

Bankacılık

Sabancı Topluluğu'nun bankacılık kolu olan Akbank, "Bugünün Akbank'ı" ve "Geleceği Şekillendir" olmak üzere çift odaklı bir strateji uygulamaktadır.



Bankacılık

Akbank, 2023 yılında güçlü sonuçlar elde etmiş ve dönem başında belirlediği hedeflerin önemli bölümünü aşmıştır.

Akbank, lider kârlılığı ile rekabette güçlü konum elde etmiştir.

Finansal ve Operasyonel Performans Göstergeleri

Sabancı Topluluğu'nun bankacılık kuruluşu olan Akbank, 2023 yılında güçlü sonuçlar elde etmiş ve dönem başında belirlediği hedeflerin önemli bölümünü aşmıştır. Yıl sonunda öne çıkan sonuçlar şunlar olmuştur:

- %4,4 gibi yüksek bir aktif kârlılığı ve 9,0 kaldıraç ile %37,9 özkaynak kârlılığı.
- Net aktif müşteri sayısında yıllık bazda 2,3 milyon artışla birlikte korunan yüksek müşteri kazanım hızı ve son iki yıl içinde sağlanan kümülatif %55'lik kuvvetli artış.
- Bir önceki yıla göre %24 artan müşteri iş hacmi ve çeşitlendirilmiş ürün portföyü sayesinde bireysel krediler ve geniş tabanlı mevduatlarda kazanılan güçlü pazar payı.
- Gelişmiş dijital yetenekler ve yoğunlaşan dijital geçiş sayesinde daha da güçlü müşteri bazlı gelir üretimi.
- Başarılı bir performansla artan ücret ve komisyon gelirleri pazar payı ve ücret ve komisyon gelirleri/operasyonel giderler oranı.
- Vade uyumsuzluğunu sınırlamaya ve mevzuatla uyum odaklı ihtiyatlı aktif-pasif yönetimi.
- Sürdürülebilir kârlılık açısından önemli rekabet avantajı sağlayan sağlam sermaye oranları: %21,0 SYR ve %17,9 ana sermaye yeterliliği rasyosu.
- Finansal gücü ve operasyonel dayanıklılığı ortaya koyan lider kârlılık ve SYR ile rekabette elde edilen güçlü konum.

Ana İşin Korunması ve Büyütülmesi

Sabancı Topluluğu'nun bankacılık kolu olan Akbank, "Bugünün Akbank" ve "Geleceği Şekillendir" olmak üzere çift odaklı bir strateji uygulamaktadır. Ana faaliyet alanını koruma ve büyütme stratejisinin çerçevesi de gelecek yatırımların ve sürdürülebilir büyümenin bel kemiği olan "Bugünün Akbank"ı" çalışmalarıyla uyumlu olarak çizilmiştir.

Akbank, güçlü büyüme performansının ve müşteri tabanını genişletmenin yanı sıra, müşteri odaklı gelir büyümesine odaklanarak risk ve getiri odaklı sürdürülebilir ve sağlam kârlılığa öncelik vermektedir.

Akbank, güçlü müşteri kazanımı, müşteri ilişkilerinde derinleşme ve müşteri tutundurma yetkinliklerini sürekli geliştirmeye odaklanmaktadır. Gelişmiş dijital yetenekler ve güçlü çapraz satış, Akbank'ın ana faaliyetlerinin korunması ve büyütülmesi amacının merkezinde yer almaktadır. Güçlü mevduat ağı ve sürekli olarak gelişen sağlam mevduat tabanı, sürdürülebilir perakende kredi büyümesinin finansmanı için stratejik bir önceliklidir.

Etkin risk yönetimi, Akbank'ta ana faaliyetlerin korunması ve büyütülmesi stratejisinin kritik bir bileşenidir. Tüm faaliyet alanları çerçevesinde risk yönetimine güçlü bir şekilde odaklanan Akbank, dijital ve yapay zeka (AI) tabanlı çözümlerle risk yönetimi yeteneklerini geliştirmeye devam etmektedir.

Satış ve hizmet modeli tasarımı, Akbank'ın ana faaliyet alanlarını büyütme stratejisindeki temel unsurlarından biridir. Banka, bu alandaki çalışmalarıyla bireysel bankacılığın yanı sıra KOBİ Bankacılığı, Bireysel Bankacılık ve Ticari Bankacılık iş kollarındaki müşterilerinin deneyim yolculukları boyunca hizmet aldıkları temas noktalarını geliştirmeyi hedeflemektedir. Satış ve hizmet tasarımı stratejik olarak kullanan Akbank; web/mobil platformları, yeniden tasarladığı şubeleri ve çağrı merkezinden oluşan çok kanallı yapısıyla gelişmiş bir müşteri deneyimi sunmaktadır. Akbank, sigorta şirketleri de dahil olmak üzere iştirakleri ve iş ortaklarıyla sahip olduğu satış ve hizmet modelini yeniden tasarlayarak bu girişimin kapsamını genişletmeyi hedeflemektedir. Banka bu sayede, müşterilere her zaman, her yerde olabilecek en yüksek seviyede kalite ve verimliliğe odaklanarak hizmet sunma yetkinliğini geliştirmeyi amaçlamaktadır.

Müşteri Yolculuğunu Bütünsel Bir Yaklaşımla Geliştirme ve Yönetme

Akbank; tedarikçileri, iştirakleri, müşterileri, dağıtım yapıları ve çalışanları dahil olmak üzere değer zincirinin tamamını dikkate alarak ürün ve hizmet sunmayı amaçlamaktadır. Bankanın amacı, müşterilerine 360 derecelik çözümler sunmak ve potansiyel çapraz satış ve yukarı satış fırsatlarını artırmaktır.

Ekosistemler Geliştirme ve Ekosistemlere Katılma

Ekosistemlerin giderek büyüyüp geliştiği bu dönemde; müşterilerin sürekli değişen ihtiyaçlarını karşılamamanın yolu ulaşım, sağlık, finansal sağlık, tedarik zinciri ve IoT ekosistemleri gibi temel alanlarda bütünsel çözümler sunmaktan geçmektedir. Bu yeni yapılar aynı zamanda Akbank'ın, bankaya yeterli erişimi veya hiç erişimi olmayan kitlelerden faydalanmasını sağlayacak ve bankanın öncelikli sürdürülebilirlik hedefleri arasında yer alan finansal katılımı destekleyecektir.



Ticaret Finansmanında Yeni Çözümler Geliştirme

Ticaretin finansmanı ve alt alanları, Akbank'ın hem yurt içinde hem de yurt dışında gelecekteki büyümesinde önemli bir paya sahip olacaktır. Genişleyen tedarik zincirleri, büyüyen ürün portföyleri ve değişen müşteri beklentiler nedeniyle daha da karmaşık hale gelen işletmelerin finansal yönetimi de giderek daha büyük önem kazanmaktadır. Tedarik zinciri finansmanı, ihracat faktoringi ve dijital ticaret finansmanı başta olmak üzere bu alanda geniş yelpazede yeni ürün ve hizmetler geliştirmek, Topluluğun bankacılık faaliyetlerini büyütmede kritik önem taşımaktadır. Banka bu kapsamda güçlü ihracat iş kollarına sahip müşterileri hedef müşteri grubu olarak belirlemiştir.

Akbank, değer zincirinin tamamını dikkate alarak ürün ve hizmet sunmayı amaçlamaktadır.

Bankacılık

Akbank, çevresel ayak izini en aza indirmek ve olumlu etkilerini artırmak hedefiyle geleceğe yatırım yapmaktadır.

%59

ÇSY'nin Akbank'ın toptan fonlaması içindeki payı

Yeni Büyüme Platformlarına Yatırım

"Geleceği Şekillendir" hedeflerini gerçekleştirmek için Akbank, aşağıdaki alanlara stratejik öncelik vermektedir:

- Startup Bankacılığı önemli bir odak alanıdır. Bu yeni iş kolu, geleneksel bankacılık hizmetlerinin yanı sıra mentorluk, melek yatırım finansmanı, girişim sermayesi ve özel sermaye bağlantıları ve kuluçka programlarıyla iş birliği gibi tamamlayıcı hizmetleri de sağlayacaktır. Bu yeni iş kolunun ülke çapında kurulan inovasyon merkezleri (Teknokentler) etrafında geliştirilmesi hedeflenmektedir.
- Akbank LAB, çok çeşitli alanlarda inovasyon döngüleri yürüttüğü için hayati bir inovasyon merkezi görevi görmektedir. Bu inovasyon döngüleri, bankaya önemli düzeyde bilgi birikimi kazandırmakta ve geniş bir yelpazedeki startup'lar ile iş birliklerini güçlendirmektedir.
- Kurum içi bir startup hızlandırma programı olan Akbank+, yeni turlarla çalışmalarını sürdürmeyi planlamaktadır. Önceki turdaki şirketler iş faaliyetlerinde ivme kazanırken, sonraki hızlandırma turları bankanın inovasyon tabanına, çalışan deneyimine ve bağlılığına katkıda bulunacak ve yeni startup'ların doğmasına yardımcı olacaktır.
- Bankanın kurumsal risk sermayesi (CVC) kolu olan Akbank Ventures, Akbank'ın devam eden inovasyon yolculuğunda merkezi bir rol oynayacaktır. Bu önemli organizasyon, finansal teknoloji yatırımlarını destekleyecek, uluslararası yüksek teknoloji pazarlarında yer alacak ve gelişen bu alanda gerekli olan yetenek setini edinecektir.

- Akbank'ın hem ana iş alanından hem de veri merkezi altyapısından faydalanarak yeni bulut hizmetlerinin tanımlanması bankanın büyüme gündeminde öne çıkan bir diğer konudur. Farklı sektörlerin teknoloji altyapısı bulut hizmetleri etrafında yeniden şekillenirken, bu kilit alana girilmesi ve yenilikçi hizmetler geliştirilmesi hayati önem taşımaktadır.
- Mevcut ve potansiyel müşteri ihtiyaçlarına cevap verilebilmesi için açık bankacılık teknolojilerinde farklı yenilikçi yaklaşımlara ihtiyaç duyulmaktadır. Günümüzde, piyasada bulunan çoğu bankanın çeşitli alanlarda bankacılık hizmeti API'ları bulunmasına rağmen, hiçbiri açık bankacılık sorununu çözen bir iş modeli henüz oluşturamamıştır. Bu alana odaklanmak ve yeni iş modelleri geliştirmek Akbank'ın stratejik hedeflerine önemli katkı sağlayacaktır.

Yeni Girişimlerle İştirakleri Güçlendirme

Akbank'ın gelirlerine önemli katkısı olan iştirakleri, genel iş faaliyetlerinin çeşitlendirilmesi açısından büyük önem taşımaktadır. Banka, bir yandan iştiraklerinin mevcut işlerini geliştirmeye odaklanırken, diğer yandan varlık yönetimi, dijital varlık yönetimi ve varlık yönetimi gibi yeni iş alanlarını belirleyip bunlara yatırım yapmaktadır.

Geleceğe Bakış

Yeni Nesil Teknoloji Altyapısı

Yeni nesil bir teknoloji altyapısının oluşturulmasının yolu, artık ana akım teknolojiler haline gelen gelişmiş analitik ve yapay zeka çözümlerini destekleyecek bileşenlerin bir araya getirilmesinden geçmektedir. Bir diğer temel odak ise müşteri kazanımı, yeni ürün geliştirme ve işbirliklerle ilgili girişimler dahil olmak üzere iş girişimlerini destekleyecek bileşenlerin uygulamaya konulmasıdır. Bu alanda teknolojik gelişmelere ayak uydurmak ve yetenek bağlamında rekabette öne çıkmak kritik öneme sahiptir.

Yeteneğe Yatırım Yapma

Çalışan bağlılığını ve deneyimini geliştirmek, özellikle de yetenek ve yetkinliklere yatırım yapmak, Akbank'ın Geleceği Şekillendir stratejisinin önemli bir bileşenidir. Bankacılık sektöründe insan sermayesi, yeni işlerin kazanılmasında ve elde tutulmasında belirleyici unsurlardan biri olarak öne çıkmaktadır. Akbank, sadece bugünü veya yarını değil, yeni beceri ve yetenek gereksinimleri açısından gelecekteki eğilimi de göz önünde bulundurmayı planlamaktadır.

Sürdürülebilirlik

Akbank, çevresel ayak izini en aza indirmek ve olumlu etkilerini artırmak hedefiyle geleceğe yatırım yapmaktadır. Banka; 2030 yılına kadar sürdürülebilir kredi miktarını 800 milyar TL'ye, sürdürülebilir yatırım fonlarını 15 milyar TL'ye çıkarmak ve 2050 yılına kadar operasyonları ve finansman faaliyetlerinden kaynaklanan emisyonları ortadan kaldırarak "net sıfır" bir bankaya dönüşmek gibi güçlü sürdürülebilirlik hedeflerine doğru yol almaktadır.

Türkiye'de sürdürülebilir finansman konusunda uzun vadeli taahhütler koyan ilk mevduat bankası olan Akbank, 2021 yılı başında koyduğu 2030 hedefini (200 milyar TL) 2023 yıl sonu itibarıyla aşmış ve 2030 için hedefini dört katına çıkararak 800 milyar TL'ye yükseltmiştir.

Temmuz ayında yapılan ve yatırımcıları arasında Asya Altyapı Yatırım Bankası (AIIB), Amerikan Uluslararası Finansal Kalkınma Kuruluşu (DFC) ve Uluslararası Finans Kurumu (IFC)'nin de bulunduğu



300 milyon ABD doları tutarındaki Sürdürülebilirlik ve Cinsiyet Eşitliği temalı sermaye benzeri tahvil ihracıyla birlikte ÇSY'nin Akbank'ın toptan fonlaması içindeki payı %59'a ulaşmıştır. Bu ihraç aynı zamanda, dünya çapındaki ilk cinsiyet eşitliği temalı sermaye benzeri tahvili olma özelliğini taşımaktadır.

Akbank ayrıca daha kapsayıcı, yenilikçi bir ekonomi için ekosistemine katkısını da büyütüştür. BM Finansal Sağlık ve Kapsayıcılık Taahhüdünün kurucu üyelerinden biri olan banka, 2025 yılına kadar finansal dayanıklılığı artırmak ve sürdürülebilir ticari büyümeyi desteklemek için kadın girişimci müşterilerinin sayısında yıllık bazda %10 büyümeye gibi bir finansal kapsayıcılık hedefi belirlemiştir.

Akbank, 2050 yılına kadar net sıfır banka olabilmek için, 2023 yılında operasyonlarında ve bankaya özel kredi portföyünde net sıfır taahhütlere

ulaşmak amacıyla kapsamlı bir program başlatmıştır. Akbank, kendi operasyonları için 1,5°C senaryosu doğrultusunda bir ara emisyon azaltım hedefi belirlemiştir: Mutlak Kapsam 1 ve Kapsam 2 sera gazı emisyonlarını 2030'a kadar 2019 baz yılına göre %90 azaltmak. Akbank, portföy emisyonları için çeşitli iş kollarına yönelik finanse edilen emisyonlarını PCAF metodolojisine uygun olarak hesaplamış ve öncelikli karbon yoğun sektörler için ara emisyon azaltım hedefleri belirlemiştir. Bu zorlu hedefe yönelik atılacak adımlar ve elde edilecek sonuçlar, bankanın kurumsal sürdürülebilirlik yolculuğunda önemli bir virajı dönmesini sağlayacaktır. Bu programdaki girişimlerin eksiksiz ve kararlı bir şekilde yürütülmesi Akbank için stratejik bir önceliklerdir. Bu girişim aynı zamanda Akbank'ın düşük karbon ekonomisine geçişte tercih edilen banka olmasının da önünü açacaktır.