

Temmuz 2016

KURUMSAL SUNUM

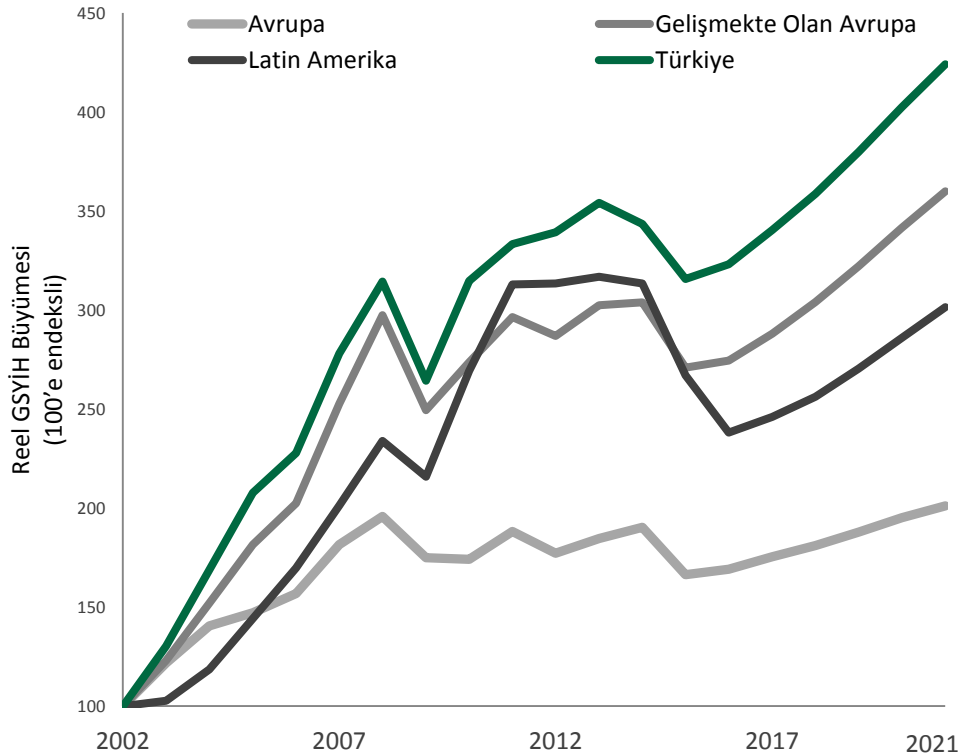
İçerik

1 Türkiye Ekonomisi ve Türk Bankacılık Sektörü

2 Garanti'nin Sektördeki konumu ve Farklılaşan İş Modeli

Türkiye Ekonomisi - büyük ve dinamik

Yüksek ve Sürdürülebilir Reel GSYİH Büyümesi*



2005-2015'te
Ort. GSYİH
Büyümesi*
>%4

Dünyanın
en büyük
18. ekonomisi*

Latin Amerika*: %3,4
Avrupa*: %1,2
Gelişmekte olan Avrupa*: %3,5

Rusya'dan
sonra Gelişen
Avrupa'nın
2. Büyük
Bankacılık
Sistemi**

2016-2021
beklenen ort.
GSYİH büyümesi*
TR için %3,5 iken
EU için ~%1,9

Toplam
Aktifler***
856 milyar
ABD Doları

2002-1Q16
YBBO: %15

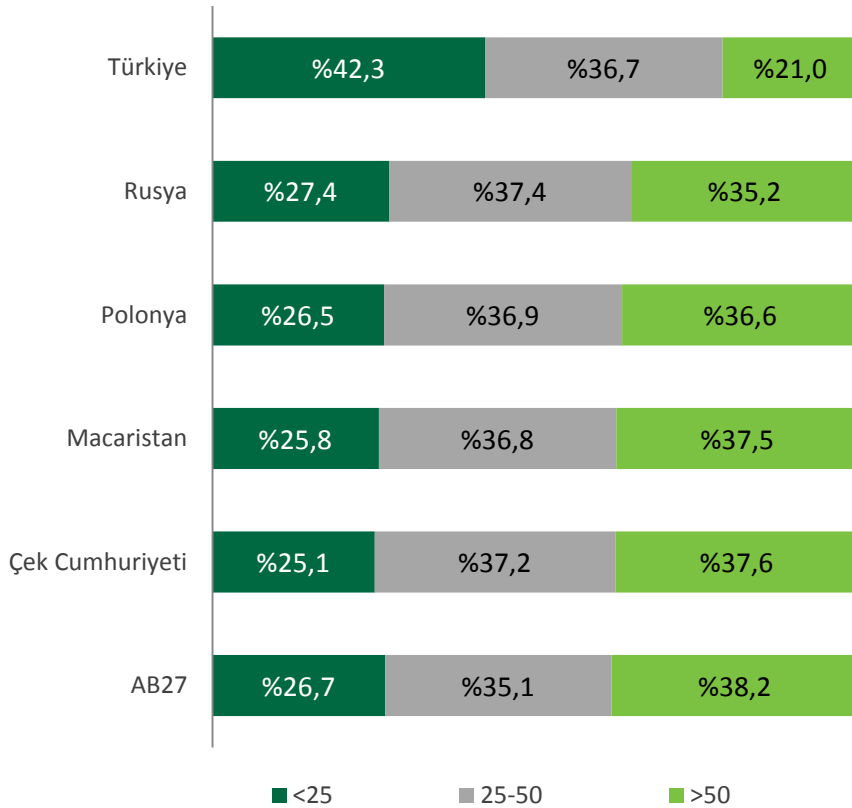
* Kaynak: IMF Dünya Ekonomik Görünüm Raporu, Nisan 2016. Ülke gruplarında IMF veritabanı baz alınmıştır. Sıralama 2015 yılsonu itibarıyla. ** Kaynak: EBF Facts&Figures 2015 raporu, sıralama toplam aktiflere göre.

*** Mart 2016 itibarıyla BDDK Aylık verileri, sadece mevduat bankaları için

Not: YBBO: Yıllık Bileşik Büyüme Oranı

Genç ve artan nüfus

Yaşa göre toplam nüfus¹



79 milyon
nüfus³

%56'sı
35 yaşın
altında

Nüfus
beklentisi

2030'da
88 milyon²

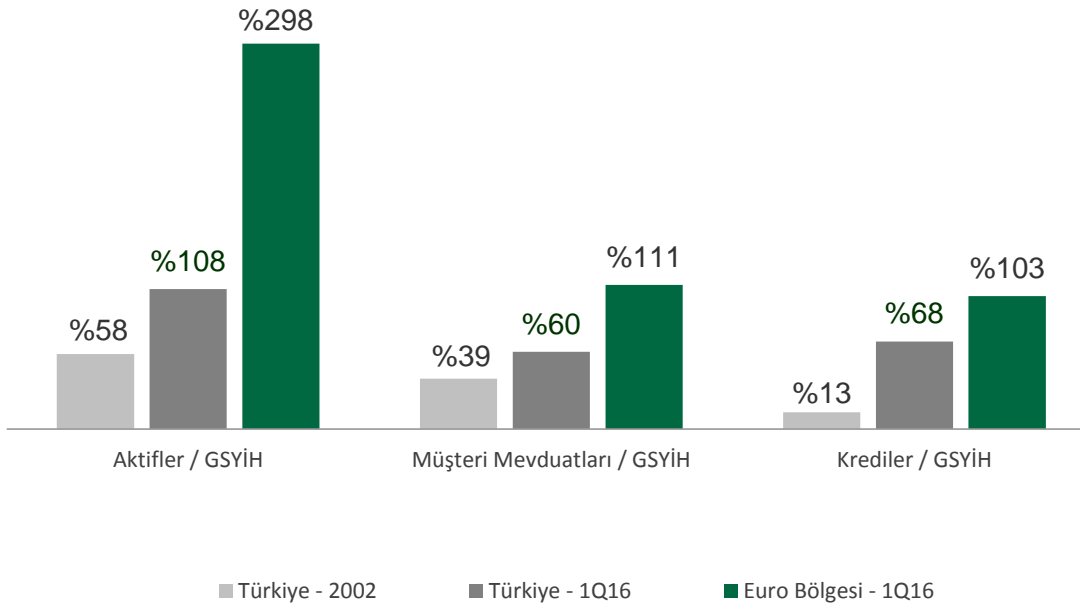
AB'de ve Orta ve Doğu
Avrupa'da negatif büyüme

1 Kaynak: Birleşmiş Milletler, Dünya Nüfus Beklentileri: 2015 Revizyonu

2 Birleşmiş Milletler Sekreterliği, Ekonomik ve Toplumsal İşler departmanı Nüfus bölümü, Dünya Nüfus Beklentileri: 2015 Revizyonu

3 TÜİK, 31 Aralık 2015 itibarıyla, Adrese Dayalı Nüfus Kayıt Sistemi Sonuçları

Düşük penetrasyon oranları



Güçlü büyüme potansiyeli

Likiditesi yüksek bankacılık sektörü

**Mevduat
ağırlıklı fonlama
yapısı**

Varlıkların %55'i
mevduatlar ile fonlanıyor¹
Kredi/Mevduat oranı:
%113¹
güvenli seviyede

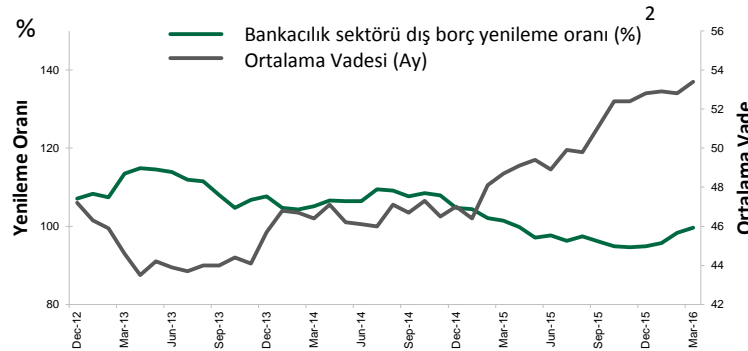
**Güvenli
likidite
seviyesi**

Bankalar **Likidite Karşılama Oranları (LKO)**
yasal oranları karşılamak durumundadır

LKO, bankaların bilançolarındaki yüksek kaliteli likit varlık stokunun 30 gün süreli net nakit çıkışlarını ne ölçüde karşılayacağını gösterir

- *Toplam LKO: Yasal Oran %70*
- *Yabancı Para LKO: Yasal Oran:%50*

**Uluslararası
fon kaynaklarına
sürekli erişim**



TCMB düzenlemelerinin etkisi ile;
bankaların yurtdışı borçlarının
ortalama vadesi artıyor

Kaldıraç oranı düşük kalmaya
devam ediyor: **~8x**

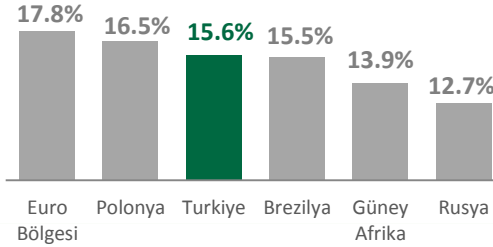
¹ BDDK aylık veri – sadece mevduat bankaları için, Mayıs 2016 itibarıyla

² Kaynak: TCMB Finansal İstikrar Raporu, Mayıs 2016

Güçlü sermaye ve düşük kaldıraç oranı

Güçlü Sermaye Tabanı

Sermaye Yeterlilik Oranı¹ (4Ç15)



Basel III SYR²: %15,5
(Mart 2016)

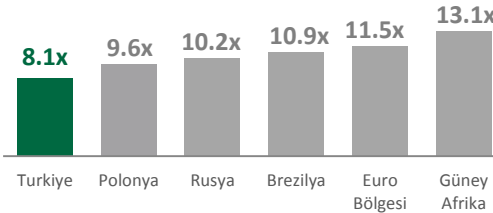
Çekirdek Sermaye / Özsermaye: %86
(Mart 2016)

Risk Ağırlıklı Aktifler /Toplam Aktifler

44% 67% 83% 72% 52% 91%

Düşük Kaldıraç Oranı

Kaldıraç Oranı¹ (4Ç15)



Özkaynak getirisi² : %12 (Mart 2016)

Düşük kaldıraç oranı

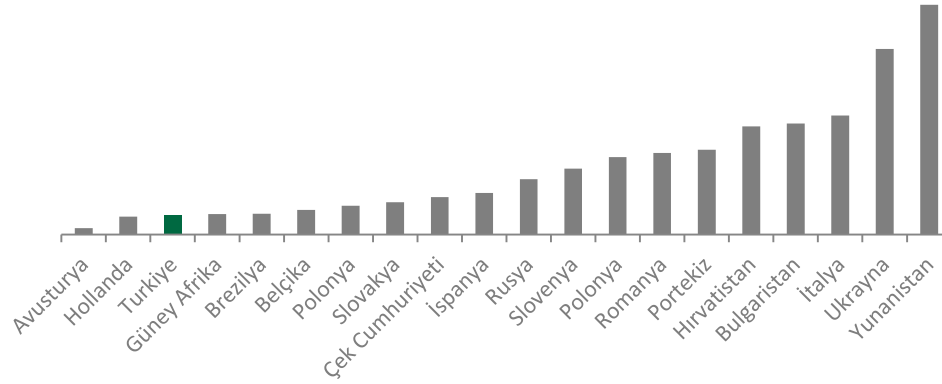
1 Kaynak: IMF-FSI veritabanındaki en son veri . Genel olarak 2015 yılı 4. çeyrek verileri kullanılmıştır.

2 Mart 2016 itibarıyla BDDK aylık verisi

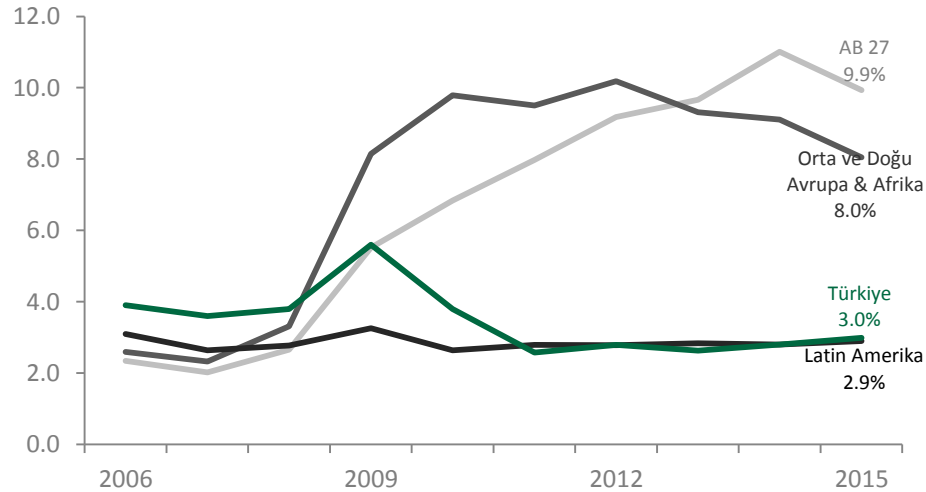
Öne çıkan sağlam aktif kalitesi

Takipteki Krediler Oranı²
~%3

Takipteki krediler/Toplam krediler¹



Takipteki Krediler oranı (%)¹



Takipteki kredilerin karşılama oranı
%76²

1 Kaynak: IMF-FSI veritabanındaki en güncel veri. Genel olarak 2015 yılı 4.çeyreği verileri kullanılmıştır
2 01 Nisan 2016 itibarıyla BDDK haftalık verisine dayanmaktadır (mevduat bankaları ve kalkınma & yatırım bankaları)

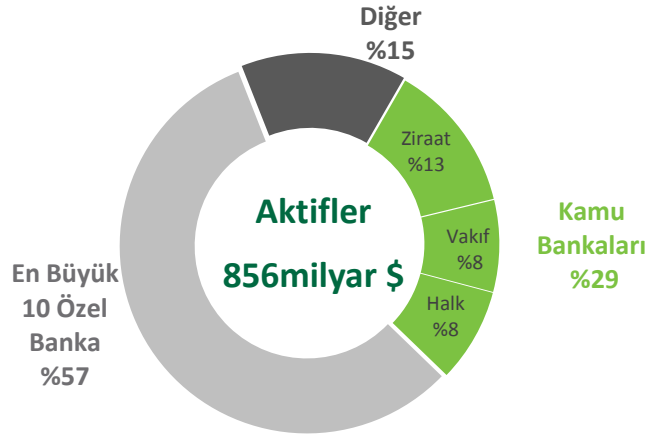
İçerik

1 Türkiye Ekonomisi ve Türk Bankacılık Sektörü

2 Garanti'nin Sektördeki konumu ve Farklılaşan İş Modeli

Garanti'nin Türk Bankacılık sektöründeki konumu

Bankacılık sektörü dağılımı



	<u>Banka sayısı</u>	<u>Aktifler içindeki payı</u>	<u>Krediler içindeki payı</u>	<u>Mevduat içindeki payı</u>
Özel Mevduat Bankaları	29	%61	%61	%63
Kamu Bankaları	3	%29	%29	%32
Kalkınma ve Yatırım Bankaları	13	%5	%5	-
Katılım Bankaları	6	%5	%5	%5
Toplam: 51				

Aktif Büyüklüklerine göre En büyük 10 Özel Banka (Mia\$)

Aktifler içindeki payı*

Yabancı Ortak

Yabancı Payı

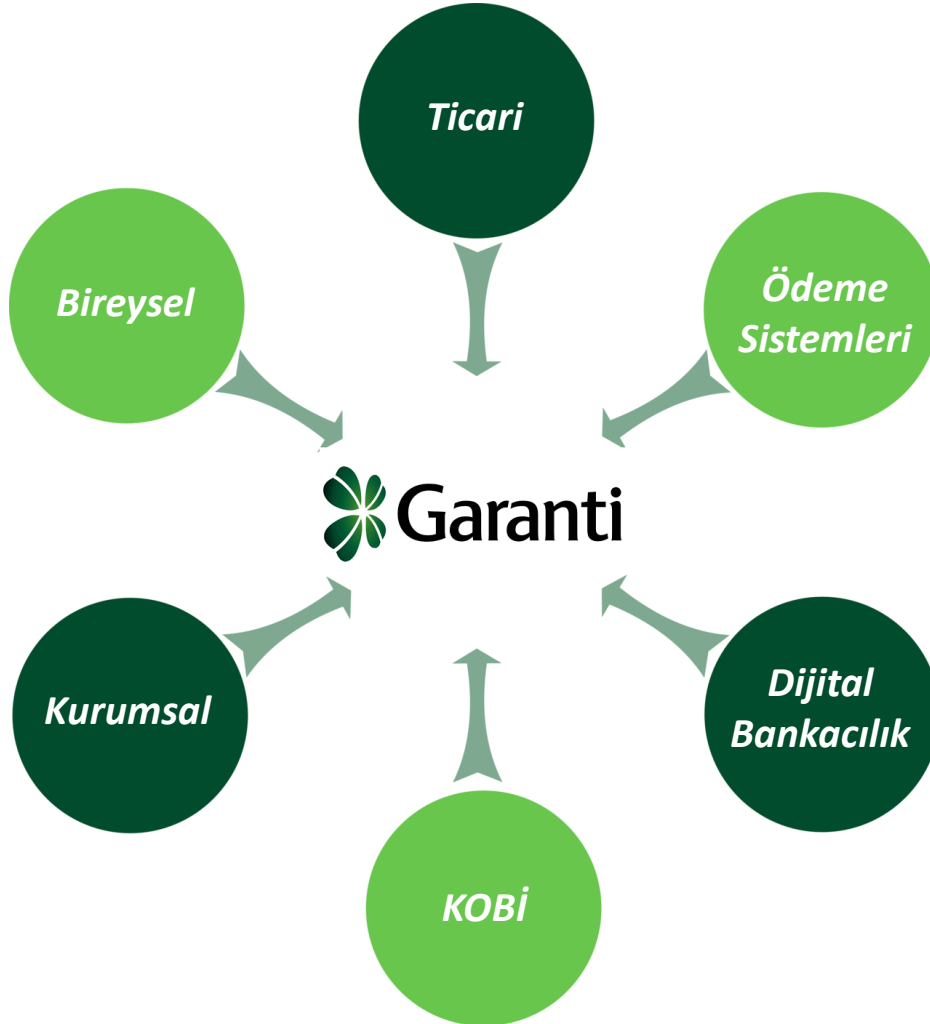
Banka	Aktif Büyüklüğü (Mia\$)	Aktifler içindeki payı*	Yabancı Ortak	Yabancı Payı
Isbank	100	%12,7	-	-
Garanti	94	%12,2	BBVA	%39,9
Akbank	86	%11,1	-	-
Yapi Kredi	79	%10,3	UniCredit Group	%40,9
FinansBank	31	%4,0	National Bank of Greece	%99,8
TEB	27	%4,0	Sberbank	%99,85
DenizBank	23	%3,4	BNP Paribas	%72,3
ING	17	%2,3	ING Bank	%100
HSBC	11	%1,4	HSBC	%100
Odeabank	10	%1,4	Bank Audi Group	%100

* Aktifler içerisindeki pay Bankaların 31 Mart 2016 finansallarına göre, mevduat bankaları arasındadır. Sektör verileri BDDK aylık bülteninden hazırlanmıştır. Dolar kuru olarak bankaların 31 Mart 2016 finansallarındaki kur baz alınmıştır

Garanti: Üstün Bankacılık Modeli



Tüm finansal ihtiyaçlar için tek adres



 **GarantiBank**
International N.V.

Konsolide Aktifteki Payı: %5,7

 **GarantiBank**
Romania

Konsolide Aktifteki Payı: %2,5

 **GarantiBank**
Moscow

Konsolide Aktifteki Payı: %0,1

 **Garanti Emeklilik**

Konsolide Aktifteki Payı: %0,5*

 **Garanti Leasing**

Konsolide Aktifteki Payı: %0,9

 **Garanti Factoring**

Konsolide Aktifteki Payı: %1,7

 **Garanti Portföy**

Konsolide Aktifteki Payı: %0,0

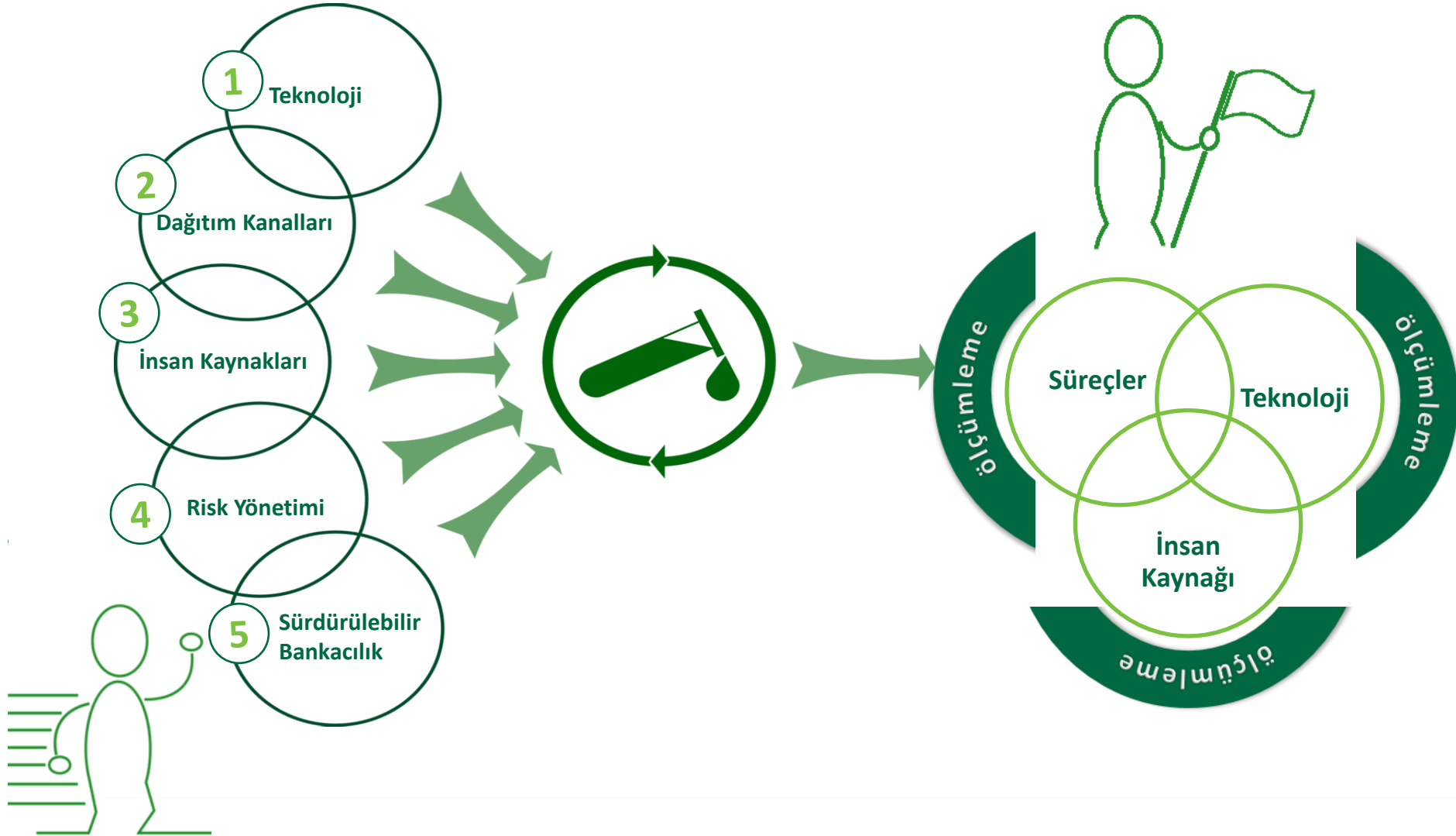
 **Garanti Yatırım**

Konsolide Aktifteki Payı: %0,0

Not: Aktifteki paylar 31 Mart 2016 itibarıyla BDDK Konsolide Finansallarına dayanmaktadır.

* Aralık 2015'ten itibaren Garanti Emeklilik hem aktifte hem de pasifte yer alan "Müşteri Paralarını" (bu terim raporlayan kuruluşun müşteriler adına tuttuğu fonlarla ilgili çeşitli düzenlemeleri tanımlamak için kullanılmaktadır) mahsuplaştırmıştır. Garanti Emeklilik'in aktife katkısı muhasebe prensiplerindeki değişimden etkilenmiştir.

Yenilikçi iş modelinin temelini oluşturan öngörülü yatırımlar



1 1990'dan beri teknolojiye yapılan yatırımlar

Karar verme mekanizmalarının içinde yer almak suretiyle, süreçlerin verimliliğini desteklemekte ve bankayı sürekli daha ileri götürmekte...



Yaratıcı ürün ve servisler

Gelişmiş CRM uygulamaları
ve **segmentasyon**

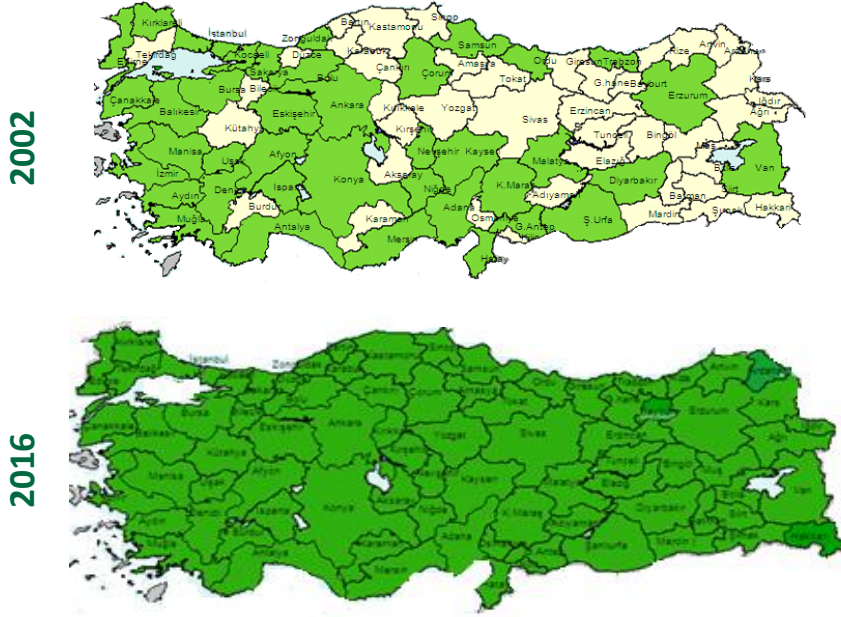
Kağıtsız bankacılık ortamı

**Tek bir veri kaynağı &
ortak anlayış**

Yukarıdan aşağıya **hızlı karar alma** ve etkin iletişim

2a Dağıtım kanallarına yapılan yatırımlar

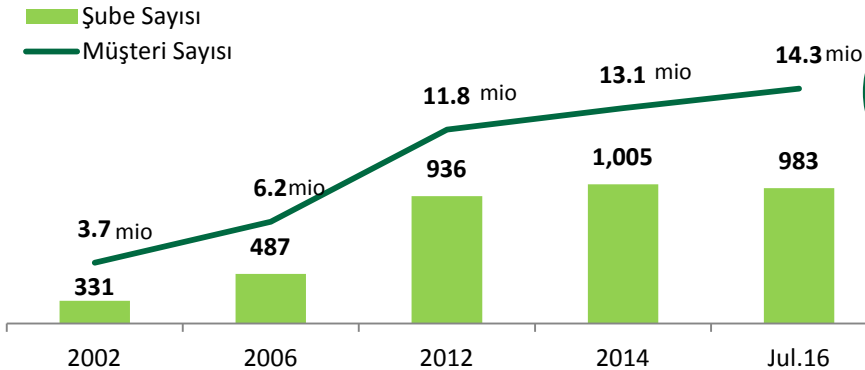
Şube ağı: Her gün >150bin müşteriye kapılarımızı açıyoruz



2002'de %49
Coğrafi Kapsama
%100'e ulaştı

2005'ten beri açılan şubelerin
%58'i
İstanbul, Ankara ve İzmir dışında

Şube ve Müşteri Sayısı



Müşteri
Sayısı
x4

Şube
Sayısı
3x

Tem

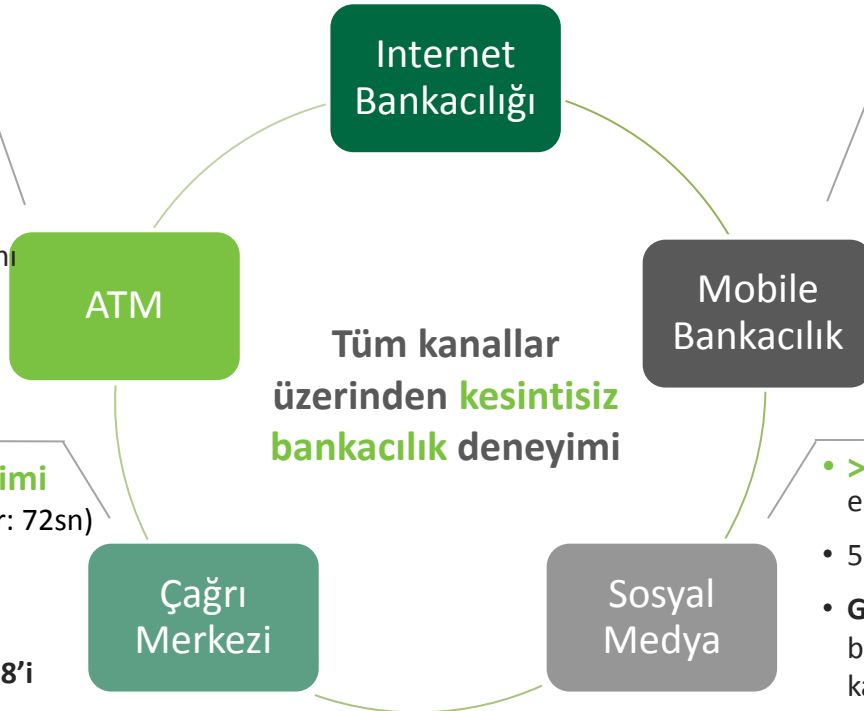
* 30 Haziran 2016 itibarıyla. Şube sayısındaki azalış, Garanti Bankası altında faaliyet gösteren 23 yatırım merkezinin Ekim 2015 itibarıyla Garanti Yatırım A.Ş.'ye transfer olmasından kaynaklanmaktadır.

2b Dijital kanallara yapılan yatırımlar

Bütünleşik kanal stratejisi

500'den fazla farklı işlem
Nakit hariç finansal işlemlerde
internet bankacılığının payı: %44

- 4,650 ATM ile 200'den fazla farklı işlem imkanı
- Para yatırma/çekme: %105
- Garanti hesabı olmayan müşterilere de kartsız işlem imkanı
- 2015'te, 280 milyon toplam işlem (16 milyon'u kartsız işlem)



- Nakit hariç finansal işlemlerde mobil bankacılığının payı: **37%**
- **2,8 milyon** aktif mobil kullanıcı
- **1,8 milyon** kullanıcı sadece mobil bankacılık müşterisi*

- 2015'te **70 mio Müşteri İletişimi**
- 32sn ort. yanıtlama süresi (sektör: 72sn)
- Merkezileşmiş şube aramaları
- **30 farklı ürün** satış imkanı
- 2015'te **3,8 mio ürün satışı**
- Toplam kredi kartı satışlarının **%18'i**

- **> 4,5 mio takipçi:** Avrupa'nın en çok takip edilen finansal kurumu
- 55 hesapla 17 sosyal platformda aktif
- **Garanti Link:** Sosyal medya hesaplarını bankacılık profilleriyle eşleştirerek bireye özel kampanyalar – **Avrupa'da bir ilk**
- GarantiyeSor : Sosyal medyada **7/24 müşteri servisi**. Maksimum 2 saat içinde yanıtlama
- Facebook üzerinden krediye başvurma ve sonucunu öğrenme imkanı

Not: son üç ayda en az bir üye giriş yapan kullanıcılar aktiftir

* Son bir ayda sadece mobil bankacılık kullanan kullanıcılar

2c Dijital kanallara yapılan yatırımlar

Öncü konum & etkin kullanım

Türkiye'deki en büyük müşteri bazını yönetiyoruz

4,4 milyon aktif dijital müşteri

2016 yılının sadece ilk 4 ayında 400bin büyüme,
2015 yılında >700bin büyüme

2,8 milyon aktif mobil müşteri

2016 yılının sadece ilk 4 ayında 300bin büyüme,
2015 yılında >1mio büyüme

Dijital kanalların etkin kullanımı

%92

Nakit hariç finansal işlemlerde dijital kanalların payı :

%44 Internet	%37 Mobil	%10 ATM	%0,2 Çağrı Merkezi
------------------------	---------------------	-------------------	------------------------------

Mobil bankacılığın kullanımı artıyor

Mobil işlemler:

2015'te **70mio**

2016 yılının sadece ilk 4 ayında **~30mio**

Müşterilerin hayatına entegre

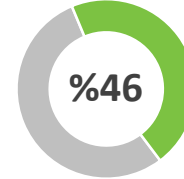
1,3 milyon günlük üye girişi

bireysel internet & mobil bankacılığı finansal işlem hacminde

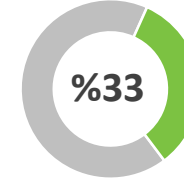
%25 Pazar Payı

➤ **İnternet Bankacılığı** finansal işlem pazar payları:

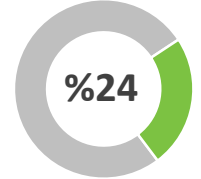
Vergi Ödemeleri



Fatura Ödemeleri

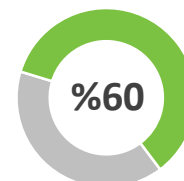


Kredi Kartı Ödemeleri

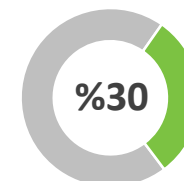


➤ **Mobil Bankacılık** finansal işlem pazar payları:

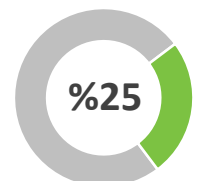
Vergi Ödemeleri



Kredi Kartı Ödemeleri



Yatırımlar*



2d Dijital kanallara yapılan yatırımlar

Yenilikçi ürün ve servisler

Ürün ve Hizmetlerimizle Müşterilerimizi güçlendiriyoruz

QR Koduyla Para Çekme



ATM'lerde üye girişi dahi yapmadan para çekme ayrıcalığı

>7.5 milyon ABD Doları aylık hacim

MIA – Mobil İnteraktif Asistan



Sanal asistanımız banka işlemlerini sesli komutlarla gerçekleştiriyor

Aylık >1,6 milyon görüşme

E- Devlet Giriş Sistemine Entegrasyon

*turkiye.gov.tr sitesinden aylık 32bin giriş
İnternet Bankacılığı üzerinden aylık 42bin tekil ziyaretçi*

Görüntülü Arama ile Kredi Başvurusu



Türkiye'de bir ilk – Garanti Mobil üzerinden kredi asistanlarıyla yüz yüze görüşme

*Kullandırılan kredi tutarı 2 ayda
2,5 milyon ABD Dolarına ulaştı*

Mobil Randevu



Yeni randevu sistemi , müşterileri ATM ve dijital kanallara yönlendiriyor

- şube yoğunluğu azaltılıyor
- randevu veriliyor / alternatif şube öneriliyor

Mesajlaşma Servisleri Entegrasyonu

BİP, Whatsapp ve Telegram aracılığıyla ATM/Şube konumları ve piyasa bilgilerine anlık erişim



Mesajlaşma servisi BİP üzerinden para transferi

Dijital Bankacılık için özel olarak tasarlanan ürünler:

Kasko



Mart ayındaki lansmandan bu yana kasko satışlarının %30'u dijital kanaldan

2e Dijital kanallara yapılan yatırımlar

Sürdürülebilir ve kârlı büyüme modelini destekliyor

Artan müşteri memnuniyeti & bağlılığı

%65 ve üzeri dijital penetrasyona sahip şubelerin operasyonel servis kalitesi ve verimliliği %40 daha yüksek

Yüksek çapraz satış

Dijital müşterilerin ürün penetrasyonu dijital olmayanlardan %60 daha yüksek

Sürdürülebilir Büyüme

Şubelerin odak noktaları:

- Müşteri ilişkisi kurmaya
- Danışmanlık sağlamaya
- Satış yapmaya
- Yeni müşteriler kazanmaya

Dijitalleşme ile Değer Yaratımı

Artan komisyon bazı

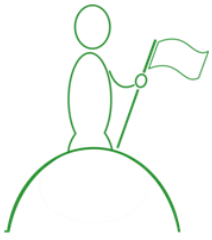
İnternet ve Mobil Bankacılık komisyonları, toplam komisyonların %39'u

Yüksek Kârlılık

Dijital müşterilerin karlılığı şube müşterisinden >%30 daha yüksek

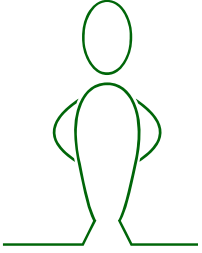
Düşük işlem maliyeti

Şube bankacılığına göre; internet bankacılığı işlem maliyeti 27 kat, mobil bankacılık işlem maliyeti 43 kat daha düşük



En Yüksek Şube başı verimlilik oranları

3 İnsan kaynağına yapılan yatırımlar

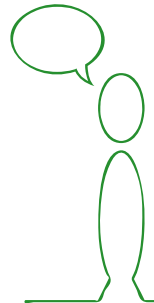


- > Personel başına sunulan eğitim : **yılda 44 saat**
- > İnsan kaynakları alanında dünyadaki tek kalite standardı olan Investors in People **IIP Altın sertifikasını** alan Türkiye'nin ilk ve tek kurumu



- Garanti Liderlik Akademisi**
- > Banka yöneticilerinin % 85'i bu programlardan mezun
- > Ortak yönetim kültürü elçileri

Personel başına
44 saat
eğitim



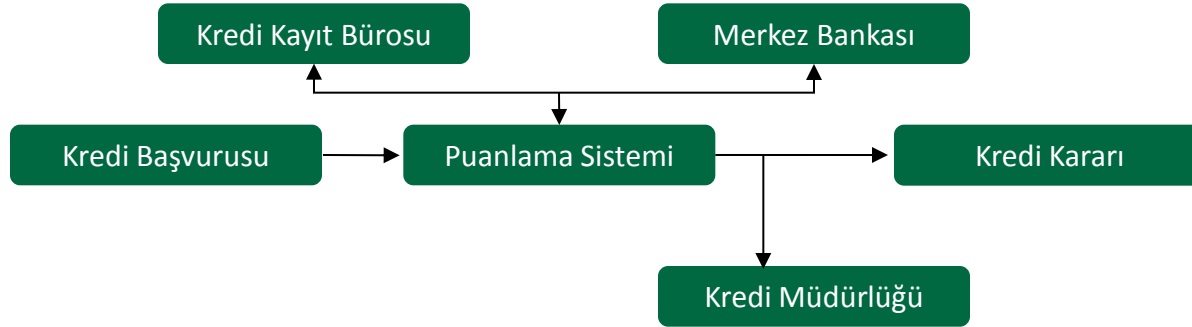
Öneri ve Fikir Platformları

- > Önersen
- > Atölye

4 Risk Yönetim Sistemlerine Yatırımlar

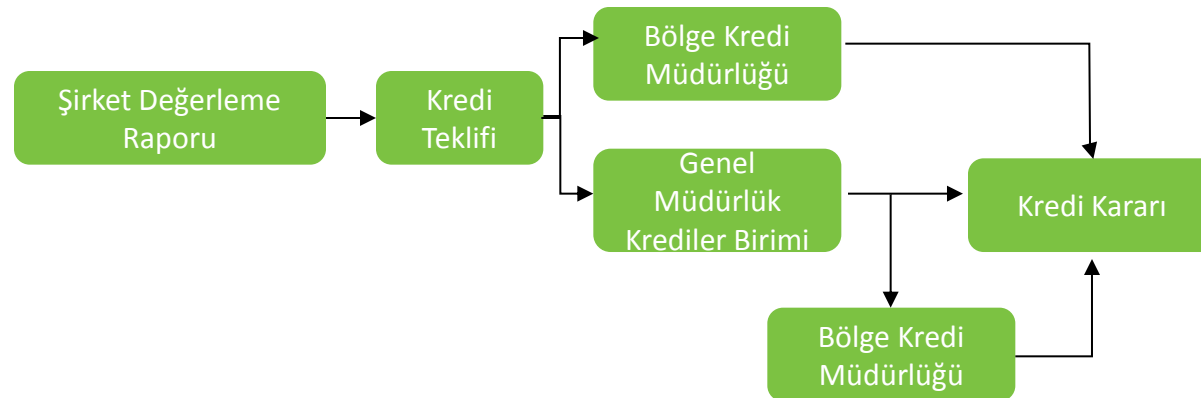
Güçlü aktif kalitesi

Bireysel Bankacılık: Merkezileşmiş Kredi süreçleri



- **Kredi/Teminat Oranı:**
 - Konut Kredi için maksimum: %75;
 - Oto Kredileri: 50 bin TL'ye kadar olan krediler için maks. %70; üzeri tutarlar için maks. %50
- 15 yıl önce başlayan, Experian yazılımına dayalı, Merkezi Kredi Süreçleri

Ticari/Kurumsal Krediler: Merkezi Olmayan Kredi Süreçleri



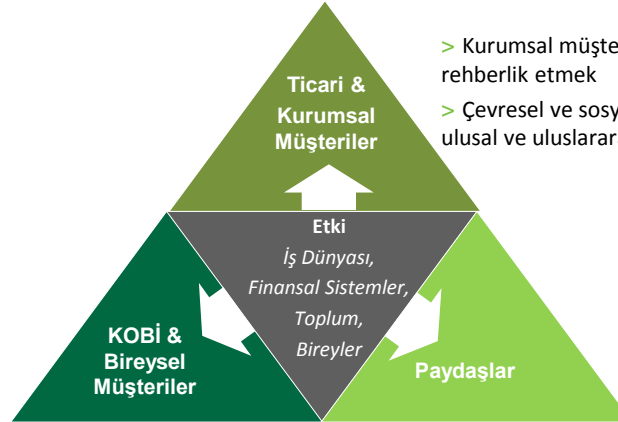
- 25 Bölge Kredi Müdürlüğü*
- Haftalık Kredi Komite Toplantıları
- Otomatik Limit geçerlilik tarihi kredi onayını takiben 1 yıl ile sınırlı

* Kıbrıs'taki Bölge Kredi Müdürlüğü dahil

5 Sürdürülebilir Bankacılığa Yapılan Yatırımlar Stratejik Önceliklerimiz ve Başlıca Başarılarımız

MEMBER OF
**Dow Jones
Sustainability Indices**
In Collaboration with RobecoSAM

- > Kadınların finansal kapasitelerini, onlara finansal eğitim ve Garanti'nin ürün ve hizmetlerine erişim sağlayarak güçlendirmek
- > Bireysel müşterilerin finansal planlamasını ve sağlığını desteklemek
- > Toplum ve/veya Garanti için önemli olan konulara bağlı olan yenilikçi sürdürülebilir finansal ürünler geliştirmek



- > Kurumsal müşterilere işlerini daha sürdürülebilir hale getirmek için rehberlik etmek
- > Çevresel ve sosyal risk değerlendirme ve yönetim sistemlerini banka, ulusal ve uluslararası işbirlikler çerçevesinde tüm kredilere yaymak

- > Finansal eğitim programı geliştirmek ve uygulamak
- > Paydaş katılımını ve iş birliğini artırmak
- > Toplum için önemli olan konular üzerine daha çok odaklanarak hayırseverlik faaliyetlerini güçlendirmek

İnsan Kaynakları: Çalışanların bilgi ve kapasitesini güçlendirmek
Çevresel Ayakizi: Operasyonel verimliliği geliştirmek
Kurumsal Sürdürülebilirlik Yönetimi: Sürdürülebilirliğin banka içersine entegrasyonu güçlendirmek

Sürdürülebilir Finans

- Türkiye kurulu **rüzgar enerjisi gücünde ~%34 pay**
- Özel sektörün su ile ilgili risk ve fırsatları hakkında farkındalık yaratmak amacıyla, **CDP Türkiye Su Programı'nın ana sponsoru**
- 2015'te **İklim Değişikliği Eylem Planı'nı** yayınladı
- Bugüne kadar kadın girişimcilere sağlanan kredi tutarı: 2,8 milyar TL
- Kadın girişimciler için eğitim: 2015'te 300 sertifika, 5 ilde eğitim

Operasyonlarımızın Çevresel Etkileri

- Çalışanlarının %100'ünü kapsayacak şekilde ISO14001 sertifikalı 1.013 hizmet noktası
- GRI G4 Kapsamlı Sürdürülebilirlik Raporlaması için Kapsam 1 ve Kapsam 2 sera gazı emisyonlarının yanı sıra, su tüketimi, enerji tüketimi, yenilenebilir enerji portföyü ve Çevresel ve Sosyal Etki Değerlendirme Süreci için ilk defa sınırlı denetim
- CDP İklim Değişikliği Programı'nda en yüksek performans kategorisi olan A Bandı'nda yer alarak, **CDP Küresel Liderler Raporu'na dahil edilen tek Türk şirketi**
- **CDP 2015 İklim Performans Liderliği** ve **CDP 2015 Türkiye İklim Saydamlık Liderliği ödülü**

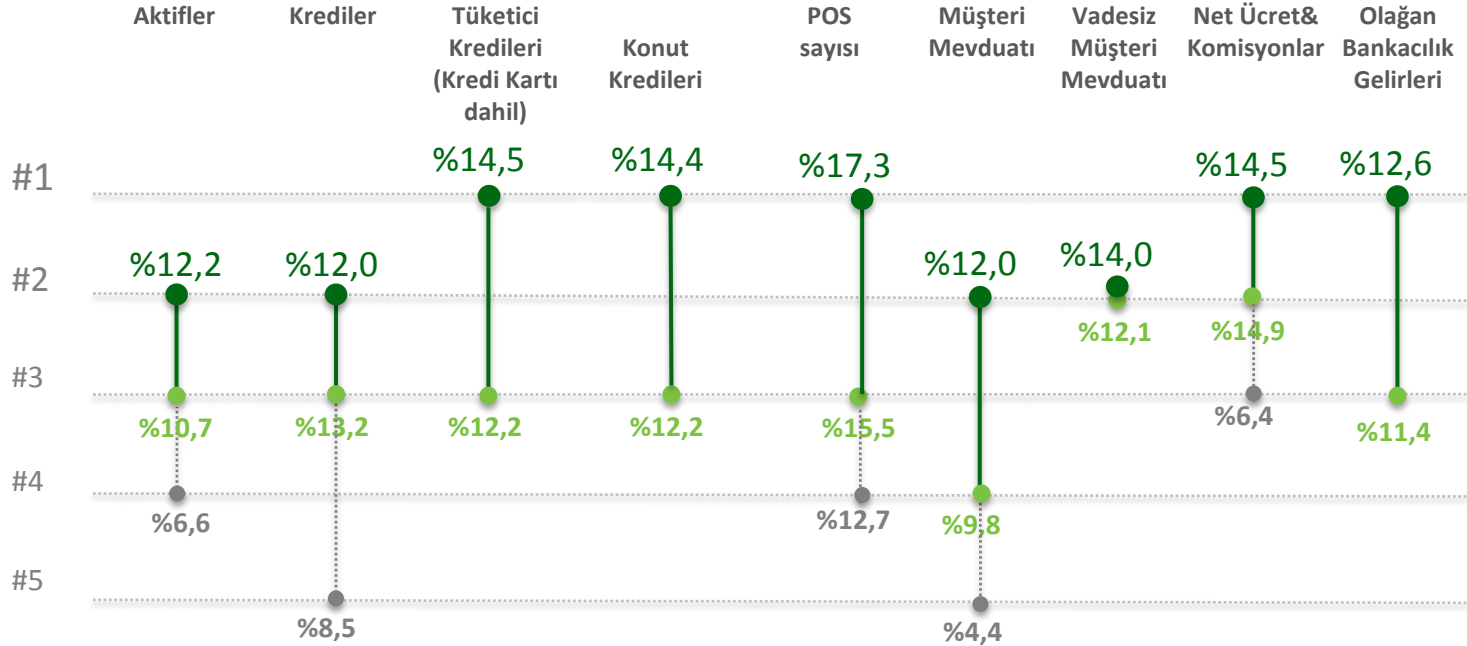
Toplum ve Paydaşlarımız

- **Dow Jones Sürdürülebilirlik Endeksi'nde yer almaya hak kazanan tek Türk şirketi.**
- **Caring for Climate (C4C)** ve **Business Leadership Criteria on Carbon Pricing** inisiyatiflerini imzalayan **ilk Türk bankası**
- Kadın girişimcilerin tedarik zincirine katılımı amacıyla kurulan global oluşum **WeConnect International** üye **ilk Türk bankası**
- **Borsa İstanbul Sürdürülebilirlik Endeksi'nde** üst üste ikinci kez yer almaya hak kazanarak seçilen 29 Türk şirketinden biri
- **BM Küresel İlkeler, Sürdürülebilir Kalkınma Derneği** ve **UNEP-FI** üyesi

Ve ulaşılan öncü pozisyon

Pazar Payı ve Sıralamalar¹ (2000 – 1Ç16)

- 1Ç16
- 2006
- 2000



**Kilit ürünlerde
sağlıklı pazar payı kazanımı**

**Sağlam
Kârlılık**

**Gelişen & geniş
müşteri tabanı**

¹ Mart 2016 itibarıyla, özel bankalar arasında sıralama

Uyarı

Türkiye Garanti Bankası A.Ş. ("TGB"), bu sunum dokümanını ("Doküman") yalnızca TGB ile ilgili ileriye dönük öngörü ve açıklamaları kapsayan bilgi vermek amacıyla hazırlamıştır ("Bilgi"). TGB burada verilen Bilgi'nin bütünlüğü ve doğruluğuyla ilgili herhangi bir beyan veya taahhütte bulunmamaktadır. Bilgi, herhangi bir bildirim yapılmaksızın değişebilir. Doküman veya Bilgi yatırım tavsiyesi ya da TGB'nin hissesini almaya ya da satmaya yönelik tavsiye olarak tefsir edilemez. Bu Doküman ve/veya Bilgi kopyalanamaz, ifşa edilemez ya da TGB tarafından Doküman ve/veya Bilgi gönderilen ya da teslim edilen kişi ya da TGB'den talep eden kişi dışında hiçbir kişiye dağıtılamaz. TGB, burada ifade edilen ya da ima edilen ileriye dönük tüm öngörü ve açıklamaların ya da Bilgi'de veya iletilen diğer tüm yazılı veya sözlü ifadelerde yer alan eksikliklerle ilgili herhangi bir sorumluluk kabul etmemektedir.



INVESTOR RELATIONS



www.garantiinvestorrelations.com



Garanti Bankası Genel Müdürlüğü:
Levent Nispetiye Mah. Aytaç Cad. No:2
Beşiktaş 34340 İstanbul – Türkiye

E-posta: investorrelations@garanti.com.tr
Tel: +90 (212) 318 2352
Fax: +90 (212) 216 5902