli ve Hızlı olarak gerçekleştirebileceğiniz Nakit Yönetimi ürünleri ile butik çözümler sağlıyoruz.

Dış Ticaret ve Finansmanı

Her türlü dış ticaret işlemlerine aracılık ediyor, firmaya özel çözümler sunuyoruz.

Mevduat ve Yatırım Ürünleri

Yatırım ve Mevduatlarınızın değerini biliyoruz ve değerlendiriyoruz.

Yeni Trendler, Geliřmeler, Yenilikler..

LIK

- ## **Karlılık / Verimlilik**



Ticari EKOkredi - Enerji Verimliliği Kredileri

Mayıs/2009' da EKOkredi ürünü ile piyasaya giriş yaptık.

EKOkredi ile;

- Temiz ve yaşanabilir çevre,
- Direkt ya da dolaylı olarak çevreye duyarlı Projelerin finansmanı,
- Doğal kaynakların tüketimini azaltma,
- Enerji kullanımında tasarruf ve etkinliğin artırılması hedeflenmektedir.



Ticari EKOkredi - Enerji Verimliliği Kredileri

➤ Enerji;

- Enerji Tasarrufu Sağlayan Ekipman
- Sürdürülebilir Enerji Kaynakları



Ticari EKOkredi - Enerji Verimliliği Kredileri

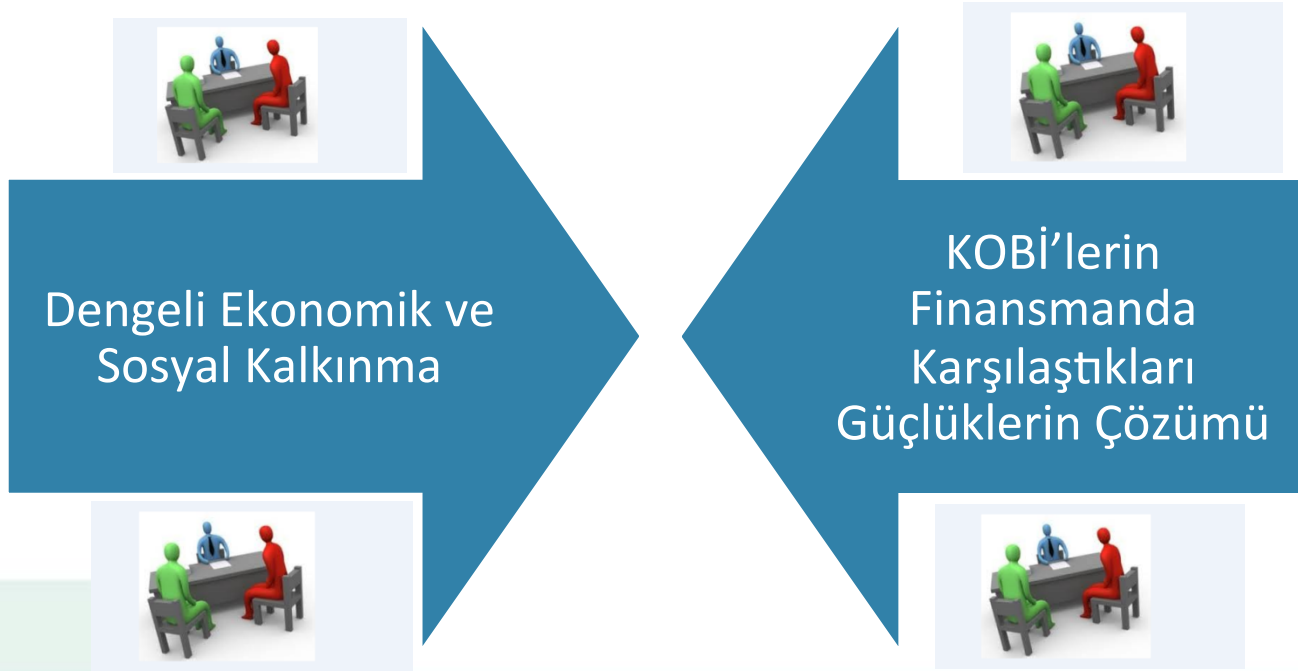
TuREEFF Programı

➤Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası (EBRD) tarafından geliştirilip “Temiz Teknoloji Fonu” CTF (Clean Technology Fund) ve Avrupa Birliği (AB) tarafından desteklenen ve konutlarda **enerji verimliliği** projelerinin gerçekleşmesine finansal destek sağlayan programın ülkemizdeki **İLK** katılımcı bankası olmuştur.



KOBİ'lerin Finansmanı

- Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler (KOBİ) büyüme ve yeni istihdam alanları yaratmanın yanı sıra ekonomiye dinamizm ve rekabetçi bir boyut kazandırmaktadırlar.



KOBİ'lerin Finansmanı

Şekerbank
45 %



Sektör
26%

*Ekim/2015 gerçekleştirmeleri olup, mevcut kredi rakamları içerisindeki KOBİ payını vermektedir.

Dış Ticaret Danışmanlığı

➤ Türkiye’ de ilk Dış Ticaret Danışmanlığı

Dış Ticaret konusunda yeterli deneyim ve teknik bilgiye sahip olmayan **İHRACATÇI KOBİ’ lere** uzman kadromuz ile danışmanlık hizmeti veriyoruz.



ŞEKERBANK
İhracatçı
KOBİ'NİN
yanında!

Şekerbank'tan ücretsiz dış ticaret danışmanlık ve belge hazırlama hizmeti!
Şekerbank uzman kadrosuyla dış ticaret belge hazırlama süreci boyunca yanınızda. Sizde şubelerimize gelin, Şekerbank'ın yaygın muhabir ağı, uygun kur fiyatlaması, hızlı ve kaliteli operasyon altyapısı ile dış ticaret performansınızı artırın.

ÜCRETSİZ

Şekerbank

sekerbank.com.tr | 444 00 29 | disticaretanismani@sekerbank.com.tr

Şekerbank,

- Faaliyet gösterdiği alanlardaki uzmanlığı,
- Enerji verimliliği yatırımları ve girişimcilere sunduğu destekler ile **uluslararası finans kuruluşları** nezdinde yereldeki yaygın müşteri profiline ulaşmak için

“Türkiye’ nin anahtar bankası” olarak konumlanmıştır.

Şekerbank,

- Yerel özellikleri ve ihtiyaçları dikkate alan,
- Üreten KOBİ'leri destekleyen,
- Mutlu müşteri, Çalışan ve ortaklarıyla değer yaratarak birlikte büyüyen,
- Gücünü köklü geçmişinden alan

**İşlem bankacılığı yerine İlişki Bankacılığına önem veren,
62 yıllık Köklü Bir Bankayız.**



TEŞEKKÜR EDERİZ...

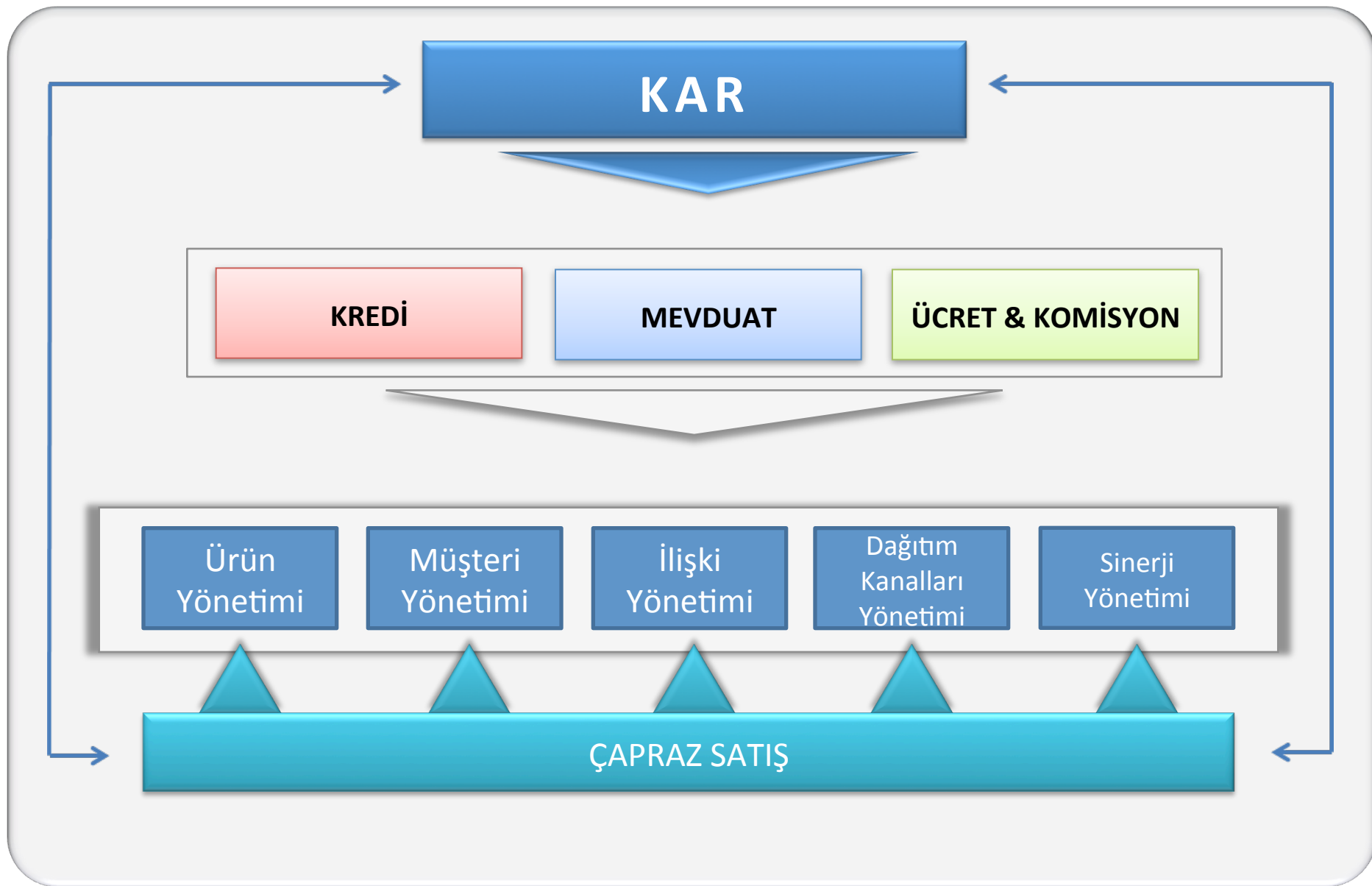
PERAKENDE BANKACILIK

14 ARALIK 2015

GÖKHAN ERTÜRK

Genel Müdür Yardımcısı

Stratejimiz «akıllı, farklı, kârlı» büyümek ...



Organizasyon yapımızı buna uygun olarak şekillendirdik...

PERAKENDE BANKACILIK GRUBU



**Bireysel
Bankacılık**



**İşletme
Bankacılığı**



**Tarım
Bankacılığı**

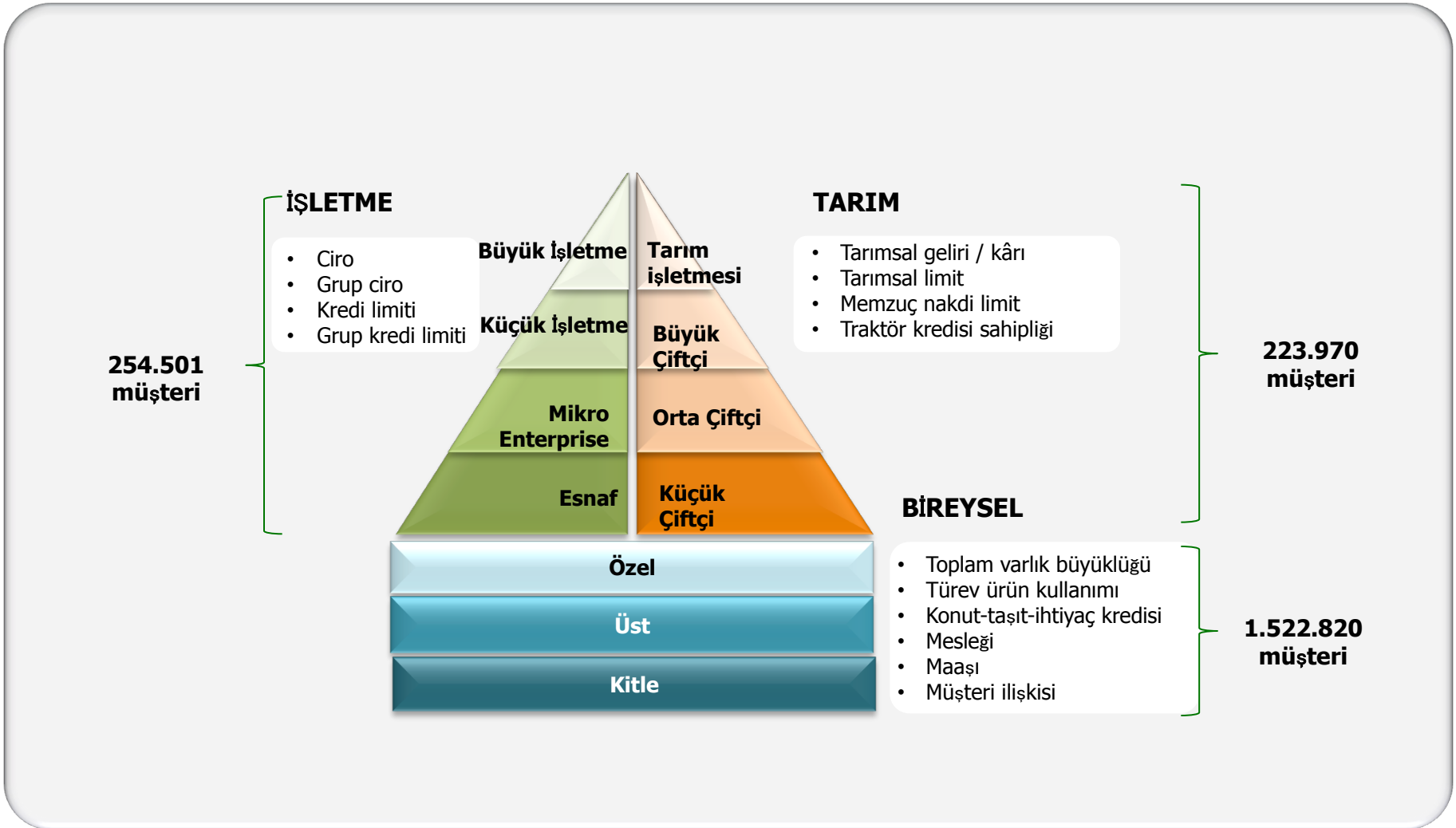


**Nakit
Yönetimi**



**Dağıtım
Kanalları**

Müşterilerimizi daha iyi anlamaya çalışıyoruz...



Aktif müşteri piramidi altyapımızla müşterilerimizi segment bazında yarattıkları gelire göre sınıflandırıp takip ediyoruz...

Karlılık Piramidi (TL)		Bireysel			İşletme			Tarım		
		Özel	Üst	Kitle	Küçük	Mikro	Esnaf	Büyük Çiftçi	Orta Çiftçi	Küçük Çiftçi
	Platin	15.000	5.000	1000	40.000	15.000	4.000	16.000	8.000	4.000
	Altın	7.500 15.000	2.500 5.000	500 1000	17.500 40.000	7.000 15.000	1.500 4.000	8.000 16.000	4.000 8.000	2.000 4.000
	Gümüş	2.500 7.500	1.000 2.500	100 500	4.500 17.500	1.500 7.000	300 1.500	4.000 8.000	2.000 4.000	1.000 2.000
	Bronz	2.500	1.000	100	4.500	1.500	300	4.000	2.000	1.000

Müşteri verimliliğini yönetebilmek için çapraz satış performans kriterlerimizin ayrılmaz bir parçası...

Mevduat	Yatırım	Kredi	Nakit Yönetimi	Kredi Kartı	Sigorta	Dağıtım Kanalları	Komisyon Getirili Ürün
1 Vadesiz Mevduat Vadesiz TL Vadesiz YP Hamiline Çek Hesabı	4 Değişken Getirili Yatırım Ürünleri Yatırım Fonu Hisse Senedi VIOP Artan Hesap Şeker Yatırım Portfoy Yönetim Hesabı Şeker FX	7 Oto Konut Konut Kredis Şeker Finans Taşıt Kredis Traktör Kredis Ticari Taşıt Kredis Ticari Gayrimenkul Kredis	10 KMH Standart KMH Profesyonellere KMH Taksitli KMH Okul KMH Esnaf KMH İşletme KMH Ticari KMH Üreten KMH Tarım Proje KMH	13 Ödemeler Düzenli Ödeme Otomatik Ödeme Vergi SGK	17 Kredi Kartları Kredi Kartları	19 Sigorta Tüm Sigortalar	21 ADK ATM İnternet Bankacılığı Mobil Bankacılık Telefon Bankacılığı
2 Vadeli Mevduat Vadeli TL Vadeli YP	5 Repo Hazine Bonosu/Devlet Tahvili	8 Nakdi Krediler Taksitli Ticari TL Taksitli Ticari YP Taksitli Ticari DEK CM Kredis Spot/İskonto/İştira Kredileri TL Spot/İskonto/İştira Kredileri YP Spot/İskonto/İştira Kredileri DEK BCH/Rotatif Kredileri TL BCH/Rotatif Kredileri YP BCH/Rotatif Kredileri DEK Eximbank Nakdi Kredileri Üreten Kredi Tarım Kredileri İhtiyaç Kredis Bireysel Finansman Kredis DBS Bayi protokolü Faktoring	14 Diğer Ödemeler Çek Karnesi DBS Kredis	18 Dış Ticaret İthalat İhracat	20 BES BES	22 Kiralık Kasa Kiralık Kasa	23 Özgür Tarifeler Özgür Tarifeler
3 Altın Mevduat Vadesiz Vadeli Altın Biriktiren	6 Türev DCD Opsiyon Forward SWAP	9 Diğer Nakdi Krediler Hisse Senedi Kredis Yatırım ve Proje Finansman Kredileri Leasing	11 Ticari Kartlar Üreten Kart Şeker Sirket Kart Hasat Kart Hassas Kart Business Kart	15 Maaş ve Okul Ödemeleri Maaş Ödemesi Okul Ödemesi Maaş Firması Okul Hesabı Emekli Maaş			
		12 Gayrinakdi Krediler Teminat Mektubu Kabul Aval /Akreditif Eximbank G.Nakdi Kredi Diğer Gayri Nakdi Krediler	16 Tahsilat Ürünleri Üye İşyeri/POS Çek Tahsilatı Senet Tahsilatı Ana Firma DBS Ana Firma Fatura Tahsilatı				

23 Ürün Grubu
92 Ürün

Çapraz Satış Rasyosu = $\frac{\text{Aktif Ürün Grubu Sayısı Toplamı}}{\text{Aktif Müşteri Sayısı}}$

Bugüne kadar yaptığımız başarılı ve inovatif uygulamalar ...



EKO Kredi



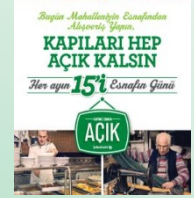
Hasat Kart



Üreten Kart



Aile Çiftçiliği



«Kapımız Esnafa Açık»



Kahraman Kredi



Üreten Kredi



Taraftar POS



Memleketim Hesabı



Emekli Paketi



Memur Sen



Kare Kodlu Çek



Şeker Widget

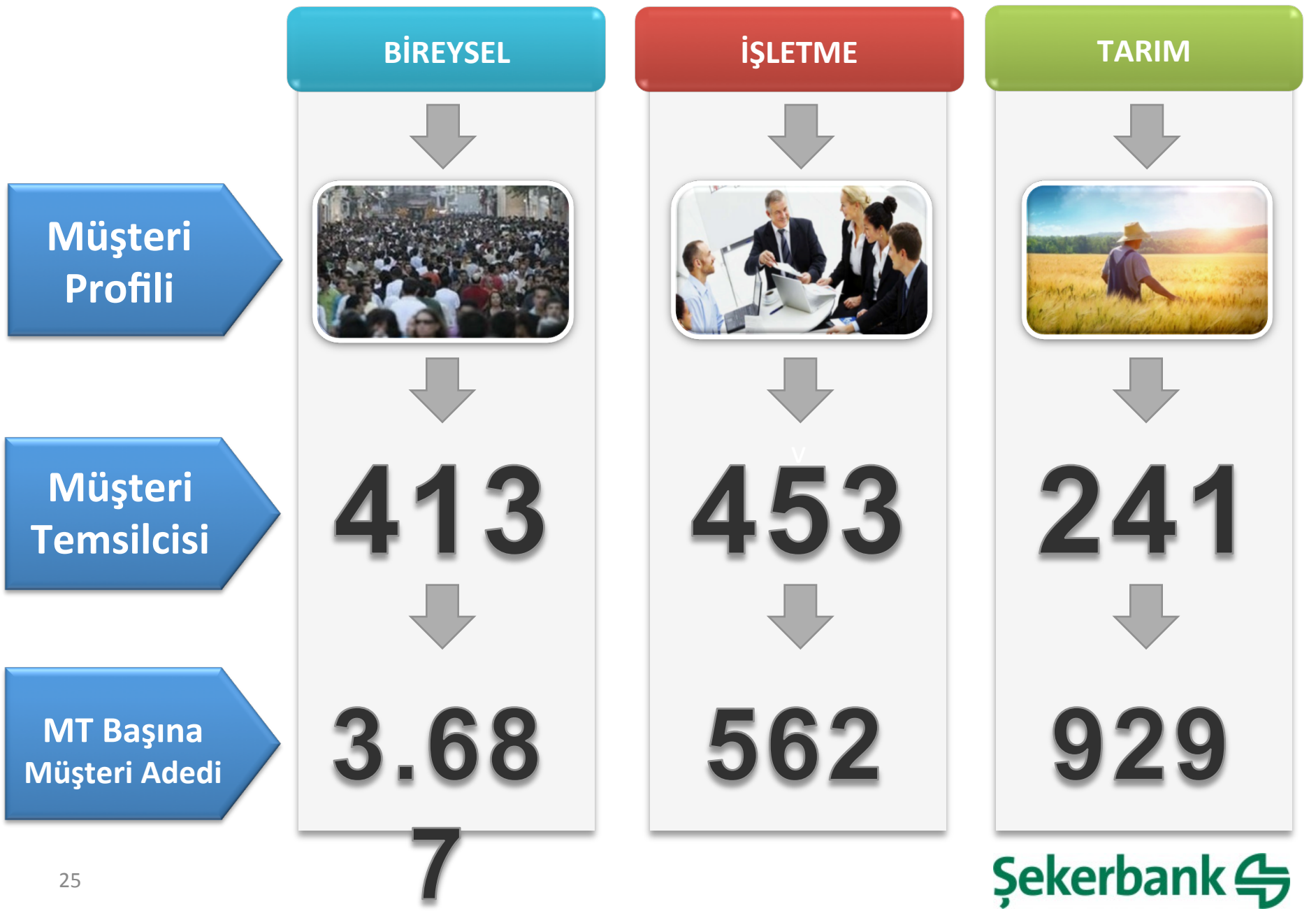


Hesaptan Cebe



Kurumsal Mobil Şube

Sahada müşterilerimize yakınız...



7

Yeni modeller, trendlerle bankacılığın yüzü değişiyor...



**şube Ağı
Optimizasyonu**

**Temel Çoklu
Kanal
Entegrasyonu**

**Performans
Yönetimi**

**Proaktif ve reaktif
yönetim**

**Operasyonel
Müşteri
Segmentasyonu**

**Basit ve Açık
İletişim**

**Satışta
Verimlilik**

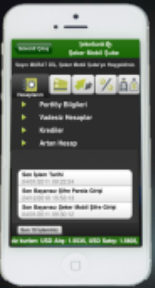
Teknoloji, bankacılığı doğrudan etkiliyor...

	Dünyada	Türkiye' de
 Toplam Nüfus	7,2 milyar	78 milyon
 Aktif Internet Kullanıcısı	3,0 milyar	43 milyon
 Aktif Sosyal Medya Hesabı	2,1 milyar	40 milyon
 Tekil Mobil Kullanıcısı	3,5 milyar	71 milyon
 Aktif Mobil Sosyal Hesap	1,7 milyar	32 milyon
	1,5 milyar	26 milyon (Dünyada 7.sırada)
	307 milyon	9 milyon (Dünyada 11.sırada)
	900 milyon	17 milyon (Dünyada 11. sırada)

- Şubeler müşteri hizmetlerine artık yeterince hızlı cevap veremiyor!
- ATM, Internet Bankacılığı, Telefon Bankacılığı gibi alternatif kanallar giderek daha fazla önem kazanmaktadır.
- Kolay ulaşılabilir, Hızlı hizmet alabilecekleri ve Gelişmiş teknolojilere sahip dağıtım kanallarını tercih etmektedirler.

* Kaynak: <http://www.statista.com>, <http://www.webrazzi.com>- Eylül 2015

Şube dışı dağıtım kanallarımızı etkin kullanıyoruz...



Mobil Bankacılık
Aktif Üye Sayısı : 25.077



İnternet Bankacılığı
Aktif Üye Sayısı : 79.899



ATM
ATM Sayısı : 580



**Çağrı Merkezi /
Telefon Bankacılığı**
Aktif Üye Sayısı: 160.427



Mobil Satış
Satış Temsilcisi : 83

Banka içi sinerjimiz önemli bir gücümüz...

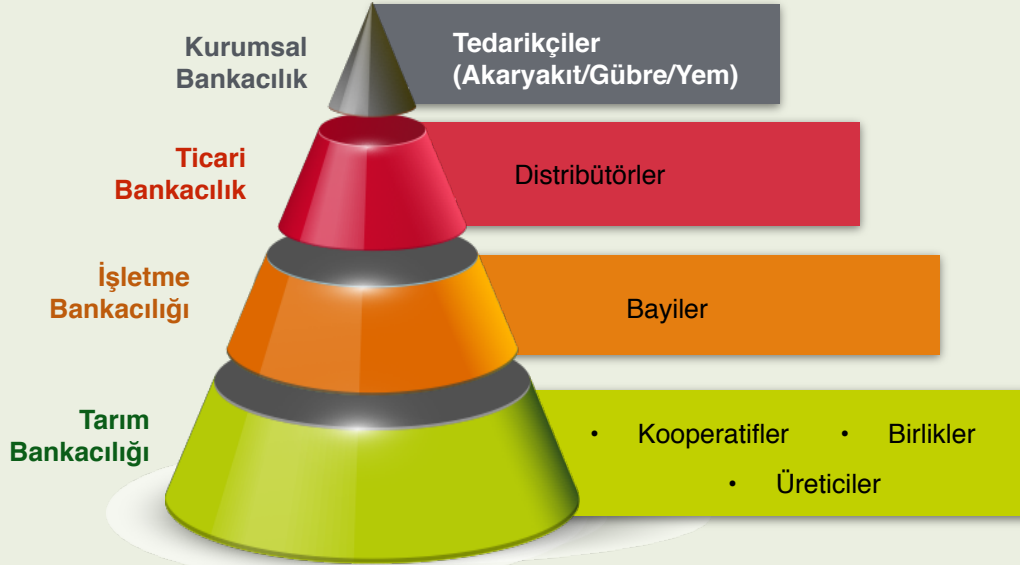
Tahsilat

- Nakit
- Açık Hesap (Havale)
- Çek
- POS (Kartlı Sistemler)
- Doğrudan Borçlandırma Sistemleri

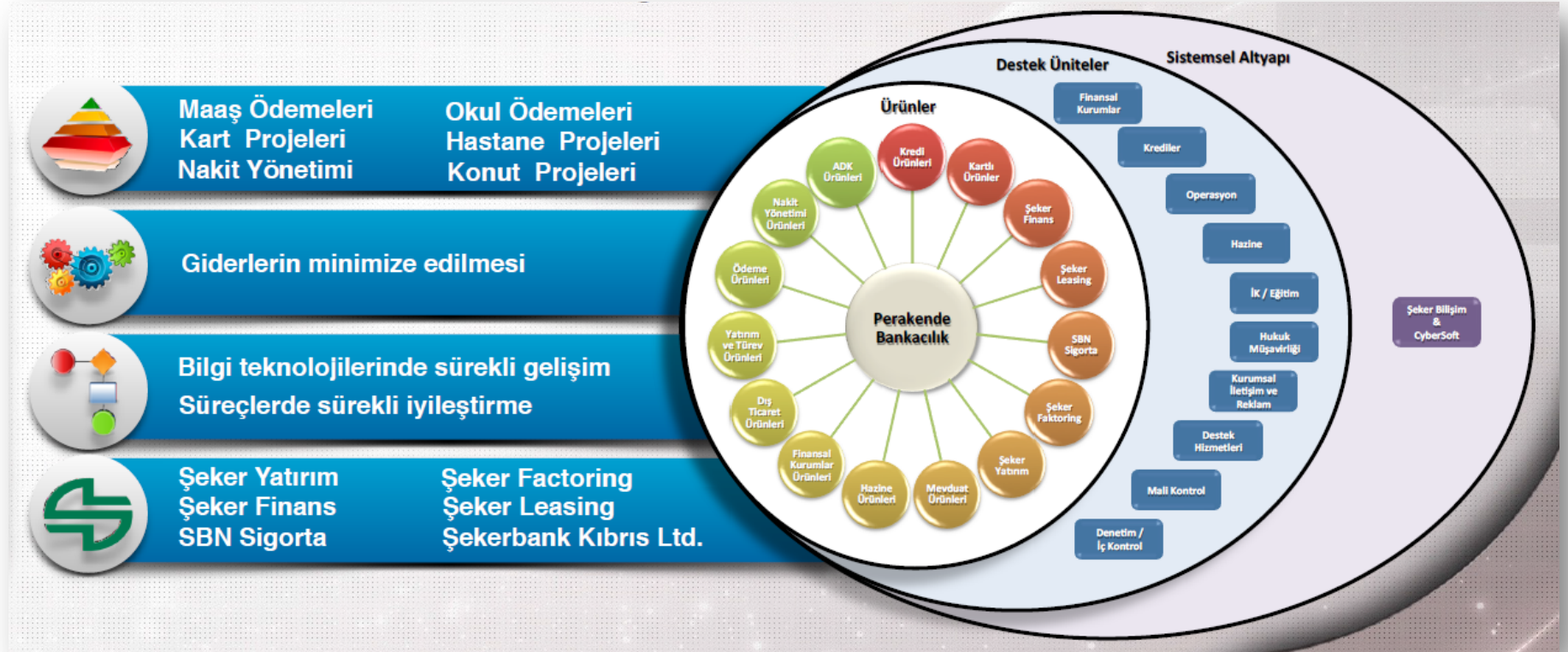


Ödemeler

- Para Transferi
- Çek Karnesi
- Otomatik Ödemeler
- Düzenli Ödemeler
- Maaş Ödemeleri
- Business Kart



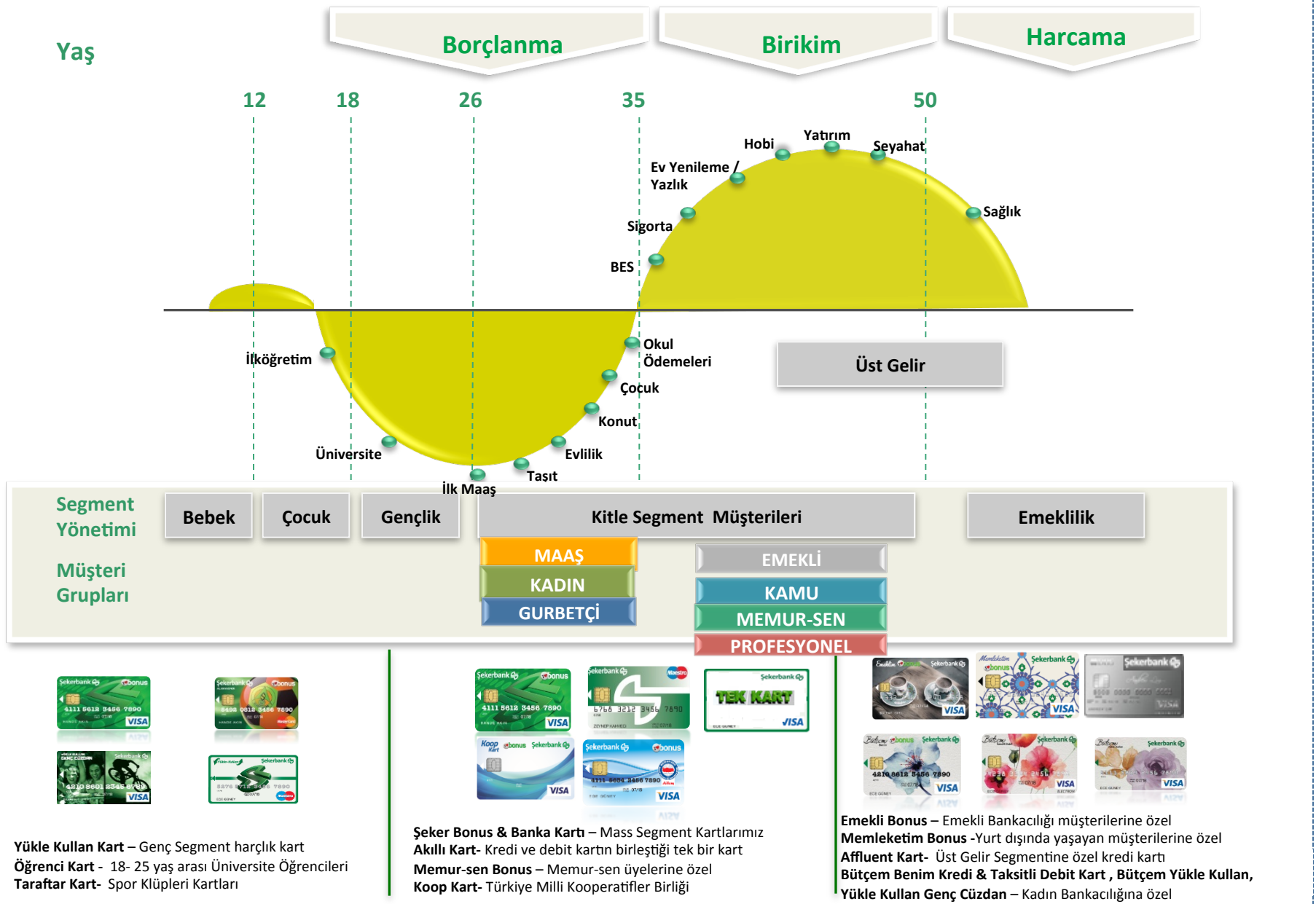
Bu sinerji tüm ürünlerde banka içi ve dışındaki iş ortaklarıyla uyumlu çalışmakla mümkün...





Bireysel Bankacılık

Müşteri yaşam eğrisine göre bireysel müşteri yönetimi yaklaşımımız ile kredi kartı yaklaşımımız paralel...



«Niş» segmentlerde etkiniz...

EKOKREDİ : Emeği ve Enerjiyi Koruyan Kredi



İzoder teknik danışmanlığı sağlayan ilk banka !



Apartman yönetimlerine Kredi veren ilk banka !



12 ay vade masrafsız %0,00 faiz veren ilk banka !



Sektörlere özel ödeme planları sunan ilk banka !



TuREEFF Programı'na katılan ilk banka !

2.600 Adet
Apartman Yalıtımı

104.000 Adet
Konut Yalıtımı

651 milyon TL
Finansman Desteği

194 milyon m3
doğalgaz tasarrufu

4,5 milyon ton
daha az CO2 salınımı

21,1 milyar kw-saat
enerji tasarrufu



Rio+20
Birleşmiş Milletler
Sürdürülebilir
Kalkınma Konferansı
Türkiye Temsilcisi

EMEKLİ BANKACILIĞI

- ADK'dan ücretsiz Havale/EFT
- Ayrıcalıklı faiz oranları
- Hesap İşletim Ücreti Muafiyeti
- Şube işlemlerinde öncelik
- Emekli Destek Hattı
- Eve Teslim Maaş Hizmeti
- Tüm Şube ve ATM'lerimizden masrafsız maaş çekim imkanı
- Diğer tüm banka ATM'lerinden masrafsız maaş çekim imkanı

52.000
Emekli Müşteri



Mevduat ürün yelpazemiz her geçen gün genişliyor...

Birikimli Gelecek



- Döviz Seçenekleri TL, USD EUR
- Vadesi 5 yıl
- Aylık min tutar
100 TL/ 50 Euro/ 50 USD

Tasarrufun Altın Günü



- Her türlü fiziki altın
- İAR değerlemesi
- 24 ayar 995/1000 saflık

Dönemsel Faiz Ödemeli



- Döviz Seçenekleri TL, USD EUR
- Vadesi 1- 5 yıl
- 1-3-6 Ayda bir
- Sabit ve değişken faiz

Memleketim Hesabı



- Altın alım-satım işlemlerinde güvence
- 0,01 gr ve katları işlem
- Düzenli Altın Birikim talimatı

Altın Hesabı



- Altın olarak faiz getirisi
- Hesap açılış limiti en az 250 Gr
- Vade 92-364 gün

E-Mevduat



- Avantajlı faiz oranı
- Döviz Seçenekleri TL,USD,EUR
- Üst limit 100.000 TL, 75.000 USD, 50.000 EUR 40.000 GBP

Sözünde Duran Hesap



- Döviz seçenekleri TL, USD, EUR, GBP, CHF, DKK, NOK CAD
- Vade min 366 gün
- Hesap açılış alt limiti 2.000

Artan Hesap



- Otomatik /Düzenli Ödemeler
- Min VadesizAlt Limit 500 TL
- B Tipi Likit Fon

Bireysel Kredilerde alternatif kanallara odaklandık ..

PTT Kredi



- 2.000 PTT kredi başvuru noktası
- Şekerbank – PTT şube eşleşmesi
- 2015 sonuna kadar 10 bin kredi
- Takip halinde zarar Genel Müdürlükte

SMS Kredi



- Kesin onay
- Yeni müşteri kazanımı
- Kolay kredi
- Özel kampanya ve TV reklamı
- 2015 yılında SMS ile kredilerde yükseliş

Hazır Kredi



- Kredi bitimine 6 ay kalan müşterilere
- Profesyonellere
- Memur-Sen' e ön-onaylı Hazır Kredi çalışmaları
- Müşteri başvurmadan limit tahsis ederek iletişime geçilmesi
- Farklı segmentlere ön-onaylı kredi teklifleri

Tablet Kredi



- Direk satış ekipleri ile mobil kredi kullandırımı
- Dijital alandan hızlı ve kolay kredi
- Müşteri ziyaretinde Kredi
- Kesin onay
- Anında kredi imkanı

3rd Party İşbirlikleri



- Tablet, Web altyapıları
- Mağaza içinde ürün alımı için kredi kullandırımı
- Mağaza içi kredi başvuru noktası
- Kolay başvuru ve kullandırım imkanı
- 2015 yılında stratejik ortaklık anlaşmaları
- Bayiden kredi kullandırımı

Çağrı Merkezinden Kredi



- Müşterilere CC aracılığıyla kredi teklifi çıkılması
- Bilgilerini alarak sadece son imza için şubeye davet ve kredi kullandırımı
- Potansiyel müşterilere hızlı ulaşım ve teklif sunulması

CRM altyapısı ile doğru zamanda doğru müşteriye doğru ürünle temas...



Kampanya Kanallarımız;

- SMS
- E-posta
- ATM
- Şube/Master
- İnternet Bankacılığı

Mobil ve
Call Center
ÇOK
YAKINDA !!!

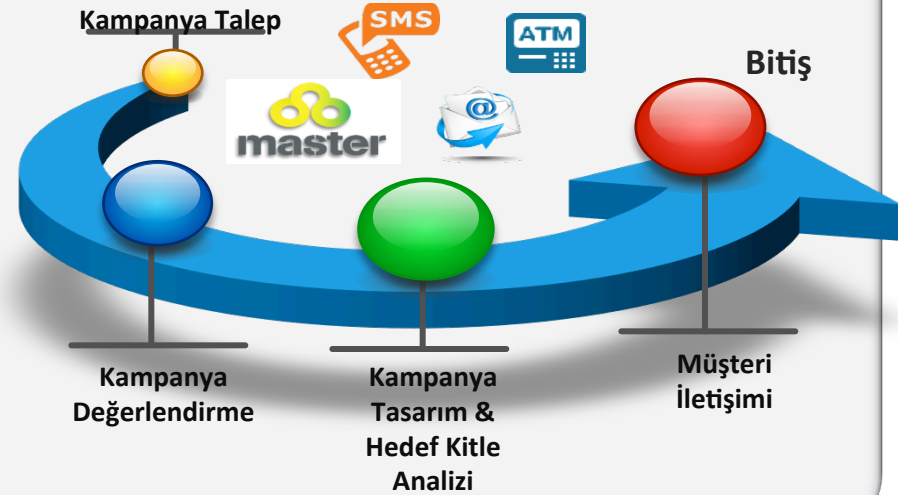
Ürün Kullanımı

Detay

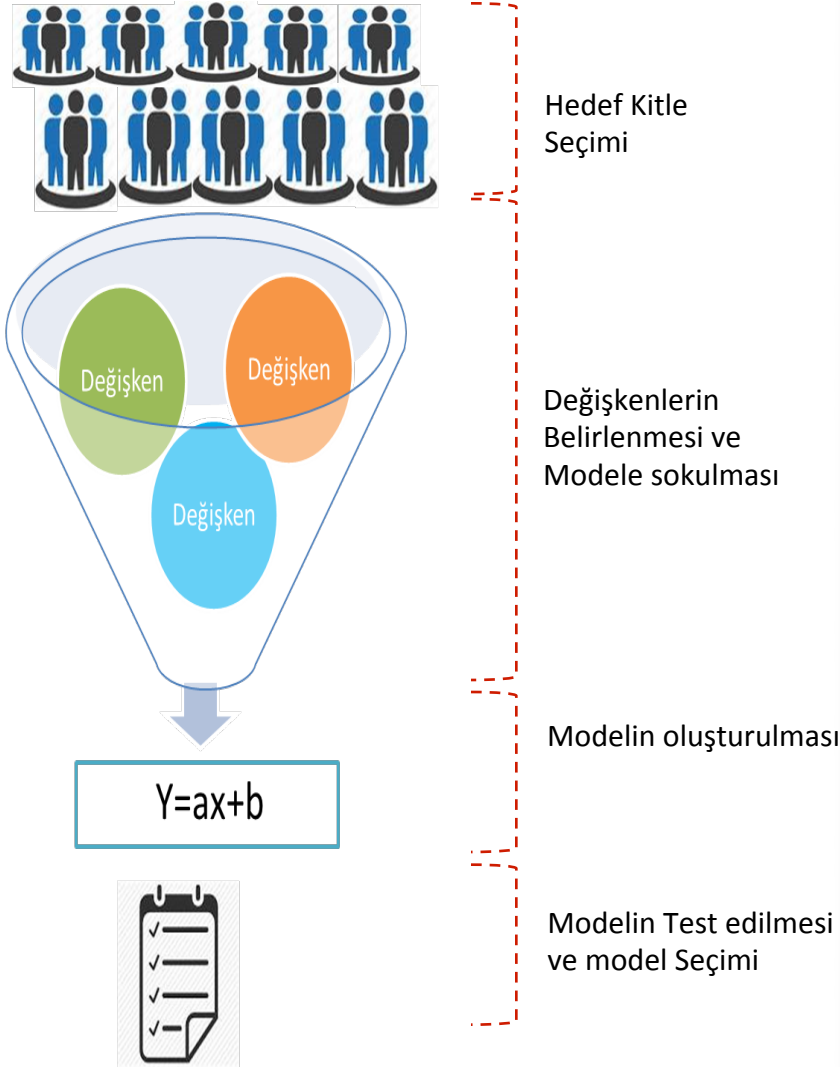
Sahip Olunan Ürünler

Ürün Satış	Ürün	Aktif	Sahip	Eğilim
	Vadeli(TL+YP)	☒	☒	☐
	Altın	☒	☒	☐
	Taahhüt Kredisi	☒	☒	☐
	Konut Kredisi	☒	☒	☐
	İhtiyaç Kredisi	☒	☒	☐
	Şeker Finans	☒	☒	☐
	Finansman	☒	☒	☐
	KMH	☒	☒	☐
	Kredi Kartı	☒	☒	☐
	Artan Hesap	☒	☒	☐

Ürün Evrak Listesi



Analitik modeller ile ürün eğilimlerinin tespiti ..



MÜŞTERİ EĞİLİM MODELLERİ

Çapraz Satış Modelleri:

- KMH
- Kredi Kartı
- Vadeli Mevduat
- Kredi
- İnternet Bankacılığı

Ek Satış Modelleri

- Kredi Kartı
- Kredi
- Vadeli Mevduat

Müşteri:

- Bireysel Müşteri Terk
- Bireysel Müşteri Değerlilik

KREDİ KARTI EĞİLİM MODELLERİ:

Kredi Kartı:

- Kredi Kartı Müşteri Terk
- Kredi Kartı Müşteri Değerlilik
- Limit Tahmin Modeli

Çapraz Satış Modelleri:

- Sağlık Harcaması
- Eğitim Harcaması
- Taksitli Nakit Avans
- Taksitli Alışveriş

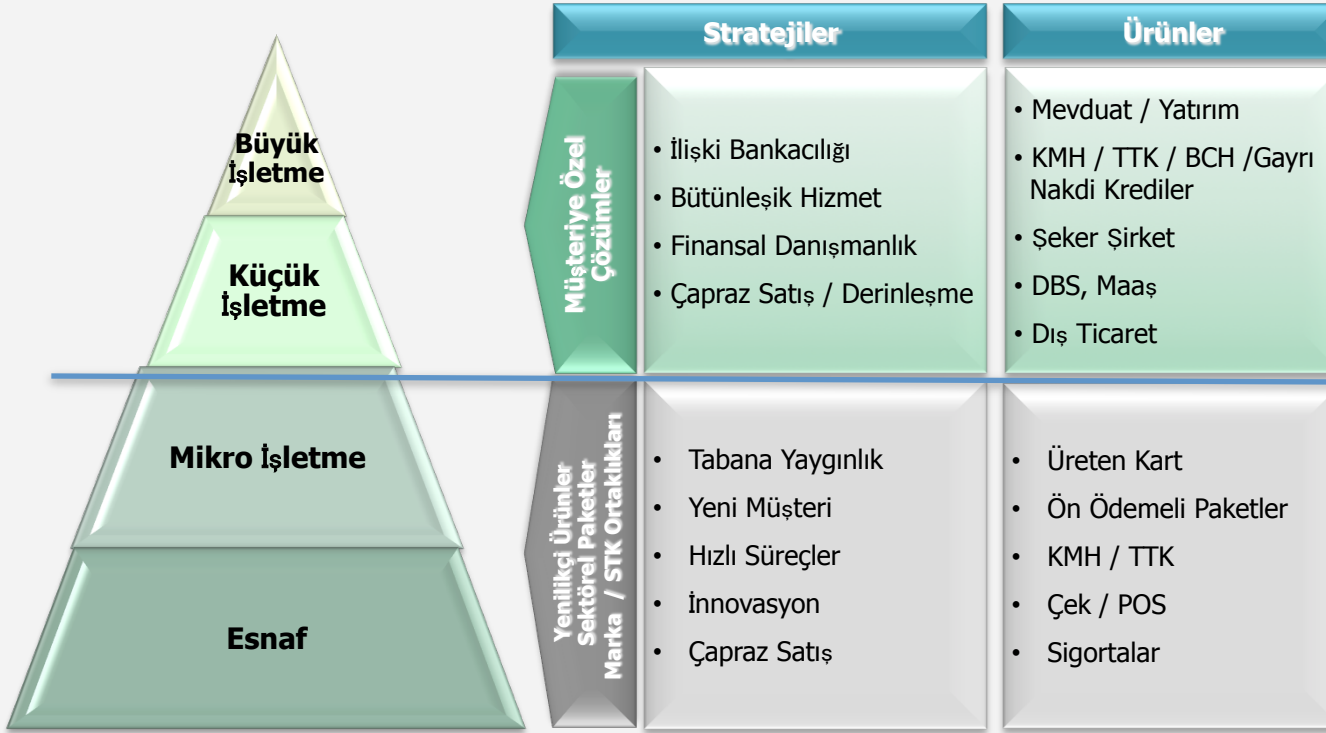
Ek Satış Modelleri

- Nakit Avans



İşletme Bankacılığı

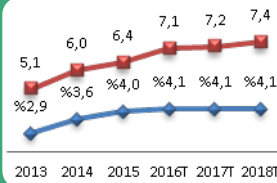
Bankamız misyonuna paralel İşletme Bankacılığı yaklaşımı ...



«Niş» faaliyet alanlarına odaklandık...

Potansiyel

Turizm



Dünyada Turizm Sektörü
ülke ekonomilerinden
(GSYH) hah hızlı büyüyor.

Ürün Hizmet Paketi



- Geri ödeme planı sezona uygun Turizm Kredileri
- Özel düzenlenmiş sigorta ürünleri
- Yerel ve ulusal tedarikçilerden indirimler
- Bankacılık ürün / hizmet paketleri

Fırıncılar / Uncular



70.000 üye



İstanbul
Fırıncılar Odası
Pilot :4.000 üye



- Şeker Şirket limiti
 - 75 gün vade
 - 60 gün fabrika
 - 15 gün Şekerbank
- Fırın yenileme kredisi
- Yalıtım için Ekokredi
- Üreten Kart
- POS

Meyve & Sebze Halleri



5.000 hal esnafı üye



- Belediyeye vermek üzere ücretsiz Teminat Mektubu (35.000 TL)
- Avantajlı TTK, Ticari araç ve İşyeri Kredisi

Optik



- 5.000 optik mağazası
- Yıllık çerçeve tüketimi 7-10 mio. adet
- Yıllık cam tüketimi 20-25 mio. adet



- SGK ödemelerini bankamıza getiren gözlüklülere
- H.İ.Ü. Muafiyeti
- İnternette EFT bedava
- Avantajlı POS
- Üreten Kart

İşletmenin tüm ürünleri tek platformda...



ÜRETEK KART PLATFORMU

Amaçlar

Adetli İşlerde Artış

Kazanım/
Elde Tutma

Operasyon
Azalması

Kart
Platformunda
Büyümek

Business
Kredi
Kartı

Debit
Kart

Şeker
Şirket
(Nakit
Yönetimi)

Taksitli
Ticari
Kredi

Kredili
Mevduat
Hesabı

Gayri
Nakdi
Kredi

Şirket Harcamaları

Bayi
Ödemeleri

Kanallar

ŞUBE

ATM

POS

Özellikler

Tek Başvuru

Kampanyalar/
Avantajlar

Tek Ekstre

Ayrı Limit

Tüm Hesapların
Görüntülenmesi

Yerel davranma stratejimizi saha aktivitelerimiz ile destekliyoruz...

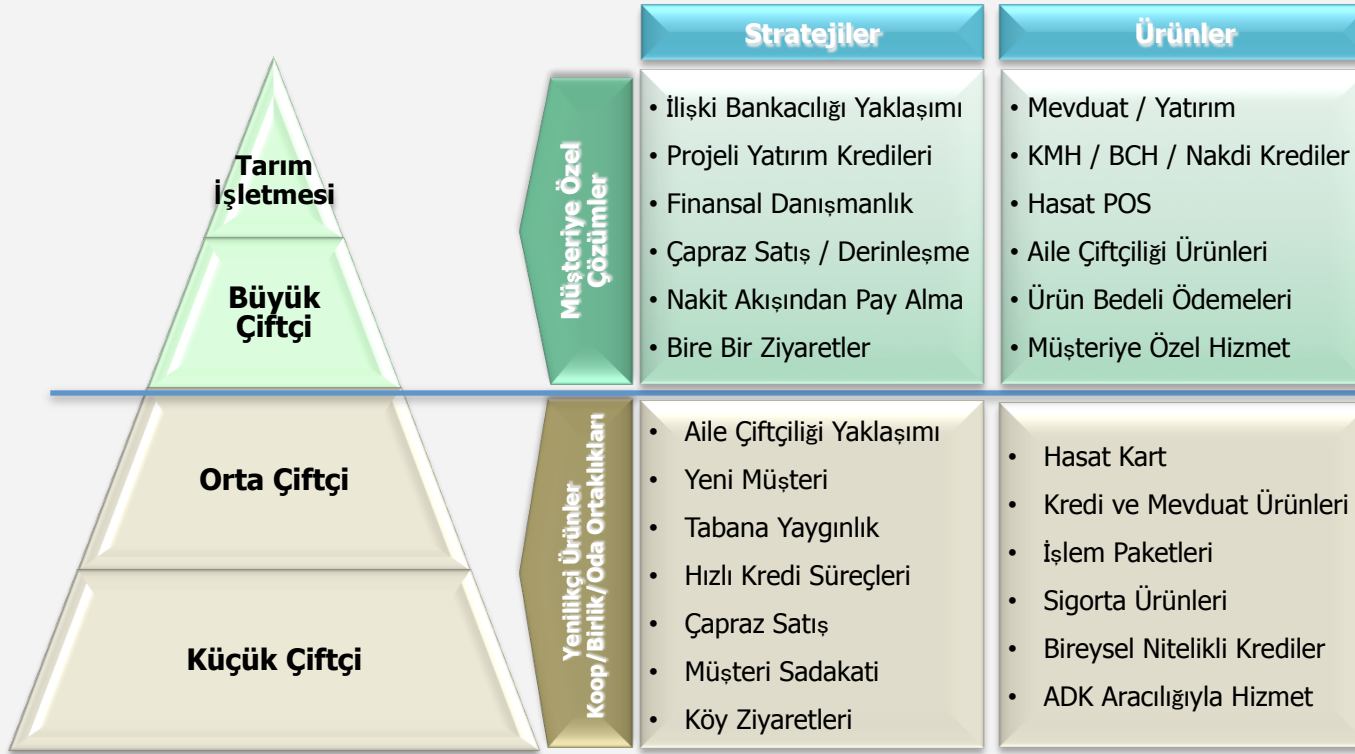


2015 «Üreten Anadolu Buluşmaları» iftar yemeklerinde 3500 kişiyi ağırladık, yerel esnaf ve ticaret odaları ile protokol imzaladık...

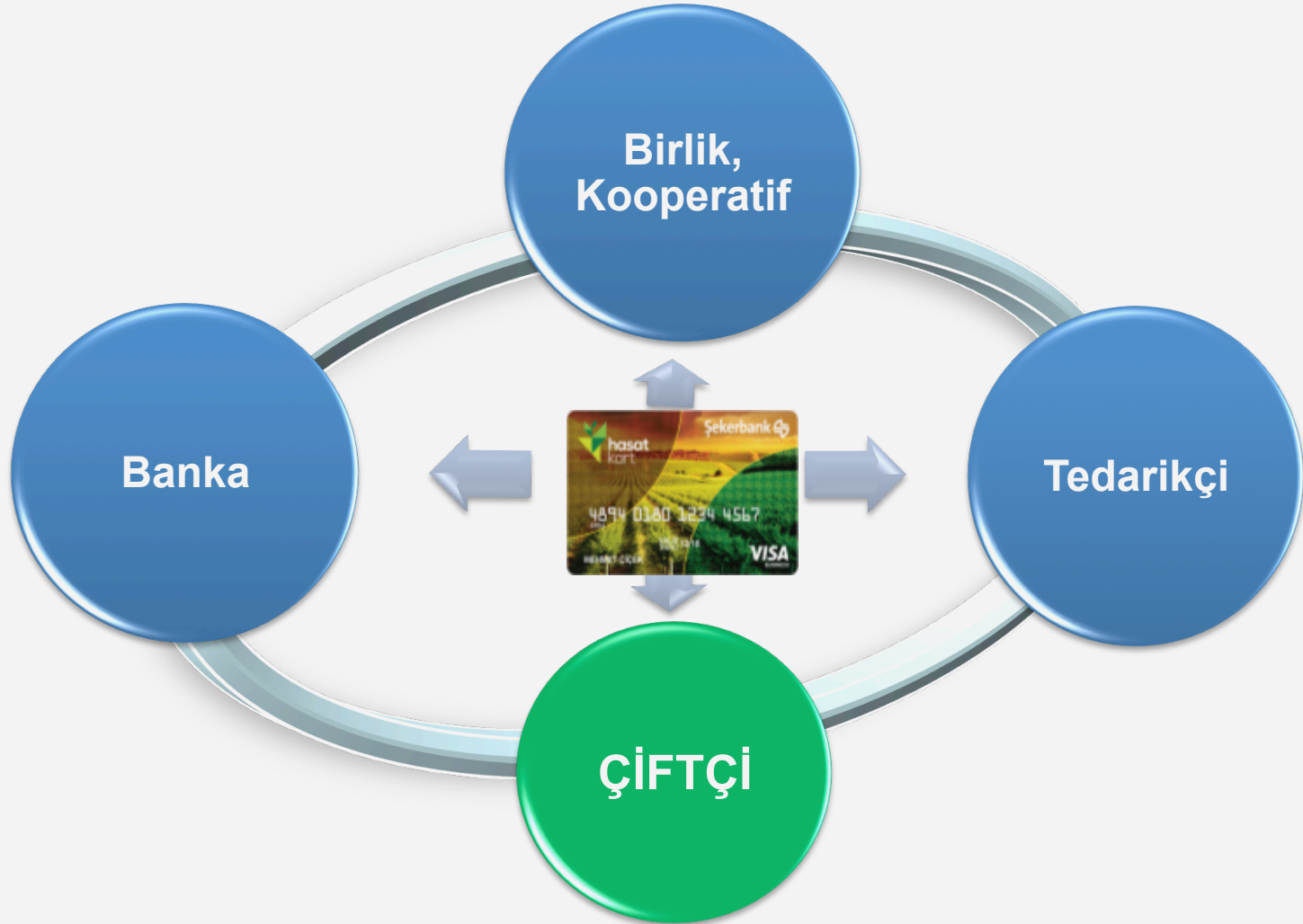


Tarım Bankacılığı

Tarım Bankacılığı Müşteri Yönetimi Yaklaşımı..



Tarım Bankacılığı Müşteri Yönetimi Yaklaşımı..



Dünya' da Aile Çiftçiliği...

Dünya hane halkının...

%40'ı Aile Çiftçisi

%40

Gelişmekte olan ülkelerdeki 3 milyar kırsal nüfusun

2,5 milyarı Aile Çiftçisi

FAO'nun önerisiyle, 22 Kasım 2013 tarihinde yapılan Birleşmiş Milletler 66. Genel Kurul'unda 2014 yılının '**Uluslararası Aile Çiftçiliği Yılı**' ilan edilmesi kararı alınmıştır.



70%

Aile Çiftçileri tarafından yapılıyor.

Kaynak: FAO

Türkiye' de ve Dünya' da İlk Kez...

#senbırakıpgitmediye



KREDİ DESTEĞİ



Sadece kredi ihtiyaçları için değil...

İHTİYAÇLARA DESTEK

HİZMET DESTEĞİ



Sadece bankacı olarak da değil...

EĞİTİM DESTEĞİ

KIRSAL AKTİVİTE DESTEĞİ

SOSYAL SORUMLULUK DESTEĞİ



Ailelerinin bir ferdi olarak her zaman yanlarında olacağız...



Fuarlar



Ramazan Yemekleri



Yerel Etkinlikler



Çiftçi Toplantıları



Kahve Sohbetleri



Aile Çiftçiliği Reklam Kampanyası



'Şekerbank Üreten Anadolu' Toplantıları



Ulusal Tarım Festivalleri



Hasat Konserleri / Tiyatrolar



Road Show

5'i uluslararası 7
farklı
organizasyonda
19 ödül...



Aile Çiftçiliği Kampanyası ile Ödül Kazandığımız Organizasyonlar

- Kristal Elma
- Effie Ödülleri



Tweetköy Projesi ile Ödül Kazandığımız Organizasyonlar

- Kristal Elma
- Sürdürülebilir İş Ödülleri
- Felis Ödülleri
- Cannes Lions
- Golden Drum
- Midas Awards



TEŞEKKÜRLER...



**İnsan Kaynakları Genel Müdür Yrd.
Nejat Bilginer**

Bugün Şekerbank

301 ŞUBE

11 BÖLGE
MÜDÜRLÜĞÜ

71 İL+11
MERKEZ DIŞI
İLÇE

Vizyonumuz

Türkiye'de, aktif büyüklükte ilk on özel banka arasında, "küçük işletmelerin finansmanında lider banka" olarak yer almak.

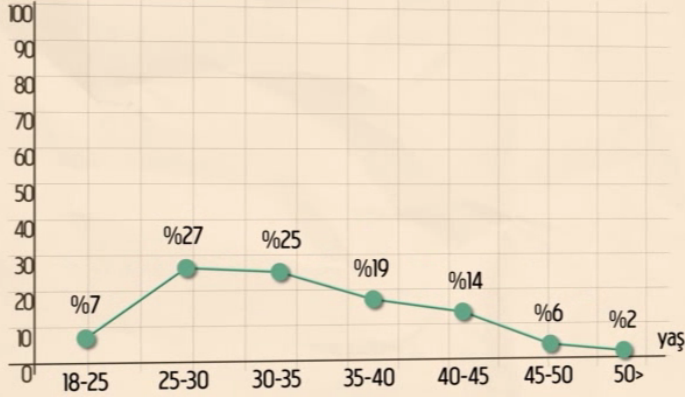
Misyonumuz

Anadolu Bankacılığı anlayışıyla köyden kente;

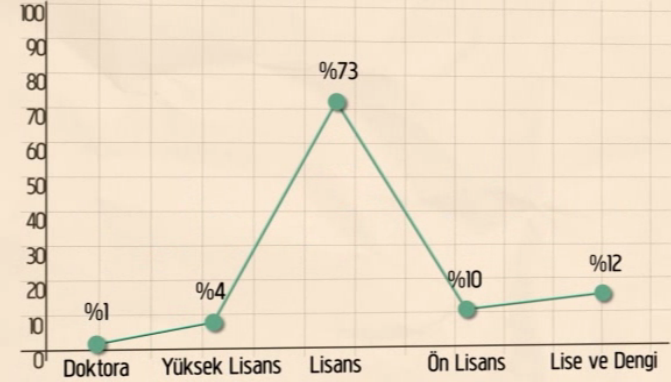
- Yerel özellikleri ve ihtiyaçları dikkate alan,
- Bankası olmayanları da bankacılık hizmetleriyle tanıştıran,
- Mutlu müşteri, çalışan ve ortaklarıyla değer yaratarak birlikte büyüyen,
- Gücünü köklü geçmişinden alan, çağdaş bir bankayız.

Şekerbank Demografik Veriler

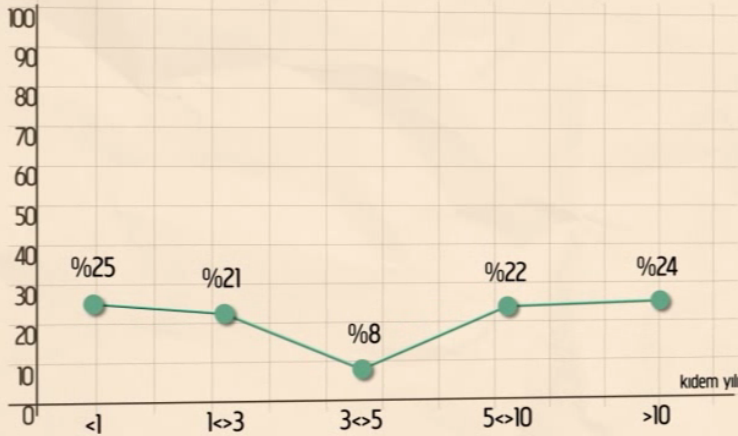
PERSONEL YAŞ DAĞILIMI



ÖĞRENİM DURUMUNA GÖRE DAĞILIM



KIDEM YILINA GÖRE PERSONEL DAĞILIMI



CİNSİYET DAĞILIMI



İnsan Kaynaklarının Tarihsel Gelişimi

PERSONEL YÖNETİMİ ----- 1980'lere kadar

İNSAN KAYNAKLARI YÖNETİMİ ----- 1980'lerden sonra

STRATEJİK İNSAN KAYNAKLARI YÖNETİMİ----- 1990'lardan sonra



Personel Yönetimi ve İK Yönetimi Farkı

Personel Yönetimi ile İnsan Kaynakları Yönetimi arasındaki en önemli farklılık;

- Personel Yönetimi *işletme çıkarlarını* gözetirken,
- İKY ise **verimlilik** yanında çalışanların *memnuniyetlerini* amaçlamaktadır.

İKY, VERİMLİLİĞİ ARTIRMAK ve İŞ YAŞAMI NİTELİĞİNİ YÜKSELTMEKLE

Rekabet üstünlüğü sağlamaktadır.

Odağımız İnsan...

Şekerbank, İnsan Kaynakları politikalarını, İnsan Kaynağının en önemli değerlerinden biri olduğunun bilinci ile oluşturmuştur.

✓ Anadolu Bankacılığı anlayışı kapsamında, **İlişki Bankacılığı**nın önemi kavranmış, bu nedenle **Müşteri Odaklılık ve Yerel Davranabilme**, tüm süreçlerde sorgulanan temel yetkinliklerimizden birisi olarak konumlandırılmıştır.

ŞEKERBANK İK POLİTİKASI

KADRO PLANLAMASI

- GENEL MÜDÜRLÜK
- BÖLGE MÜDÜRLÜKLERİ & BÖLGE TAHSİS BİRİM MÜDÜRLÜKLERİ
- ŞUBELER

KARİYER YÖNETİMİ

İŞE ALIM

YETENEK
YÖNETİMİ

PERFORMANS
YÖNETİMİ

DENEYİMSİZ

DENEYİMLİ

Şekerbank bankacılık okulu olup yeni mezunları ağırlıklı olarak bünyesine katıp geliştirmeyi ve kariyer hedeflerine ulaşmalarını kendine ilke edinmiştir.



İnsan Kaynakları Politikamızın temel unsurları;

- Çalışanlarımıza kendilerini teknik bilgi ve kişisel yetkinlik olarak geliştirebilecekleri ortamı yaratmak,
- Tüm çalışanlarımıza uygulanabilir, açık ve anlaşılır Kariyer Gelişim ve Planlama sistemini kurmak ve devamlılığını sağlamak,
- Yüksek performansı ödüllendirmek,
- Görev ve sorumluluklara göre oluşturulan adil ücret sistemini uygulamak,
- Her düzeyde iletişime açık bir ortamı kalıcı hale getirmek,
- Kurum kültürünü ve kurumsal değerleri benimseyen, etik ilkelere uyumlu çalışanlara sahip olmaktır.

Böylece bankamızın çalışan memnuniyeti ve bağlılığı açısından fark yaratan bir kurum olmasını sağlamaktır.

Şekerbank İnsan Kaynakları Uygulamaları, İşe alım öncesinden başlayarak tüm alanlarda **FIRSAT EŞİTLİĞİ** ilkesi üzerine kurulmuştur.



Şekerbank'lı olmak...

Şekerbank; dürüst, kendisinden neler beklendiğini bilen, dinamik, çalışkan, kendini her zaman geliştirmek isteyen çalışanlarla ilerlemeyi kendisine ilke edinmiştir.

Birlikte paylaşmayı, üretmeyi, araştırmayı destekleyen bankamız tüm çalışanlarına eşit fırsatlar tanır.

**Sürekli Destek veren
&
Stratejik İş Ortağı İK**



İşe Alım

Bankamıza başvuran her aday, eşit şartlarda değerlendirilmektedir.

Yetenekleri Çekme

Bankamız işe alım stratejisi, Deneyimli ve Deneyimsiz işe alımlarda pozisyona en uygun adayın yerleştirilmesi üzerine konumlandırılmıştır.



Üniversite Aktiviteleri



8 Ziraat Fakültesi

250 öğrenciye ulaşıldı...

Finale kalan 40 öğrenci, projeleri yönetimimize sundular.

Genç Üretenler Ankara Ekibi



Performans Yönetimi

Bankamızda, tüm çalışanlarımız için **hedef ve yetkinliklere** dayalı **açık ve objektif performans değerlendirilmesi** yapılmaktadır.

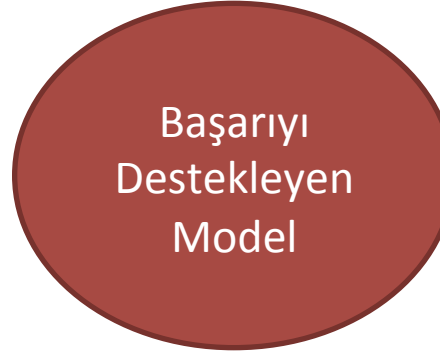
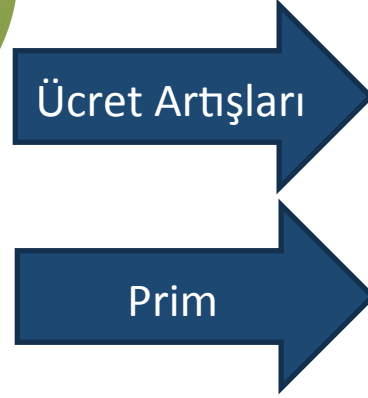


- Genel Müdürlük, Şube ve Bölge Müdürlükleri çalışanlarımızın hedefleri, Bankamızın hedeflerine paralel olacak şekilde belirlenir.
- Belirlenen bu hedeflerin gerçekleşmeleri tüm yıl boyunca takip edilir ve sene sonunda her çalışan için bir performans puanı oluşturur.
- Oluşan performans puanı, çalışanlarımızın kariyer planlarına temel olur ve yıllık ücret artışları ve primlerine etki eder.

[Başarı Ölçer Tanıtım Filmi](#)



Performans Değerlendirme Sisteminden alınan puanlara istinaden;



- Çalışanların süreçlere dair önerilerini sürekli girebilecekleri sistem
- Hayata Geçen önerilerin ödüllendirilmesi



Performansı yüksek personelin bir üst unvana terfisi için potansiyelinin objektif olarak ölçümlendiği **değerlendirme merkezi** uygulaması yapılmakta ve uygun bulunan personel bir üst unvana terfi etmektedir.

Yönetici
Atamaları
ve Kariyer
Haritaları

İnsan Kaynakları Politikamız;

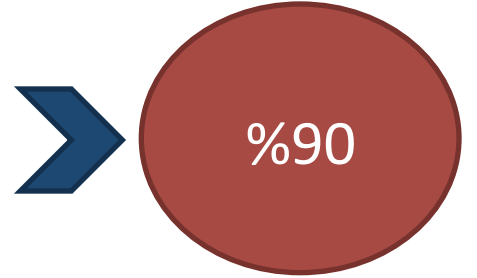
Deneyimsiz işe alım yaparak çalışanları geliştirmek ve oluşacak pozisyonları içeriden karşılamak doğrultusundadır.

Bankamızdaki yönetici pozisyonlarının banka içinden doldurulması hedeflenmektedir.

Bu kapsamda Performansı ve Potansiyeli yüksek çalışanlar Bankamızın **Yönetici Havuzları**na dahil edilmektedir.

Gelişimleri Havuzda aldıkları eğitimler ile desteklenen Yönetici Adaylarımız, uygun pozisyonlara atanmaktadır.

Bankamız içeriden yönetici Atama oranı



*2015 Eylül itibarıyla



Eğitim ve Gelişim

Şekerbank İnsan Kaynakları çalışanlarına Görev yaptığı süre boyunca sürekli verilen teknik ve kişisel gelişim eğitimleri ve gelişim programları ile;

✓ **Potansiyelini performansa çevirebileceği pozisyonda severek görev yapan,**

✓ **Yetkin ve donanımlı bankacılar** istihdam edilmesini sağlamaktadır.



Kişi başı 4 gün
sınıf eğitimi



%60
e-eğitim
tamamlama
oranı



Kişi başı 5 video
eğitim



Kişi başı 4
e-eğitim



Bankanın
%75'ine sınıf
eğitimi

ŞekerAkademi

e-eğitimleri
ve
diğer
uygulamalarıyla
karşınızda.

1 2

ŞekerTV



Senaryolu
Eğitim
Videoları



Ürün ve
Uygulama
Tanıtımları



Yöneticilerimizden
Mesajlar



MobilAkademi

Her yerde yanınızda

“ŞekerAkademi”den bir ilk daha!

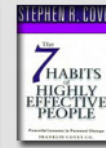
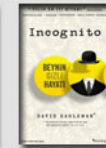
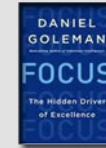
Cihazlarınıza indireceğiniz e.mobil uygulaması ile mobil uyumlu içeriklere yolda, tatilde, evde kısacası istediğiniz her yerde, istediğiniz zaman devam edebilirsiniz.

Tarafınıza daha önce atanmış mobil e-eğitimlerin yanı sıra ŞekerTV'den sizler için seçtiğimiz videolar, kitap özetleri (PDF) ve dinleme dosyalarına (Podcast) tüm çalışanlarımız mobil cihazlarından erişebilecek.

Belli dönemlerde yeni konu başlıklarında açacağımız dinleme dosyalarında bu dönem 8 modülden oluşan «Etkileme ve İkna» konusundaki başlıklarımız;

İknada Duygular, Güven, Uyum ve Zamanlama	İkna İçin Doğru Sorular
İkna Etmeden Önce Bahtsızlık Sendromunu Yenin	Hiç mi İtiraz Etmeyecekler?
İkna İçin Hazırlık, İlgı Çekme ve Ortam Yaratma	İkna İçin Ya Hep Ya Hiçten Vazgeçin
İknada Olaylara Farklı Yaklaşım	Satış ve İkna İlişkisi

Kitap Özetleri Başlığında ise aşağıdaki kitapların Türkçe özetlerine ulaşabilirsiniz;



Uygulamanın lansmanına özel olarak e.mobil uygulamasını ilk indiren 1,000 kişiye “Dört Çeker Hafıza” mobil e-eğitimi ödül olarak atanacaktır.

Alternatif Eğitim Faaliyetlerimiz

ŞekerBilgi

Kullanıcı hangi ekranda olursa olsun, ekrana pop-up olarak düşen, kısa ve animasyonlu, okunma durumu raporlanabilen eğitim mesajlarıdır.



2015 yılı ilk 9 ay içinde **96** adet Biliyor Musunuz? mesajı gönderilmiştir.

Alternatif Eğitim Faaliyetlerimiz

Gündemdeki önemli konulardan seçilmiş tek bir sorunun çalışanlara ŞekerBilgi aracılığıyla gönderildiği ve aynı günün akşamı doğru cevabı ile doğru yanıtlama oranının yine ŞekerBilgi' den paylaşıldığı uygulamadır.

Bu Sabahın Sorusu?

Gündemdeki önemli konuları temsil eden **1 soruyu** yanıtlamaya çalışarak hem de önemli bir konuya odaklanarak

Sorunun doğru yanıtını bu akşam 17:30'da yine ŞekerBilgi aracılığıyla

SORU: Kredi sözleşmesinin hukuken geçerli olabilmesi için aşağıdaki gerçek kişilerden hangisi okuma yazma bilmek zorundadır ?

- a) Borçlu
- b) Kefil
- c) Kefilin Eşi
- d) Hepsi

İşte Doğru Cevap...

Sabah sizlerle paylaşmış olduğumuz sorunun cevabı...

SORU: Kredi sözleşmesinin hukuken geçerli olabilmesi için aşağıdaki gerçek kişilerden hangisi okuma yazma bilmek zorundadır ?

- a) Borçlu
- b) Kefil**
- c) Kefilin Eşi
- d) Hepsi

Gün içinde soruyu yanıtlayan **1.767 şube çalışanımızın 1.447'si yanlış yanıt vermiştir!**

Çoğunluğun yanlış yanıtladığı soru, şube uygulamalarında son derece önemli olup, Krediler Operasyon Müdürlüğü'nün konuyla ilgili eğitim mesajı aşağıdaki gibidir.

"Uygulamada, bazı şubelerimizde okuma yazma bilmeyen kişilerden kefalet beyanı alınmaya çalışıldığı ve kefilin kendi el yazısı ile alınması gereken kefalet beyanının şube personeli tarafından yazıldığı görülmektedir.

Okuma yazma bilmeyen kredi borçlusu veya kefil eşi noterden sözleşme düzenleyebilir ya da noterden vekalet vermek suretiyle sözleşmeye borçlu imzası atabilir, kefil eşleri noter kanalıyla eş muvafakat beyanı verebilir.

Yasal olarak kefilin kefalet beyanını kendi el yazısı ile yazması zorunlu olduğundan, noterden vekalet vererek kefil olunması durumunda da kefalet beyanının el yazısı ile yazılması gerektiğinden okuma yazma bilmeyenler kefil olamaz."

2015 yılı ilk 9 ay içinde **15** defa gerçekleştirilmiştir.

Alternatif Eğitim Faaliyetlerimiz



Ekipler Yarışıyor

Ayda bir kez, işkolları ile birlikte hazırlanmış 5 kategoride hazırlanmış 25 soruyla, müşteri hizmet saatleri dışında her şubenin aynı anda katılabileceği online yarışmadır.

2015 yılı ilk 9 ay içinde **7** kez düzenlenmiştir.



Şube Paylaşım Toplantıları

Tüm şube çalışanlarının aylık olarak bir araya gelip, Bankamız güncel konu ve duyurularını görüştükleri Şube Paylaşım Toplantıları için, Bankamız güncel konularından önerilen önemli gündem maddeleridir.

2015 yılı ilk 9 ay içinde **9** kez gündem önerisi mesajı gönderilmiştir.

Alternatif Eğitim Faaliyetlerimiz

Önemli konuları, yeni çıkan ürünleri, dikkat etmesi gereken işlemleri hatırlatan, ŞekerAkademi üzerinden atanan 30 soruluk bir uygulamadır.

Çalışanlar soru setini yanıtladıktan sonra verdiği cevapları anında kontrol edebildiği uygulama ile bilginin akılda kalması ve öğrenim kolaylığı sağlanmaktadır.

Sorularla Öğreniyorum



Değerli Katılımcılarımız,

Gişe işlemlerinde dikkat edilmesi gereken konuları sizler için **“Sorularla Öğreniyorum”** etkinliğinde bir araya getirdik. En güncel konulardan hazırlanmış sorularla hem bilgilerinizi tazeleyecek, hem de kendi kendinizi öğrebileceksiniz.

Söz konusu etkinlik tamamen öğrenmenize yönelik hazırlanmış olup, bir sınav uygulaması değildir. Sorulara verdiğiniz yanıtların doğruluğunu anında görerek öğrenmeniz amaçlanmaktadır. Verdiğiniz cevapların doğru olup olmadığını “Kontrol Et” butonuna basarak görebilirsiniz.

Etkinlik sonunda karşınıza çıkan puan bilgisi sınav sonucunuz olmayıp, tamamlama yüzdenizi göstermektedir. Söz konusu etkinlik sonucunda herhangi bir başarı puanı tutulmamaktadır.

11-22 Haziran 2014 tarihleri arasında giriş yapabileceğiniz 14 soruluk etkinliğimiz tarafınıza **zorunlu** olarak atanmış olup, tamamlama durumunuz yakından takip edilecektir.

“Sorularla Öğreniyorum” etkinliğine hemen giriş yapmak için;
<https://www.sekerakademi.net>
(Aynı linki kullanarak banka dışından da erişim sağlayabilirsiniz)

2015 yılı ilk 9 ay içinde **1.733** atama yapılmıştır.

Alternatif Eğitim Faaliyetlerimiz

Operasyon servisi ve Gişe çalışanlarımıza özel olarak düzenlenen, her ay belli bir konuya odaklanıp, o konuyla ilgili kaynak doküman paylaşılan ve 2 haftalık çalışma süresi sonunda değerlendirme yapılan uygulamadır.

Ayın Dersi



Geçen ay ilk uygulamasını yapmış olduğumuz "Ayın Dersi" ile yeniden karşınızdayız...

Uygulamamızı kısaca hatırlayacak olursak; her ay "Ayın Dersi" adıyla siz Şube Operasyon çalışanlarına önemli bir konuyu ders olarak vereceğiz. Bu dersi, sınıf ortamında değil şubenizde ekip olarak birbirinize hatırlatıp, birbirinize öğreteceksiniz. Böylelikle "Ayın Dersi" konusunu birlikte çalışarak gözden geçirecek ve öğreneceksiniz.

Bu Ayki Dersimiz: "Haciz İşlemleri ve Hak Alacak Araştırma Yazıları"

Uygulama Nasıl Olacak?

- Gündemdeki önemli bir konudan hazırlanmış kaynak dokümanı sizlerle paylaşacağız,
- Ayın dokümanını önce operasyon yöneticimiz kendisi çalışacak ve ekibine öğretecek şekle getirecek, (Bu bir sunum, örnek çalışma ya da ...)

2015 yılı ilk 9 ay içinde **6.756** atama yapılmıştır.

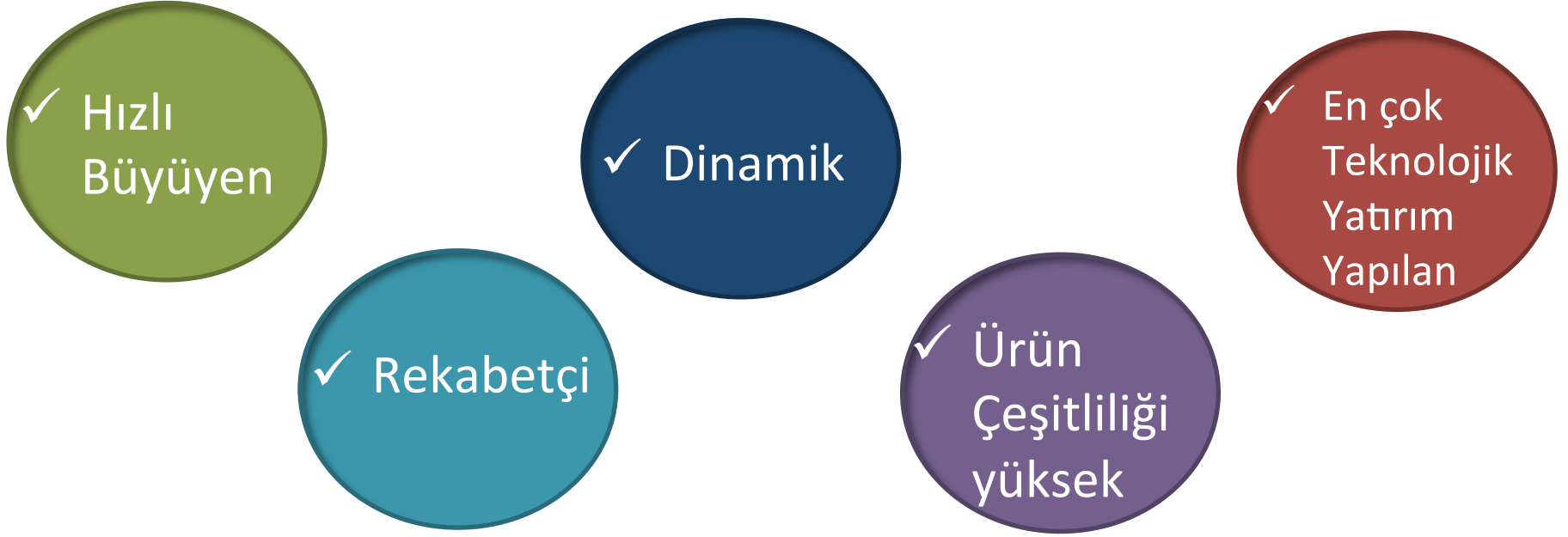
Gelecekte Sektörde İnsan Kaynakları Yönetiminde Neler Bekleniyor?

-

İnsan Kaynağının öneminin anlaşılmasıyla Türkiye ve Dünyada Bankaların İnsan Kaynakları Stratejileri aşağıdaki konulara odaklanmaktadır;

- ✓ **Genç yetenekleri** bankaya çekmenin önemi
- ✓ **İşveren markası** yaratmanın önemi, tercih edilen işveren olmak ve mevcut personelin kurum bağlılığını arttırmaya yönelik uygulamalar
- ✓ Çalışanların yeteneklerini gösterebilecekleri alanları genişletmek ve onları **görünür kılmaya** yönelik uygulamalar
- ✓ Yeteneklerin kurumdan beklentilerinin anlaşılması; **gelişim programları** (koçluk mentorluk, kariyer haritaları..)
- ✓ IK uygulamalarında **teknolojinin kullanımı**

Bankacılık Sektörü;



Uygulamaların ve ürünlerin benzer olduğu Bankacılık Sektöründe **Rekabet Üstünlüğü** ancak verimliliği artırmak ve iş yaşamı niteliğini yükseltmekle yani **İNSAN KAYNAKLARI YÖNETİMİ** ile mümkündür.

Kariyerinizde

Başarılar Dileriz...