

# Garanti BBVA'nın İş Alanlarındaki Konumu

## KURUMSAL VE YATIRIM BANKACILIĞI

### 2022 Temel Göstergeler

<b>28.3 mia TL</b> Sürdürülebilir finans katkı (+%201 Yıllık)	<b>4.6 mia TL</b> Kurumsal müşterilere sağlanan yeşil finansman (+%194 Yıllık)
<b>%100</b> Yeni proje finansmanı işlemlerinde yenilenebilir enerji projelerinin payı	<b>82</b> Sürdürülebilirlik ve sürdürülebilir finans danışmanlığı verilen şirket adedi (+95 Yıllık)
<b>%25,3</b> Finansmanına dahil olunan RES'lerin kurulu güçlerinin pazar payı	

### 2023 Stratejik Öncelikler

- Yenilenebilir enerji finansmanı, karbon piyasaları gibi alanlarda yenilikçi ürünler geliştirmeye devam etmek.
- Sürdürülebilirlik konusunda danışmanlık kabiliyetlerimizi de kullanarak kurumsal müşterilerimize düşük karbon ekonomisine geçiş süreçlerinde katkı sağlamak.
- Sürdürülebilir Finansmana katkımızı sürekli olarak artırmak. Etkin müşteri ilişkileri yönetimi ve çözüm odaklı yaklaşımımız ile öncü ve lider konumunu sürdüren kurumsal müşteriler tarafından öncelikli iş ortağı olmaya devam etmek.

## TİCARİ BANKACILIK

### 2022 Temel Göstergeler

<b>Ticari Bankacılık NTS'de #1</b> 3Ç22 sonuçlarına göre bir kez daha	<b>"İhracatın Yeşil Yolu"</b> Sürdürülebilir Büyüme ve Finansal Sağlık etkinlikleri
<b>10 milyar TL 5.5 milyar TL</b> Yeşil Kredi & <b>4.5 milyar TL</b> Sosyal Kredi kapsamında Sürdürülebilir Finansman desteği (+%219 yıllık)	<b>Özel hizmet modeli</b> Çokuluslu müşteriler için

### 2023 Stratejik Öncelikler

- Geniş ürün yelpazemizde özel müşterilerimizin ihtiyaçlarına özel bankacılık çözümleri sağlamaya ve etkin risk yönetimi ile müşteri ilişkilerimizde derinleşmeye devam etmek.
- Müşterilerimize sürdürülebilir büyüme kapsamında finansman sağlamaya devam etmek.
- Resmi finans kurumları ile yapılan iş birlikleri çerçevesinde sağlanan finansal kaynakları müşterilerimize sunmaya devam etmek.

## KOBİ BANKACILIĞI

### 2022 Temel Göstergeler

Kadın girişimci işletmelere toplam <b>14 milyar TL</b> 'yi aşan finansman	<b>KOBİ NTS'de #1</b> 2022 yılında bir kez daha
<b>%20,5**</b> KOBİ krediler pazar payı (yıllık +285bp artış)	<b>56 girişimcinin</b> aldığı toplam yatırım tutarı <b>63 milyar TL</b>
<b>%29,8</b> BDDK tanımlı KOBİ kredileri TL kredileri içindeki payı	<b>&gt;4.000</b> Kadın girişimciye eğitim

\*\* BDDK tanımlı KOBİ kredileri, pazar payı özel bankalar arasındadır.

### 2023 Stratejik Öncelikler

- Ekonominin lokomotifi KOBİ'lere verdiğimiz finansal desteğin yanında **sürdürülebilir büyümeleri ve finansal sağlıkları** için çalışmaya devam etmek.
- KOBİ müşterilerimize **dijital kanallardan sağlanan** ürün ve işlem yelpazesini genişletmek.
- KOBİ müşterilerimizin ihtiyaçları için alanındaki **en iyi firmalar ile iş birliklerimizi** artırmaya devam etmek.
- Daha çok kadın girişimcinin** gelişmelerini desteklemek, başarılarını duyurmalarını sağlamak ve sürdürülebilirlikleri için yeni pazar ve imkanlara ulaşmalarını kolaylaştırmak.
- Girişimcilerin yaşam döngülerinde **çözüm ortağı olan banka olmak**.
- Sürdürülebilir yatırımların önünü açmak amacıyla **"Yeşil Mutabakat"** konusunda müşterilerimizle buluşmak.

## BİREYSEL BANKACILIK

### 2022 Temel Göstergeler

<b>%19,9*</b> Tüketici kredileri pazar payı ile Lider	<b>%22,2**</b> Mikro işletmeler TL Nakit Kredi Pazar payı(+582 bp Yıllık)
TL Vadeli ( <b>%18,1*</b> ) ve TL Vadesiz ( <b>%24,8*</b> ) tasarruf mevduatında Lider	<b>8. kez üst üste</b> Türkiye'nin (World Finance), 5. Kez üst üste Avrupa'nın En İyi Bireysel Bankası (European CEO ödülleri)
<b>%9,8***</b> Yatırım Fonu Pazar payı (+118 bp Yıllık)	

### 2023 Stratejik Öncelikler

- Kârlı yeni müşteri kazanımına devam ederek, Bireysel bankacılıktaki liderliğimizi güçlendirmek.
- Mevcut müşteri tabanımızda derinleşerek, sürdürülebilir müşteri ilişkisini sağlamak ve müşteri memnuniyetinde lider konumda olmak.
- Yatırım müşterilerimizin birikimlerine değer katmak, finansman ihtiyacı olan müşterilerimizin yanında olmak için; müşterilerimizin verilerini en etkin şekilde kullanarak kişiselleştirilmiş ve proaktif öneriler üretmek, finansal sağlıklarını iyileştirmek ve beklenmedik durumlara karşı hazır olmalarına katkıda bulunmak.
- Hem şubelerimizden, hem de şube dışı kanallarımızdan farklı hizmet modelleri ile tüm bireysel ve mikro işletme müşterilerimize, müşteri odaklı ve çağın değişimlerine uyan en iyi hizmeti ve finansal danışmanlığı sunmak.
- Finansal hizmetlere erişimi artırmak bilinci ve sorumluluğu ile gençlerin ve kadınların bankacılık ile tanışmasını sağlamak.

## ÖDEME SİSTEMLERİ

### 2022 Temel Göstergeler

<b>778 bin</b> POS (+%11,0 Yıllık)	<b>455 bin</b> Üye işyeri (+%5,3 Yıllık)
<b>12.893.009</b> Kredi kartı sayısı (+%17,3 Yıllık)	<b>3.6 milyon</b> Kartsız ödeme aracı Garanti Pay işlem hacmi <b>(+%81 Yıllık)</b>
<b>244 bin</b> Dijital slip	

### 2023 Stratejik Öncelikler

- Yenilikçi yaklaşımımız, dijital yetkinliklerimiz, güçlü markalarımız ve operasyonel gücümüz ile ödeme sistemlerindeki liderliğimizi pekiştirmek.
- BonusFlaş'ın sunduğu ödeme çözümleri ile cepte ki cüzdanın yerini almak.
- Üye işyerlerinin dijital dönüşümünde destek olarak ihtiyaca uygun çözümleri sunabilmek için ürün skalasını genişletmek.
- Plastik kart ve fiziksel pos makinesine ihtiyacı ortadan kaldıracak çevreci ve sürdürülebilir finansal teknoloji çözümlerine yatırıma devam etmek.
- Hızla büyüyen e-ticaret ödemelerinde liderliğimizi yeni teknolojilerin tanıtılması ile pekiştirmek.

## DİJİTAL BANKACILIK

### 2022 Temel Göstergeler

<b>13.4 milyon</b> Dijital aktif müşteri (+%21 yıllık)	<b>13.0 milyon</b> Mobil aktif müşteri (+%22 yıllık)
<b>%37</b> QR işlemleri pazar payı (+82bp yıllık)	<b>118.7 milyon</b> ATM den yapılan kartsız işlem adeti (+%44 yıllık)
<b>%20</b> Mobil finansal işlemlerde pazar payı (+71bp yıllık)	

### 2023 Stratejik Öncelikler

- Mobil müşteri tabanımızı büyütmeye devam ederek dijital bankacılıkta öncü konumumuzu güçlendirmek.
- Dijital müşteri kazanımının artan payı ile banka büyümesini desteklemek.
- Mobil müşterilerimizle etkileşimde ana kanal olarak konumlamak, gerekli destek asistanlarımız ile tüm ihtiyaçlarını karşılayabilmek.
- Uçtan uca dijital çözümleri / ürünleri artırarak, satış ve işlemlerde dijital kanalların katkısını artırmak.
- Müşterilerimize mobilden sunduğumuz danışmanlık ve finansal sağlık tavsiyelerine ilişkin deneyimi iyileştirmeye devam etmek.
- Açık bankacılığın sunduğu imkanlar ve yeni ortaklıkları etkin kullanarak müşterilerimizin hayatını kolaylaştırmak.

\* Pazar payı hesaplamalarında 31.12.2022 itibarıyla konsolide olmayan bilanço ve özel/yabancı bankalar için 30.12.2022 tarihli BDDK haftalık verileri kullanılmıştır.

\*\* Mikro işletmeler BDDK tanımına göre, BDDK aylık veriler kullanılarak hesaplanmıştır

\*\*\* Rasyonel verilerine göre hazırlanmıştır.