

YAPI KREDİ BANKASI

ALTERNATİF DAĞITIM KANALLARINI ÇEŞİTLENDİRİYOR

Yapı Kredi Bankası'nın önem verdiği alanlardan biri de alternatif dağıtım kanallarının gelişimi. **Bu kanalları çeşitlendirerek, müşterilerini en etkin şekilde desteklemeye devam edeceklerini belirten Yapı Kredi, bu alana odaklı yaklaşımı sayesinde alternatif dağıtım kanallarının toplam bankacılık işlemlerindeki payını 2007 yılındaki %56 seviyesinden %82'ye çıkarttı.** Önümüzdeki dönemde bu oranı daha da artırmayı hedefleyen Yapı Kredi, her yıl 30 ile 40 arasında yeni şube açmayı planlıyor.

Türk bankacılık sektörü son yıllarda hızlı bir büyüme içinde. Alternatif dağılım kanallarına her geçen gün daha çok önem verildiği göze çarpıyor. Dolayısıyla şubeler, daha çok karmaşık ürünle ve finansal danışmanlık veren hizmetleriyle müşteriye özel hizmet veren bir yapıya dönüşüyor. Bankacılık sektörünün ve özelde Yapı Kredi'nin gelişimi üzerine yönelttiğimiz soruları Yapı Kredi Bankası yetkilileri şöyle yanıtladı:

Türkiye ekonomisi özelinde bankacılık sektörünün geleceğine ilişkin görüşleriniz neler? Sizce sektör sıklıkla dile getirildiği kadar sağlıklı bir gelişim içinde mi?

Bugün Türkiye, makroekonomik performansıyla pek çok Avrupa Birliği (AB) üyesi ülkeden çok daha iyi durumda. Şu anda AB'de yaşanan finansal sıkıntılar Türkiye'nin önemini artıran bir faktör. IMF, Türkiye'nin önümüzdeki beş yıl içinde, OECD ülkeleri arasında ikinci en hızlı büyüyen ekonomi olacağını öngörüyor. Bu süreçte ekonomik büyümenin ihtiyacı olan kaynağın yaratılmasında sağlıklı bankacılık yapısı çok önemli bir rol üstlenecek. Ülkemizde bankacılık penetrasyon oranı, gelişmiş ülkelere göre



Gülder DEMİR | *Editör*
gulder.demir@dunya.com

oldukça geride. 2012 sonu itibarıyla AB ülkelerinde %13 olan kredi penetrasyonu ülkemizde %53 seviyesinde. Tüm bunlar dikkate alındığında, bankacılık sektörünün büyüme ivmesinin daha da hızlanacağını söylemek yanlış olmaz.

Bankacılık sektörü son 10 yılda düşen faiz ortamında sağlıklı kârlılığını korudu ve güçlü sermaye yapısıyla faaliyet gösterdi. Son dönemde Fitch ve Moody's'ten gelen not artırımlarıyla birlikte Türkiye'deki bankaların küresel fonlara erişiminin gittikçe daha kolay ve ucuz olduğunu görüyoruz. Hem ülkenin, hem de bankaların kredi not artışı, gelir seviyesinin artması, işsizliğin azalması gibi faktörler de bankacılık sektörünün gelişiminde etkili olacak. Sektör açısından risklere bakıldığında önümüzdeki dönemde aktif kalitesinde normalleşme ve neticesinde takipteki kredi oranında bir miktar bozulma görülebilir.

2013'te hangi kredilere ağırlık vereceksiniz? KOBİ'lere yönelik ağırlığınızı artıracak mısınız? Ana etkinlik alanınız ne olacak?

2013 yılında da katma değer yaratan alanlarda büyümeye devam ediyoruz. Bu alanlar arasında bireysel kredi, KOBİ, orta ölçekli ticari krediler ve proje finansmanı kredileri yer alıyor. Ülke ekonomisinin itici gücünü oluşturan KOBİ'ler, Yapı Kredi olarak kurulduğumuz günden bu yana bizim için önemini koruyor. 2013 yılında da KOBİ'lere özel çözümler ve bankacılık ürünleri geliştirmeye odaklanmayı sürdürüyoruz. KOBİ'leri ön planda tutan stratejimiz çerçevesinde her perakende şubede en az bir adet KOBİ portföy yönetmeni bulunuyor. Perakende sektörü, imalat sektörü, turizm sektörü gibi pek çok farklı sektöre yönelik kredilerimiz, ürünlerimiz ve dönemsel kampanyalarımızla müşterilerimize uygun faiz oranları ve vadeli finansman imkânları sunmaya devam ediyoruz. 2013'ün ilk çeyreği itibarıyla KOBİ'lere aktardığımız kaynak 11,5 milyar TL'nin üzerinde gerçekleşti. 2013 yılında da KOBİ kredilerinde kredi hacmimizin sektörün üzerinde gerçekleşmesini hedefliyoruz.

Bankacılıkta ana trendler neler ve Yapı Kredi mobil teknolojiler konusunda nasıl bir değişim öngörüyor?

Türkiye'de teknolojinin en efektif kullanıldığı alanların başında bankacılık ve finans sektörü geliyor. Bu doğrultuda mobil trendlerin de hızlı bir şekilde gelişmeye ve değişmeye devam edeceğine inanıyoruz. Gelecekte mobil bankacılığı da kapsayan alternatif dağıtım kanallarının (ADK) tamamlayıcı kanallar olmaktan çıkarak ana kanallardan biri durumuna geleceğini öngörüyoruz. Mobil bankacılık hizmetlerinin de teknolojideki yeniliklere paralel olarak gelişeceğine inanıyoruz.

Yapı Kredi olarak bugüne kadar ADK'ya ciddi yatırımlar yaptık ve özellikle mobil bankacılık alanına odaklandık. 2011 yılında Yapı Kredi'de mobil bankacılık uygulamasının hizmete girmesinin ardından, Türkiye'de tüm cep telefonlarında çalışan mobil bankacılık hizmetini sunan ilk banka olduk. 2011 yılında 68 bin olan mobil bankacılık müşteri adedi 2013 yılının ilk çeyreğinde 210 bine ulaştı. Müşterilerimize basit, hızlı, güvenilir ve yenilikçi bir bankacılık deneyimi sağlamak hedefimiz doğrultusunda bu alandaki teknolojik gelişmeleri yakından takip ediyor ve mobil bankacılık uygulamalarımıza uyarlıyoruz. Mobil bankacılık uygulamalarımızda daha fazla işlem ve cihaz desteği, lokasyon bazlı servisler, mobil ödeme özellikleri, sürpriz fonksiyonlarla müşterilerimizi şaşırtacak, memnuniyetlerini artıracak çalışmalar gerçekleştireceğiz

2013'e yönelik kredi büyümesi, şube, personel artışı, kârlılık, kredilerde pazar payı hedefiniz nedir?

Yapı Kredi olarak geçtiğimiz yıl uyguladığımız Akıllı Büyüme stratejimizi 2013 yılında da sürdürüyoruz. Bu stratejinin odağında ise

müşterilerimizin ihtiyaçlarına yönelik çözümler geliştirerek, katma değer yaratan alanlarda büyümek yatıyor. Geçen yıl olduğu gibi müşteri odaklı bankacılık anlayışı, ticari verimlilik, fonlama ve disiplinli sermaye gözetimi, verimlilik, risk yönetimi konularına odaklanıyoruz.

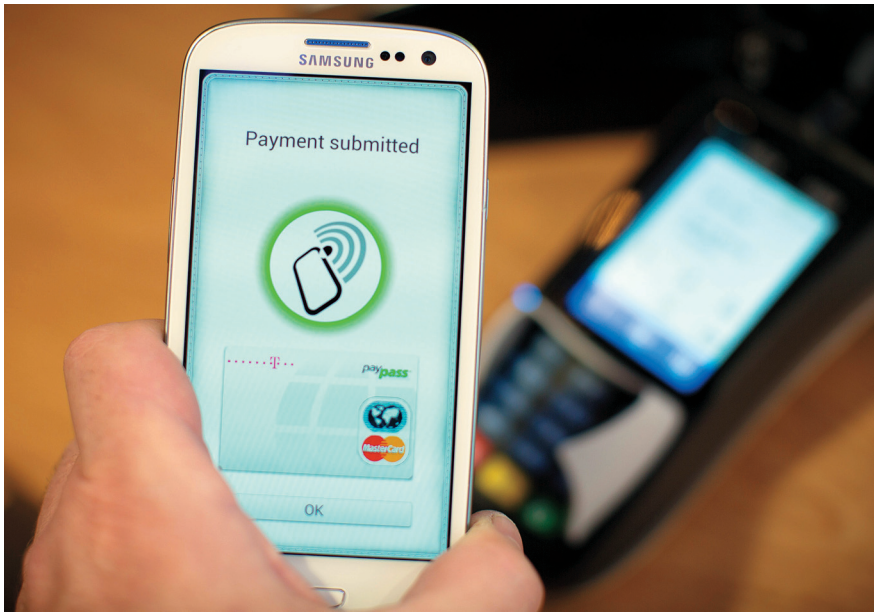
2013 yılında Türk lirası kredilerde sektörün üzerinde büyümeyi hedefliyoruz. TL kredilerde özellikle tüketici kredisine, KOBİ ve orta ölçekli ticari kredilere öncelik vermeyi sürdüreceğiz. Yabancı para kredilerde ise proje finansmanı kredilerinde sektördeki öncü konumumuzu koruyacağız. Uzmanlık alanımız olan enerji projelerine yoğunlaşmaya devam edeceğiz. Bu sayede 2013 yılında kredilerde sektöre paralel, mevduatta ise sektörün 1-2 puan üzerinde büyüyeceğimizi öngörüyoruz. Mevduat büyümesinin TL cinsi bireysel mevduat kaynaklı olmasını planlıyoruz.

Bir diğer önem verdiğimiz alan ise alternatif dağıtım kanallarının gelişimi. Bu kanalları çeşitlendirerek, müşterilerimizi en etkin şekilde desteklemeye devam edeceğiz. Bu alandaki odaklı yaklaşımımız sayesinde alternatif dağıtım kanallarının toplam bankacılık işlemlerindeki payını 2007 yılındaki %56 seviyesinden %82'ye çıkarttık. Önümüzdeki dönemde bu oranı daha da artıracağız. Öte yandan, her yıl 30 ile 40 arasında yeni şube açmayı planlıyoruz. Hem yeni açılacak şubelerimiz hem de genel müdürlük yönetimlerimizin ihtiyaçları paralelinde istihdam sağlamayı planlıyor ve bu doğrultuda işe alımlarımızı gerçekleştiriyoruz.

Diğer taraftan müşteriye en yakın ve "Çalışılması Kolay Banka" olma yönünde çalışmalarımıza hız kesmeden devam edeceğiz. Doğru müşteriye doğru ürün/hizmetle ve doğru fiyatla doğru kanaldan gideceğiz. Aynı zamanda mevcut müşterilerimizle ilişkilerimizi daha da derinleştirmek üzere çapraz satış kapasitesini artırmayı, yenilikçi ürün ve hizmetlerimizi daha da geliştirmeyi sürdüreceğiz.

Borsa İstanbul'un oluşmasıyla birlikte finans sektörünün hisse senedi ayağında nasıl bir gelişme oldu? Yapı Kredi olarak konuya yönelik öngörülerinizi alabilir miyiz?

Borsa İstanbul AŞ (BİST), teknik altyapısı ve yetişmiş insan kaynağıyla özellikle Doğu Avrupa, Orta Doğu ve Asya ülkelerindeki müşterilere ulaşma konusunda birçok finans şirketi için vazgeçilmez bir merkez konumunda. Gerek ABD Menkul Kıymet ve Takas Komisyonu (SEC), gerekse Japon Finansal Hizmetler Kurumu tarafından yatırım yapılabilir olarak kabul görmesi, borsadaki toplam hisse senedi piyasasının yaklaşık %65'inin yabancıların elinde olması bunu destekliyor.



NEW YORK, LONDRA, HONG KONG, TOKYO ZAMAN DİLİMİNİN ORTASINDA YER ALAN **İSTANBUL'UN BİR FİNANSAL ÇEKİM MERKEZİ OLACAĞINI ÖNGÖRMEK YANLIŞ OLMAZ.** ZİRA GENÇ NÜFUS VE HIZLI EKONOMİK BÜYÜME İLE İSTANBUL BU HEDEFE ÇOK YAKIN BİR ŞEHİR KONUMUNDA.

New York, Londra, Hong Kong, Tokyo zaman diliminin ortasında yer alan İstanbul'un bir finansal çekim merkezi olacağını öngörmek yanlış olmaz. Zira genç nüfus ve hızlı ekonomik büyüme ile İstanbul bu hedefe çok yakın bir şehir konumunda.

Bu durum, önümüzdeki süreçte BİST'in önemini ve işlevini daha artıracak. BİST'in önemi sadece uluslararası fonlar açısından değil, gelir düzeyindeki iyileşmeye bağlı olarak alternatif yatırım araçlarına yönelen yerli yatırımcılar açısından da artacak. Gelişmişlik düzeyinin en önemli göstergelerinden biri olan sermaye piyasaları böylece birçok insanın çok küçük miktarları bile tasarrufa çevirmesinin anahtarı olacak. Bununla birlikte ekonomik kalkınmanın kaldıracı konumundaki özel sektörün finansman ihtiyacının da en sağlıklı şekilde giderilebildiği borsada, şirket sayısının hızla artması öngörülüyor. Bu noktada da bilinçli yatırım açısından toplumda finansal okuryazarlığın artmasının da büyük önemi olduğu kanaatindeyiz. Gerek SPK'nın, gerekse BIST'in finansal okuryazarlık konusundaki hassasiyeti ve sermaye piyasalarını daha da büyütme hedefleri sayesinde önümüzdeki dönemde BİST'in öneminin ve ağırlığının daha da artacağını ön görüyoruz. Yatırımcılar açısından daha da cazip olacak BİST, şirketlerin halka açılma kararlarını da olumlu etkileyeceğini düşünüyoruz. Bu sayede, BİST'i, önümüzdeki dönemde daha derin, daha geniş katılımlı ve daha büyük bir borsa olarak uluslararası alanda hak ettiği yerde göreceğimizi beklemek gerçekçi olur görüşündeyiz.