



AKBANK

Global Analyst
Ve Yatırımcı Günü
2020

7 Ocak 2020

2019 Makro Görünüm: Yeniden dengeleme yılı

Ekonomik aktivite

Pozitif büyüme oranı ile dirençli seyir

Büyüme kompozisyonu

İlk yarıyıl net ihracat ağırlıklı, 2. yarıyıda iç talepten artan katkı

Enflasyon

Dezenflasyon trendi 2018'deki en yüksek düzeyi olan %25'ten %12'nin altına devam etti

Para Politikası

Politika faizi; dezenflasyon trendine paralel 1200 baz puan düşüşle %12

Maliye Politikaları

%3 altı Bütçe Açığı/Milli Gelir hedefi

Dış Denge

Pozitif cari dengeye ulaşıldı

Kredi Aktivitesi

TL kredilerdeki ivmelenme, büyümeye destek verdi

2019: Güçlü operasyonel performans

	9A19 Sonuçları	2019 Beklentileri
Aktif Karlılığı	1.4%	$\geq 1.4\%$
Özsermaye Karlılığı	11.2%	$\geq 12\%$
Net Faiz Marjı (swap düzeltilmiş)	4.0%	$\geq 3.5\%$
Net Ücret ve Komisyon Artışı	35.3%	$> 20\%$
Operasyonel Giderler Artışı	21.7%	$\sim \text{CPI}^{(1)}$
Operasyonel Giderler/Gelirler ⁽²⁾	34.0%	$\leq 35\%$
Sermaye Yeterlilik Rasyosu	19.5%	$\sim 16\%$
Ana Sermaye Yeterliliği Rasyosu	16.7%	$\sim 13.5\%$
Kredi/Mevduat Oranı ⁽³⁾	90%	Max 105%
Takipteki Krediler Oranı	6.0%	$< 6\%$
(Net) Toplam Kredi Maliyeti	225 bps	$< 300 \text{ bps}$

İlk Bakışta 2019

- 4Ç'de hızlanan TL kredi büyümesi
- Çekirdek net faiz marjında güçlü iyileşme
- Beklenenin üzerinde yüksek komisyon gelirleri
- Proaktif takipteki kredi sınıflamasına rağmen beklentiden daha iyi kredi maliyeti

2020 Ekonomik Görünüm: Büyüme trendine dönüş

Ekonomik aktivite

Büyüme beklentimiz %4 düzeyinde

Büyüme kompozisyonu

İç talebin büyümeye katkısının artması; yatırım iştahının 2. yarıyılıda güçlenmesi

Enflasyon

Kademeli dezenflasyon trendinin devam etmesi

Para Politikası

Enflasyondaki düşüşe paralel, ılımlı faiz indirimlerinin sürmesi

Maliye Politikaları

Bütçe açığı/Milli Gelir oranının %3'ün altında kalması

Dış Denge

Cari açığın sınırlı kalması

Kredi Aktivitesi

TL cinsi kredilerin ivme kazanması

2020 Beklentileri Özeti: Paya odaklanma

2020B

TL Kredi Büyümesi

YP Kredi Büyümesi (USD)

Kaldıraç

Özsermaye Karlılığı

Net Faiz Marjı (swap düzeltilmiş)

Net Ücret ve Komisyon Artışı

Operasyonel Giderler Artışı

Operasyonel Giderler/ Gelirler ⁽¹⁾

Takipteki Krediler Oranı

Net Kredi Maliyeti

Yüksek %10'lu seviye

Düşük tek haneli

> 8x

Orta %10'lu seviye

≥ %4.0

Yüksek tek haneli

Orta %10'lu seviye

≤ %34

< %6

~ 200 bps

Güçlü sermaye tamponu

+

Düşük kaldıraç

+

En son teknoloji

+

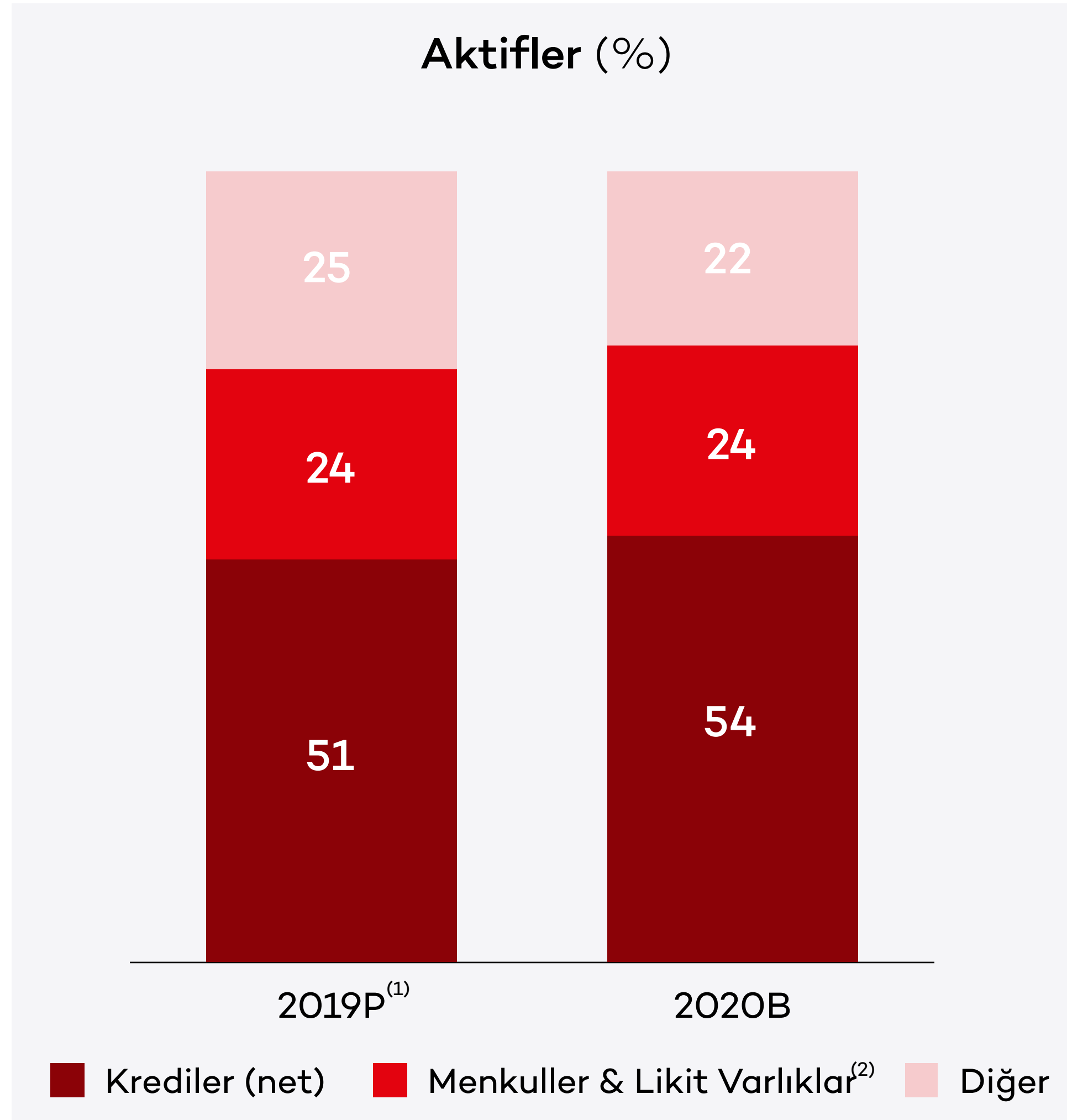
Kaliteli insan kaynağı

↓

Orta vadedeki yüksek %10'lu
Özsermaye Karlılığı hedefi için
benzersiz büyüme fırsatı yaratıyor

⁽¹⁾ CIR Operasyonel Gid./Gelir hesaplamasında; 1&2. Grup kredi karşılıklarıyla ilgili uzun YP pozisyonundan kaynaklanan kambiyo karı etkisi hariçtir.

Kredide sürdürülebilir karlılık odağı ile sermaye kullanımı



2020B

TL Krediler

Yüksek %10'lu seviye

Ticari

Yüksek %10'lu seviye

Bireysel

Yüksek %10'lu seviye

YP Krediler

Düşük tek haneli

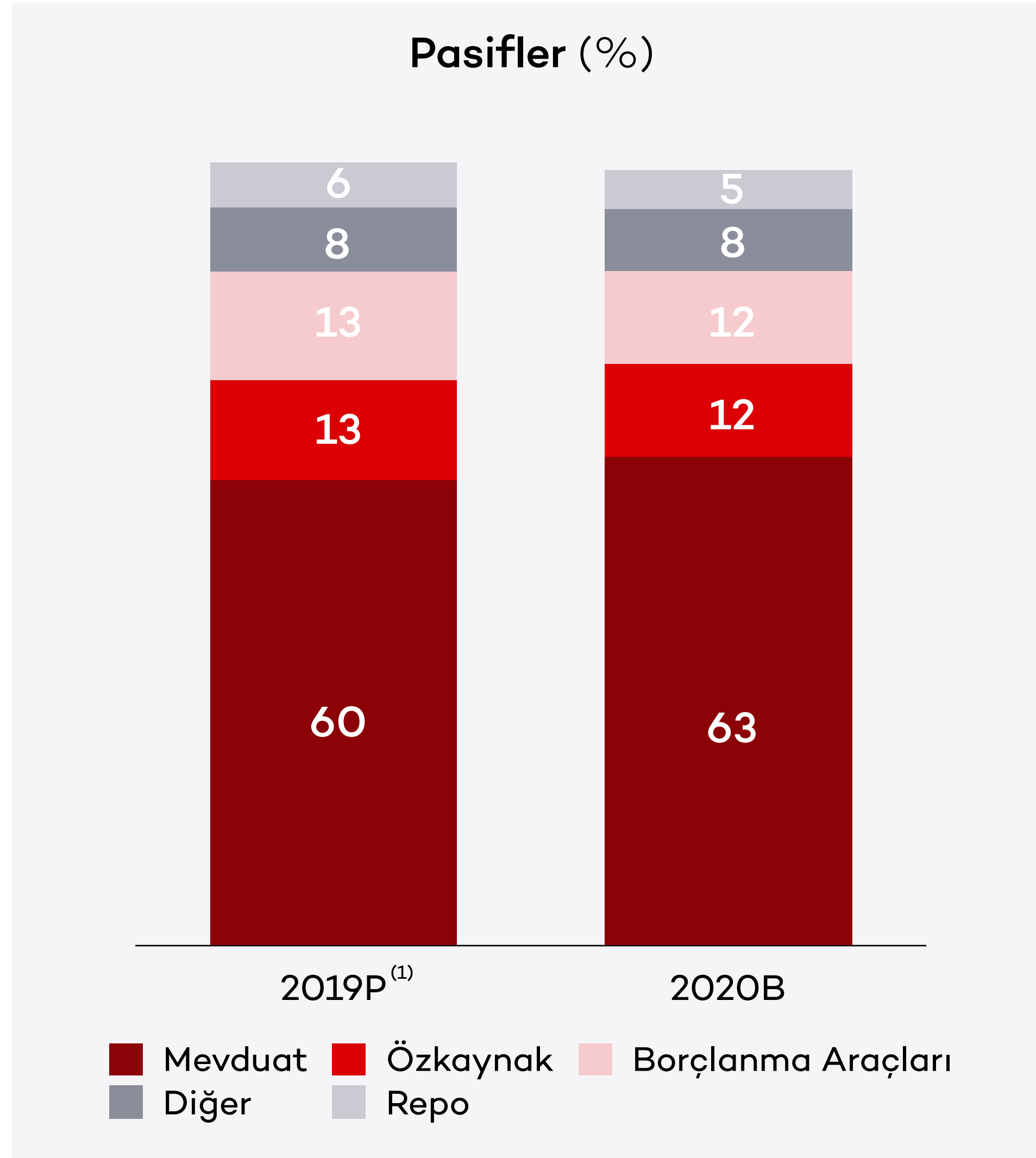
Kaldıraç

> 8x

6 ⁽¹⁾ 2020 bütçe varsayımları baz alınmıştır

⁽²⁾ Likit varlıklar: Nakit ve nakit benzerleri

Marjları destekleyen disiplinli fonlama yapısı



2020'de Fonlama

- ▶ **Mevduat maliyetini optimize etme**
 - Vadesiz mevduatta artış
 - Mevduat tabanını daha da genişletme
- ▶ **Piyasalardan borçlanmada azalış (düşük YP kredi talebi):**
 - Ocak'20 500 mn USD Eurobond itfası
 - Sendikasyon kredilerinde < %100 yenileme
- ▶ **Sermaye piyasalarındaki fırsatları doğru değerlendirme**

2020B'de akla gelen sorular...

**Net Faiz Marjı
≥ %4.0...
Nasıl?**

► **Fonlama optimizasyonu**

- ◉ Vadesiz mevduatta artış
- ◉ Daha yaygın mevduat tabanı
- ◉ Para piyasalarında fırsatları doğru değerlendirme

► **2019'daki TL ve YP bono alımlarından net faiz marjına katkı**

► **TÜFE endeksli menkul kıymet gelirlerindeki sınırlı pozitif etkiye rağmen**

**Güçlü büyüme
yılında yüksek
tek haneli ücret
büyümesi...
Neden?**

► **Ödeme sistemlerinde kısıtlı ücret üretimi artışı (ücret ve komisyon tabanının %50'si)**

- ◉ Mevzuatta değişiklik
- ◉ Daha düşük takas komisyonları
- ◉ Yüksek baz etkisi

► **Negatif etkiyi kısmen azaltmada katkı**

- ◉ Çeşitlendirilmiş ücret ve komisyon tabanı
- ◉ Müşteri kazanımı
- ◉ Çapraz satış

2020B'de akla gelen sorular...

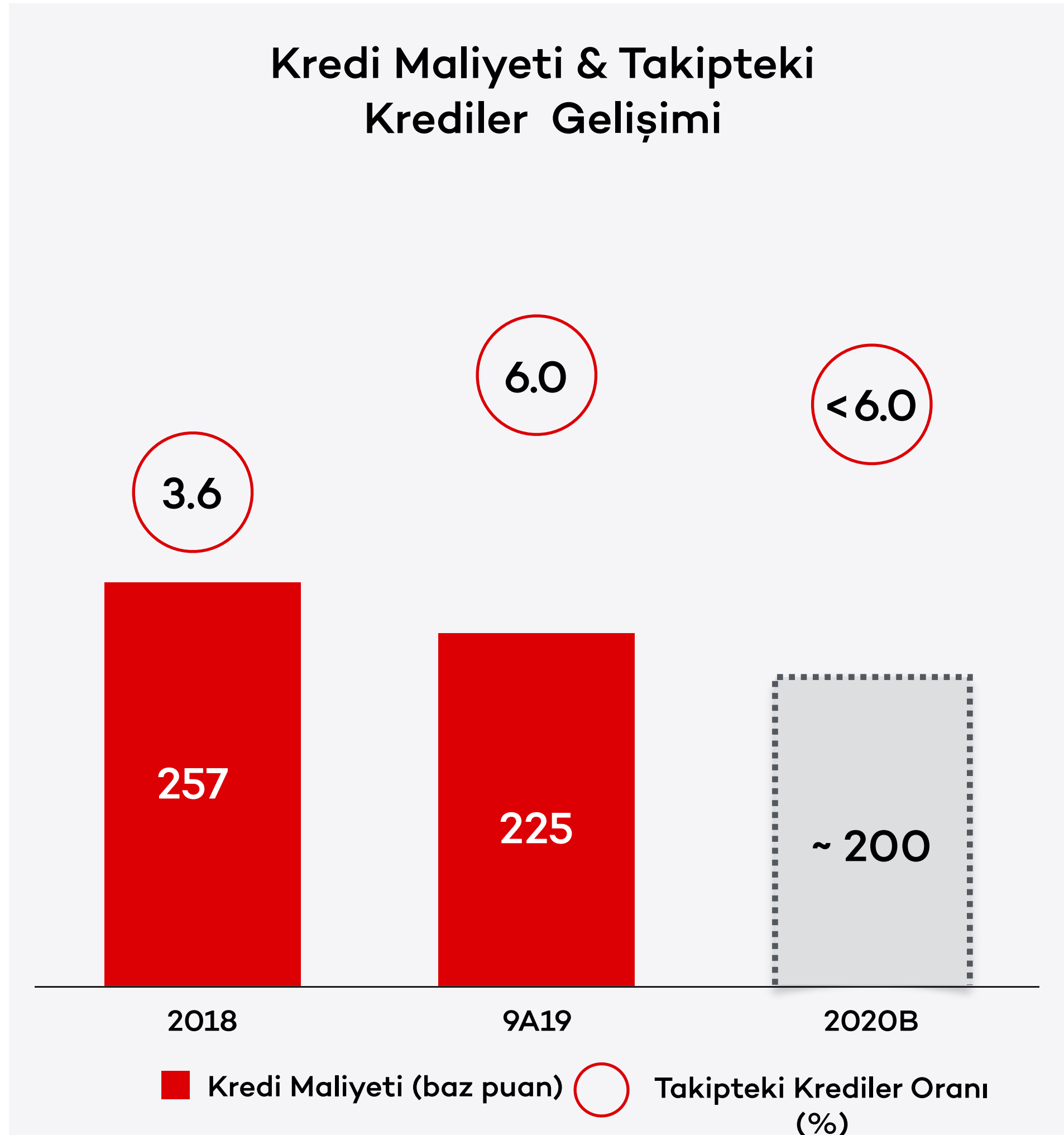
Operasyonel
Giderler artışı orta
%10'lu
seviyelerde...
Neden?

- ▶ Büyüme ile beraber artan pazarlama giderleri
- ▶ Yükselen TMSF primi
- ▶ Önemli yatırımların senelik amortisman etkisi

Operasyonel
verimlilik sınıfının
en iyisi olmaya
nasıl devam
edecek?

- ▶ Gelir üretiminin öncülüğündeki üst düzey verimliliğin daha da geliştirilmesi hedeflenmektedir
- ▶ Dijitizasyon ve ileri düzey analitik, gider azalışı ve gelir artışına katkıda bulunacak
- ▶ Düşük gider bazı önemli bir rekabet avantajı yaratmaktadır

2020'den itibaren iyileşmeye başlayan kredi maliyetleriyle desteklenen karlılık



2020 & Sonrasında iyileşen Kredi Maliyeti ve Takipteki Krediler Oranı

- ▶ 2019 yılında kurumsal/ ticari dosyalarda proaktif takipteki kredi sınıflaması
- ▶ İyileşmeye devam eden tahsilat performansı
- ▶ Riski azaltılmış kredi portföyü
- ▶ İyileşen makro dinamikler

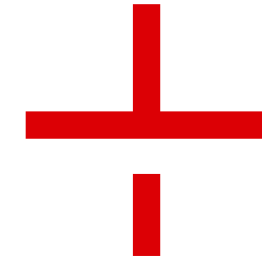
Akbank'ın çift odaklı stratejisi: Yirmi - Yirmi vizyonu

Bugünün Akbank'ı

Risk & getiri odaklı büyüme

Güçlü sermaye

Üst düzey verimlilik



Geleceği Şekillendirir

Mükemmel müşteri deneyimi

İleri analitik & dijitalizasyon

İnsan ve altyapıya yatırım

AKBANK

Kurumsal ve Yatırım Bankacılığı

Müşteri ihtiyacına uygun çözümler ve uzun süreli işbirlikleri büyümeye öncülük ediyor

Odağımız

Müşteri Kazanımı
& Aktivasyonu

Üstün Altyapımızı En İyi
Şekilde Kullanma

Dijital & Analitik Çözümler

Araçlarımız

- ▶ Müşteriye özel ürünlerle ve uzman kadro ile çok uluslu şirketlere destek veriyoruz
- ▶ Terzi işi ürünlerle ihracatçılarla büyümek için fırsat yaratıyoruz
- ▶ Yenilenebilir enerji ve ihracata dayalı üretimde sürdürülebilir yatırımları finanse ediyoruz
- ▶ Müşteri ihtiyaçlarıyla uyumlu ve kompleks finansal yapıları tasarlayabilen tecrübeli Kurumsal ve Yatırım Bankacılığı takımına sahibiz
- ▶ Yenilenmiş servis modeliyle sinerji artışı
- ▶ Teknoloji destekli takım mobilitesi
- ▶ Cüzdan payını artırmak için datayı kullanmak
- ▶ Analitik bazlı müşteri ihtiyacına uygun ürünler sunmak ve verimlilik kazanımları

Ticari Bankacılık

Güçlü büyüme için sağlam strateji

Odağımız

Müşteri Kazanımı
& Aktivasyonu

Üstün Altyapımızı En İyi
Şekilde Kullanma

Dijital & Analitik Çözümler

Araçlarımız

- ▶ Turizm, ihracat ve yenilenebilir enerji sektörlerine odaklanma
- ▶ İhracatın Finansmanı altyapısının yeniden tasarımı
- ▶ Yenilikçi nakit yönetimi çözümleri sunmak
- ▶ Mobilite ile satış gücünün güçlendirilmesi
- ▶ Dış ticaret işlem platformu ile müşteriye özel çözümler sunmak
- ▶ FİZ ile etkin portföy yönetimi
- ▶ Analitik desteği ile işlem ve müşteriye özel ürün önerileri sunmak ve müşteriye fayda sağlamak

Perakende Bankacılık

Tüm Segment ve Ürünlerde Büyüme

Odağımız

Müşteri Kazanımı
& Aktivasyonu

Üstün Altyapımızı En İyi
Şekilde Kullanma

Dijital & Analitik Çözümler

Araçlarımız

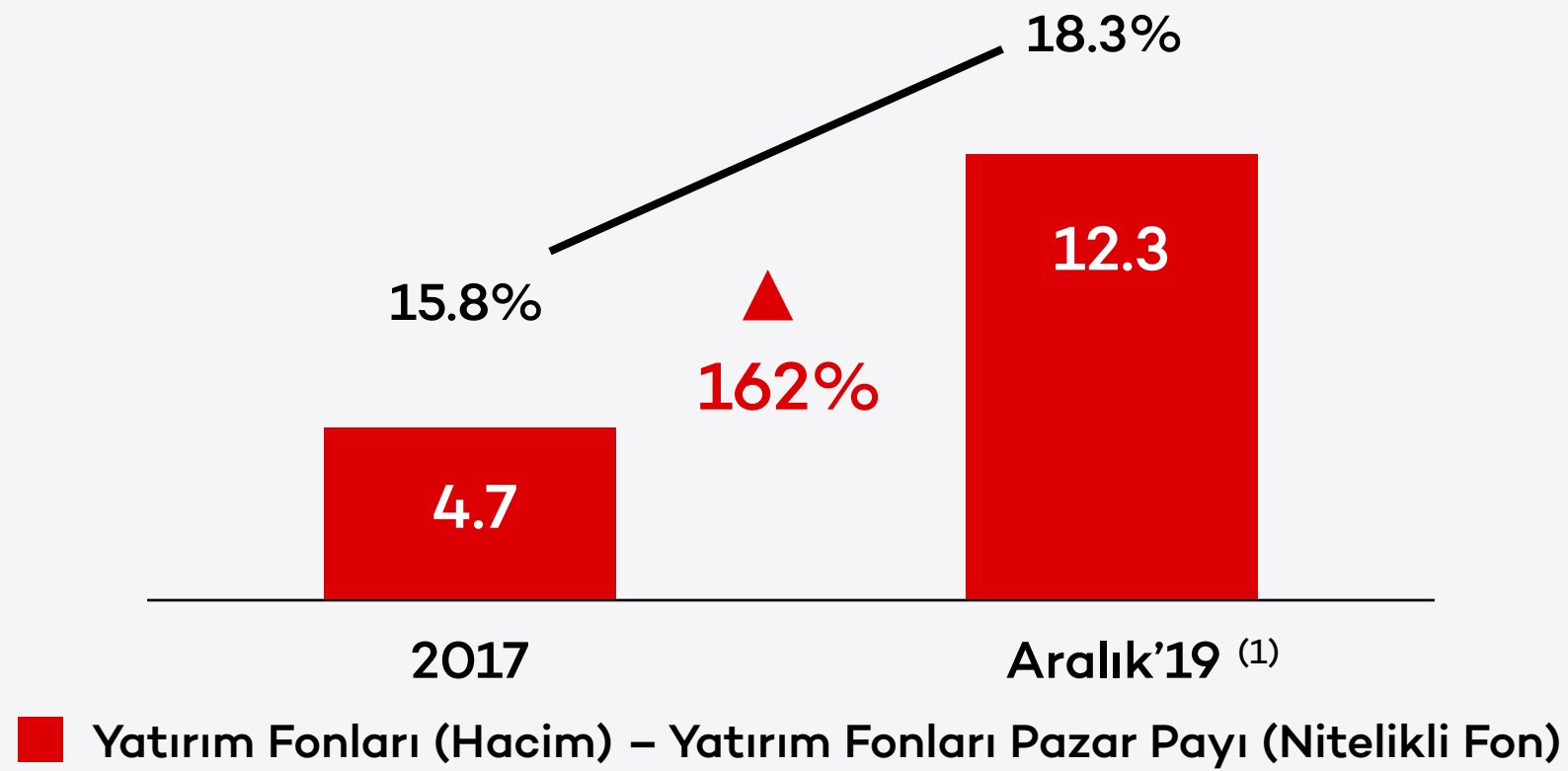
- ▶ Yeni değer önermeleri (Emekli, Gençlik, Meslek grupları)
- ▶ Fiziki mekanlarda ihtiyaç anında müşteri edinimi
- ▶ Dijital müşteri kazanımı
- ▶ Stratejik iş birlikleri
- ▶ Şubelerde yeni hizmet modeline geçiş
- ▶ Self servis hizmetlere migrasyon
- ▶ Daha mobil satış gücü
- ▶ Müşteri deneyimini ön plana alan yeni süreç ve ekranlar
- ▶ Dijitalde mükemmel müşteri deneyimi
- ▶ Kapasiteyi daha da kuvvetlendiren altyapı dönüşümü
- ▶ FİZ ile güçlenen akıllı satış gücü ve kanalları
- ▶ Analitikle desteklenen akıllı fiyatlandırma

Varlık Yönetimi

Benzersiz bir yatırım koordinasyon yapısı, benzersiz fırsatlar doğuruyor

AKPortföy
AKYatırım
AKBANK

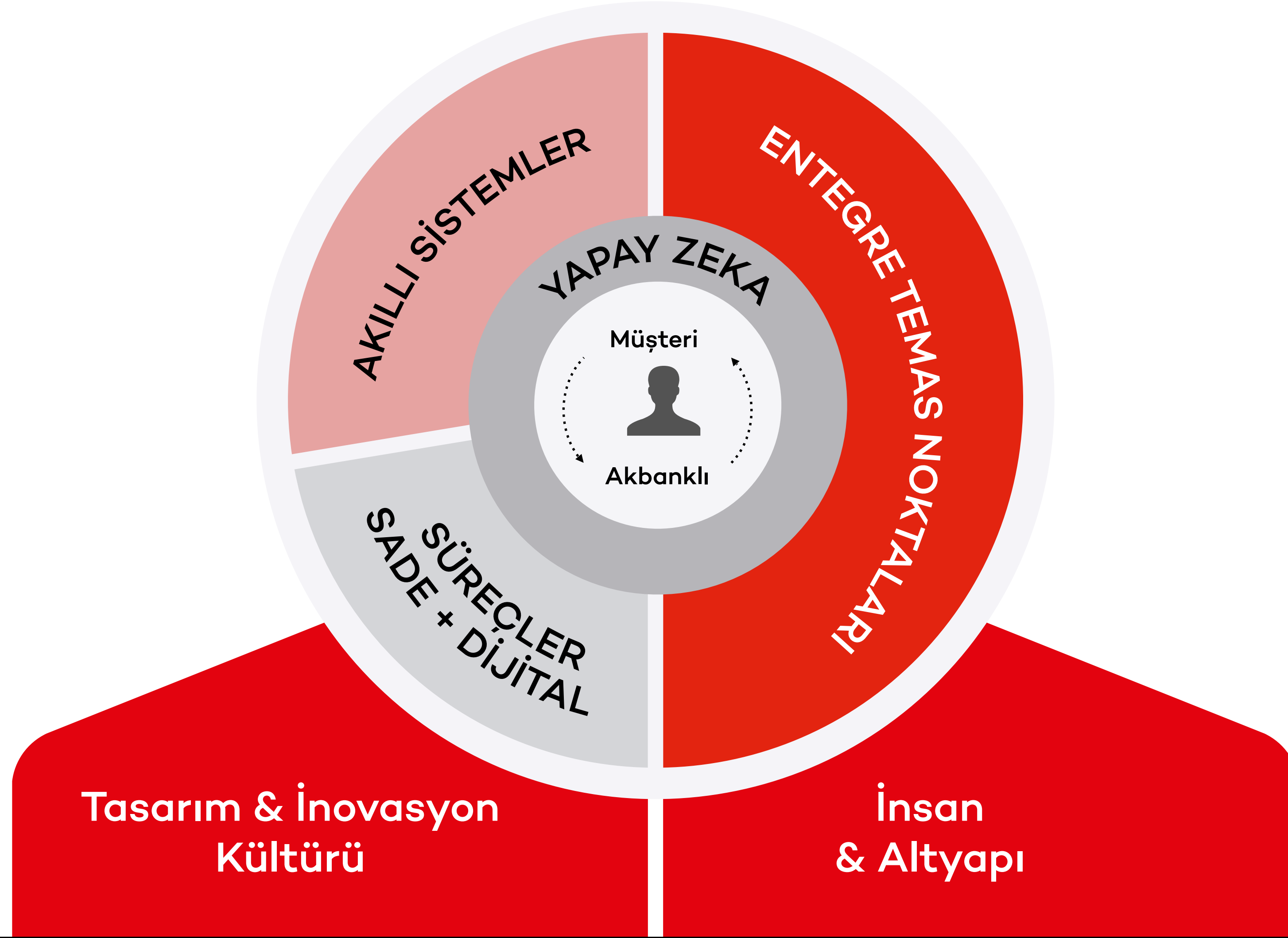
Yatırım Fonları Hacim & Pazar Payı
(Milyar TL, %)



Ücret ve komisyonlara katkı arttırıcı aksiyonlar

- ▶ Pazar payı kazanımına devam
- ▶ Yenilikçi ürünlerle yatırım ürünleri çeşitliliğimizdeki liderliğimize devam
- ▶ En gelişmiş mobil yatırım müşteri deneyimi
- ▶ Yatırım ürünlerde dijitalleşmeye devam
- ▶ Müşteri temsilcileri için gelişmiş yatırım eğitim programları

Geleceęe yönelik faaliyet modelimiz



İnsan & Kültür: Sürdürülebilir değer yaratımının temel taşları

Seçkin Yetenek

- Genç & dinamik ekip: Ortalama yaş 36
- Kadın çalışan oranı: ~ 53%
- Kadın yönetici oranı: ~ 40%
- PhD & Yüksek Lisans: 10%
(Rakipler arasında en üst sıralama)

Mükemmeliyet Merkezleri

- Gelecek Trendleri
- Tasarım
- İleri Düzey Analitik
- Robotik



AKBANK

Fijital Şube: Rekabet avantajı yaratan Sıfır tabanlı tasarım

Gizli Gişe

Hoşgeldin Masası

Mobil MIY'ler

Gişe Ekstra

Gişe Ekstra

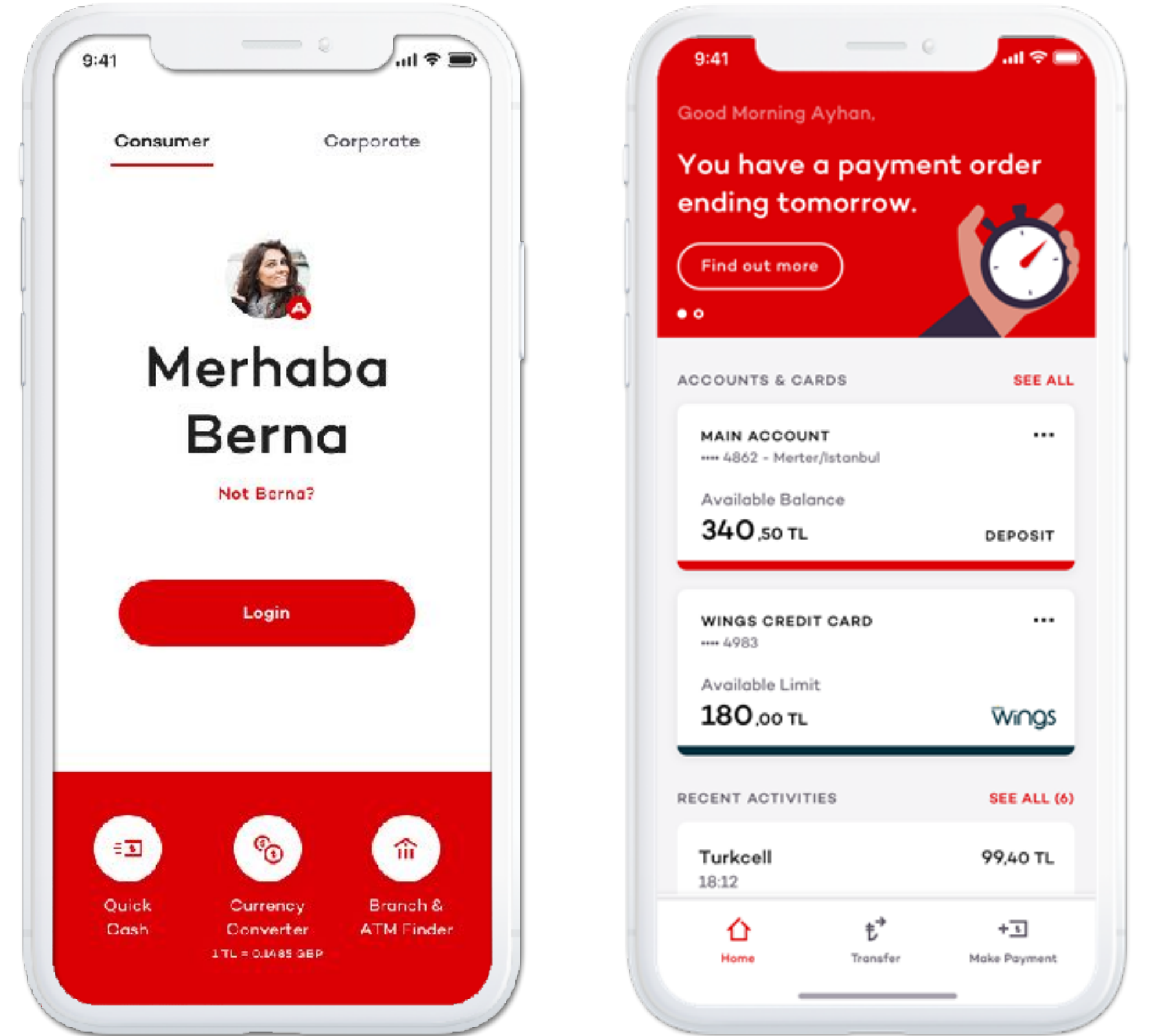
Hoş geldiniz

Merhaba ben Merve.
Size nasıl yardımcı olabilirim?

AKBANK

Akbank Mobil ile bankacılık deneyimini yeniden tasarladık

- Yeni marka kimliği, tasarımı ve dili
- Sade, kolay ve sosyal bankacılık deneyimi
- Yapay zeka destekli satış ve iletişim yetkinlikleri
- Akıllı etkileşim



AKBANK

Dönüşümün rakamlara etkisi

Sayılarla Dijital Bankacılık ⁽¹⁾

Dijital Müşteri	Dijital olmayan müşteriye göre dijital müşteri çapraz satışı
5.0 mio	2.1x
Aylık müşteri başına mobil girişi	Kredi bağlantısız komisyonlardaki payı
30x	56%
Dijital kanallar yoluyla satılan ihtiyaç kredileri ⁽²⁾	Dijital kanallar yoluyla satılan kredi kartları ⁽²⁾
71%	54%



Tosla

Yeni bir “Eğlenceli & neşeli, kolay & hızlı ve sosyal” mobil platform

- ▶ Gençlerin temel finansal ihtiyaçlarına yönelik mobil platform
 - ◉ 7/24, ücretsiz anında para transferi
 - ◉ Dijital ödemeler, temassız ön ödemeli kart
 - ◉ Ücretsiz, 7/24 para yatırma & çekme
- ▶ Kolay & hızlı dijital müşteri edinimi
- ▶ Sosyal etkileşim, arkadaşlarını bulma, takip etme, beğenme, yorum yapma



AKBANK

Akılda kalanlar



01 Mükemmel konumlanma

- Güçlü sermaye
- Düşük kaldıraç
- Üstün altyapı

02

Yükselen karlılık

- Güçlü büyüme
- Müşteri kazanımı
- Kredi maliyeti normalizasyonu



03

Geleceğimizi inşa etmeye tam kararlılık

- İnsan & Kültür
- Dijitizasyon & İleri Düzey Analitik
- Tasarım & İnovasyon

Yasal Uyarı



Bu dökümandaki bilgi ve yorumlar güvenilir olduğuna inanılan kaynaklardan iyi niyetle sağlanmış olup, Akbank bu bilgilerin kesinliği, bütünlüğü veya doğruluğuna ilişkin herhangi bir taahhütte bulunmamaktadır. Bu dokümanda yer alan tüm görüş ve değerlendirmeler dökümanın yayınlandığı tarih itibarıyla Banka'nın görüşüdür ve önceden bildirim gerek duyulmaksızın değiştirilebilir. Bu dökümandaki bilgiler, bilgiden faydalanan kişilere yol göstermek için yayınlanmakta olup bu bilgiler Akbank'ın bir kararı olarak değerlendirilmeyeceği gibi kesin olduğu şeklinde yorumlanamaz. Akbank bu dokümanın veya bu dokümandaki içeriklerin kullanılması sebebi ile doğabilecek doğrudan veya dolaylı zararlardan hiçbir şekilde sorumlu değildir.