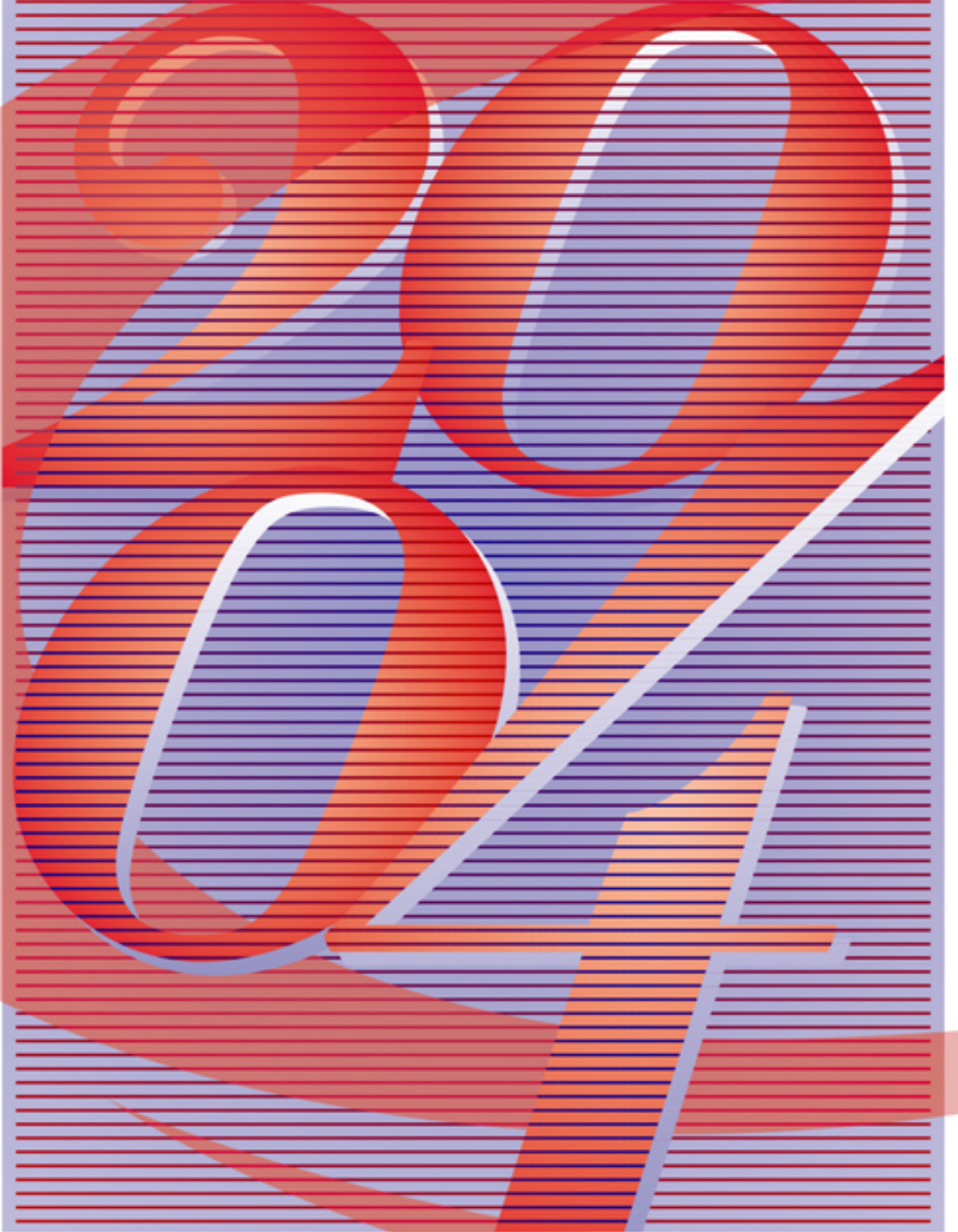


FAALİYET RAPORU



KURUMSAL PROFİL

BAŞLICA FİNANSAL GÖSTERGELER

GENEL MÜDÜR'ÜN DEĞERLENDİRMESİ

KISACA OYAK

TÜRKİYE EKONOMİSİ: "2004 YILI DEĞERLENDİRMESİ VE 2005 YILINA BAKIŞ"

2004 YILINDA OYAK BANK: "STRATEJİLER VE GELİŞMELER"

OYAK BANK İŞTİRAKLERİ

OYAK GRUBU İŞTİRAKLERİ

YÖNETİM KURULU

ÜST YÖNETİM

GÜNCEL İLETİŞİM BİLGİLERİ

OYAK BANK TÜRKİYE ŞUBE AĞI

Oyak Bank, Türkiye genelinde yaygın şube ağına, etkin alternatif dağıtım kanallarına, geniş mevduat tabanına, kurumsal, ticari ve bireysel bankacılık alanlarında hızla büyüyen müşteri portföyüne ve güçlü mali bünyeye sahip ulusal bir bankadır.

2004 YIL SONUNDA OYAK BANK

Şube Sayısı

293

ATM Sayısı

941

Toplam Personeli

4,199

Toplam Aktifleri / Trilyon TL

6,154

Kredileri / Trilyon TL

3,484

Mevduatı / Trilyon TL

4,640

Toplam Özkaynak / Trilyon TL

714

Net Faiz Geliri / Trilyon TL

382

Net Kârı / Trilyon TL

115

Oyak Bank, yaygın fiziki ve alternatif dağıtım kanalları üzerinden kurumsal, ticari ve bireysel segmentlerde geniş bir müşteri kitlesine bankacılık hizmet ve ürünleri sunmaktadır.

2004 yıl sonu bilanço verilerine göre Oyak Bank'ın aktif toplamı 6,154 trilyon TL, özkaynak toplamı 714 trilyon TL, sermaye yeterliliği (BIS) rasyosu ise %16.7'dir.

Oyak Bank uluslararası piyasalarda güven duyulan ve en çok tercih edilen Türk bankalarından biridir. Banka, sahip olduğu yaygın ve köklü uluslararası ilişkiler ağı ile, dış ticaret başta olmak üzere müşterilerinin uluslararası bankacılık alanında ihtiyaç duyduğu her türlü ürün ve hizmetin sunumunu eksiksiz yerine getirmektedir.

Oyak Bank, bir OYAK iştirakidir. OYAK, ülkemizin ilk ve en büyük özel bireysel emeklilik fonudur. OYAK 220 bini aşkın üyesi ve 40'ı aşkın iştirak şirketi ile ülkemizin başta gelen ekonomik güçlerinden birini temsil etmektedir.

43 yıldan beri Türk halkının gözünde güveni, sağlamlığı, adaleti ve doğruluğu temsil eden OYAK markası, Oyak Bank'ın maddi olmayan sermayesini oluşturmaktadır.

Oyak Bank, markasını ve temsil ettiği değerleri korumaya, geliştirmeye, yarınlara taşımaya ve tüm paydaşları için artan oranda katma değer üretmeye devam edecektir.

Fitch Ratings, 2004 yılında göstermiş olduğu başarılı performansın bir yansıması olarak Oyak Bank'ın kredi notunu artırmıştır.

OYAK BANK KREDİ NOTU – FITCH RATINGS Nisan 2005

Yabancı Para Uzun Dönem	Yabancı Para Kısa Dönem	Türk Parası Uzun Dönem	Türk Parası Kısa Dönem	Bireysel	Destek
DURAGAN BB-	DURAGAN B	DURAGAN BB-	DURAGAN B	C/D	3

MOODY'S Temmuz 2005

Mali Güç	Görünüm	Türk Parası Mevduat Kısa Dönem	Türk Parası Mevduat Uzun Dönem	Yabancı Para Mevduat Kısa Dönem	Yabancı Para Mevduat Uzun Dönem
D+	DURAGAN	PRIME 3	BAA 3	N/P	B2

BAŞLICA FİNANSAL GÖSTERGELER

TRİLYON TL (*)

	31.12.04	31.12.03
BİLANÇO		
Toplam Krediler, Net	3,484	2,482
Menkul Kıymetler Portföyü	1,617	1,535
Toplam Mevduat	4,640	4,000
Toplam Özkaynaklar	714	603
Toplam Aktifler	6,154	5,123
KÂR ZARAR TABLOSU		
Faiz Gelirleri	1,004	939
Faiz Giderleri	622	673
Net Faiz Geliri	382	266
Net Ücret ve Komisyon Geliri	97	43
Net Kar	115	72
RASYOLAR		
Özkaynaklar		
SYR Rasyosu (%)	16.7%	16.3%
Serbest Sermaye (Trilyon TL)	500	277
Bilanço		
Krediler / Toplam Aktifler (%)	56.6%	48.5%
Mevduat / Toplam Aktifler (%)	75.4%	78.1%
Aktif Kalitesi		
Duran Varlıklar / Toplam Aktifler (%)	3.7%	6.7%
Takipteki Krediler / Toplam Krediler (%)	1.0%	1.0%
Kârlılık ve Verimlilik		
Ortalama Özkaynak Getirisi	17.5%	12.6%
Ortalama Aktif Getirisi	2.0%	1.5%
Personel Başına Kâr (Milyar TL)	27	18

(*) Enflasyon etkilerinden arındırılmış ve bağımsız denetimden geçmiş konsolide olmayan mali tablolara göre

2004, Oyak Bank için büyüme ve verimlilik yılıdır.



Hakan Eminsoy Genel Müdür

Bankamız,

■ %20 reel büyüme kaydetmiş; aktif toplamı 6,154 trilyon TL'ye ulaşmıştır.

■ Plasmanlarını tüm iş kollarında artırmaya devam etmiştir.

■ 2004 yıl sonunda Oyak Bank'ın kurumsal, ticari ve bireysel bankacılık iş kollarında gerçekleştirdiği nakdi ve gayri nakdi plasmanların toplam tutarı 4,886 trilyon TL olmuştur.

■ Dağıtım kanalları stratejisini başarıyla uygulamaya devam etmiştir.

■ Şube sayısı 300'e ATM sayısı 1000'e yaklaşmıştır.

■ İş hacimlerini tüm işkollarında artırmıştır. Müşterilerimizle olan ilişkimiz derinleşirken, müşteri memnuniyeti artmıştır.

■ Operasyonel hacimlerdeki artışa karşın, insan kaynağındaki artış %7 gibi düşük bir oranda kalmıştır. Bu durum, artan verimliliğin bir göstergesidir.

■ 2004 yılı faaliyet dönemini 115 trilyon TL kâr ile kapatmıştır.

■ Oyak Bank performansı başarıya dönüştürme sürecinde, sahip olduğu ulusal ölçeğinin, doğru stratejisinin ve yetkin insan kaynağının kendisine tanıdığı avantajları artan oranda mali ve operasyonel sonuçlarına yansıtmaktadır.

■ 2004 yılında kaydettiğimiz başarılar, Bankamızın farklı iş kollarındaki konumunu pekiştirmenin ötesinde, gelecekteki büyüme yol haritamızı şekillendirmektedir.

Ülkemizde Hakim Ekonomik Koşullar Köklü Olarak Değişirken
Oyak Bank, Türkiye ekonomisinin yaşadığı en büyük ekonomik krizin hemen sonrasında yapılanmış ve sahip olduğu potansiyeli performansa dönüştürmeye başlamıştır.

Ülkemiz son üç yıldır, dezenflasyonist politikaları aralıksız uygulamış, ekonomik büyüme sürdürülebilir bir yörüngeye oturmuş, enflasyon ise yakın tarihimizde ilk kez tek haneli değerlere gerilemiştir. Aynı süreçte bankacılık sektörü de köklü bir değişim yaşamıştır. Oyuncu sayısı azalmış, gerçek bankacılık önem kazanmış; ölçek, verimlilik ve etkinlik en önemli kavramlar haline gelmiştir.

Oyak Bank, bu süreçte yeniden yapılanmakla kalmayıp elde ettiği sonuçlarla

- Doğru stratejiye
- Doğru liderlik ekibine
- Doğru insan kaynağına ve
- Doğru hizmet ve ürünlere sahip olduğunu ortaya koymuştur.

Bankacılık, reel kesimin yanında yer almaktadır.

Bankacılığa Bakış Açımız

Oyak Bank'a göre bankacılık, emanet edilen kıymetlerin, doğru ve üretken faaliyetlere aktarılmasıdır.

Bankacılık, üreten, istihdam sağlayan, ihracat yapan şirketlere ve girişimcilere hizmet sunmak ve destek olmaktır. Bankacılık, reel kesimin yanında yer almaktadır.

Bilançomuz da, bu yalın düşünce tarzımızın bir yansımasıdır. Oyak Bank'ın bilançosu sağlıklıdır. Varlık ve yükümlülüklerinin dağılımı dengelidir. Gelir yaratma kabiliyeti yüksek olan varlıklarımız, gerçek bankacılık faaliyetinin bir sonucudur. Spekülatif ve bankacılık dışı faaliyetlerden uzak durmamızın bir sonucu olarak mali tablolarımız son derece yalın ve şeffaftır. Hesap

verilebilirlik ve şeffaflık, kurumsal yönetim ilkelerimiz arasında en ön sıralarda yer almaktadır.

Bankamız bilançosunda aktiflerin %57'si kredilerden oluşmuştur.

Sayılarla Gerçek Bankacılık

Bankamız bilançosunda aktiflerin %57'si kredilerden oluşmuştur. Bu sektörümüzdeki tüm oyuncuların ulaşmayı arzuladığı müstesna bir konumdur. Bankamız, kurumsal ve ticari bankacılık iş kollarında ülkemizin en büyük kurumlarından orta ve küçük ölçekli şirketlere kadar çeşitlilik gösteren büyük ve yaygın bir müşteri kitlesine hizmet sunmaktadır.

Oyak Bank aynı zamanda emeklilerden ev hanımlarına ve çalışanlara kadar farklılık gösteren bir bireysel kitleye de hizmet vermektedir. Bu büyük müşteri kitlesi, gerçek bankacılık faaliyetimizin diğer göstergesidir.

Bilançomuzdaki yükümlülüklerimizin %75'ini mevduat oluşturmaktadır. Bu durum Bankamızın sağlıklı kaynak yapısına ve likidite gücüne işaret etmektedir. Binlerce mudi, bize güvenmekte, varlıklarını bize emanet etmektedirler.

Gerçek bankacılık yaptığımızın bir diğer göstergesi ulaşılmış bulunduğumuz yüksek işlem hacimlerimizdir. Müşterilerimiz adına bankacılığın farklı alanlarında gerçekleştirdiğimiz bankacılık işlemleri yüz binlerce adede ulaşırken, yurt çapına yayılmış bulunan şube ve ATM'lerimiz başta olmak üzere tüm dağıtım kanallarımız yoğun ve sürekli müşteri ilişkisi kurduğumuz noktaları oluşturmaktadır.

Fiyata dayalı rekabeti benimsemediğimiz gibi, bu tarz bir stratejinin uzun vadede doğru olmadığını da biliyoruz.

Sürdürülebilir ve Sağlıklı Gelir Kaynakları

Oyak Bank sürdürülebilir ve sağlıklı bir gelir tabanına sahiptir.

Bir hizmet kurumu olarak, sunduğumuz her ürünü en doğru şekilde fiyatlamamızın çabası içindeyiz. Her ürünün içerdiği katma değerle orantılı fiyatlanmasının gereğine inanıyoruz. Fiyata dayalı rekabeti benimsemediğimiz gibi, bu tarz bir stratejinin uzun vadede doğru olmadığını da biliyoruz.

Ürün ve hizmetlerimizin katma değer ve kalitesinin, müşteri tercihlerinin belirlenmesinde güçlü bir rol oynadığını görüyoruz. Bankacılık bir hizmet ve ilişki işidir. Başarısı, her hizmet işinde olduğu gibi müşteriyle kurulan diyaloga ve ürünün kendisine bağlıdır.

Müşterilerimiz, sunduğumuz ürün ve hizmetleri takdirle karşılamakta ve artan oranda kullanmaktadırlar. Bu durum, doğru ürün ve hizmetleri, doğru bir fiyatlama politikası ile sunduğumuzu kanıtlamaktadır.

Paradan para kazanma döneminin son bulduğu, faiz marjlarının daraldığı ve rekabetin kıyasıya olduğu günümüz piyasa koşullarında, sahip olduğumuz bu özellik bize emsalsiz bir rekabet gücü kazandırmaktadır. Oyak Bank, hizmet ve ürün sunumuna dayalı sağlıklı ve güçlü bir gelir yaratma mekanizmasına sahiptir.

Oyak Bank'ın toplam faiz dışı giderlerinin, toplam gelirlerine oranı geçen yılki %73.6 seviyesinden %58.8'e düşmüştür. Bu da bu yılki hedeflerimizden verimlilik artışında sağladığımız gelişimin göstergesidir.

Müşterilerini dinleyen ve onlar için en iyiyi sunma çabası içinde olan Bankamız önümüzdeki yıllarda sahip olduğu tüm yetkinlikleri kullanarak yakalamış olduğu hızlı ve kârlı büyüme trendini devam ettirecektir.

Uzun Vadede...

Uzun vadede, sektörümüzün kabuk değiştirmeye devam edeceğine inanıyoruz. Ekonomik gelişme sürdükçe, ölçek, verimlilik ve etkinlik önemini arttıracaktır. Bankacılık sektörünün bu süreçte yeni birleşme ve satın almalara tanıklık edeceğini ve oyuncu sayısının azalacağını düşünüyoruz.

Oyak Bank, böylesi bir süreçte başta bireysel bankacılık olmak üzere tüm iş alanlarında büyümeye devam edecektir. Oyak Bank, sürekli ve uzun vadeli değer üretimine olanak tanıyacak ölçeğe sahiptir.

Müşterilerini dinleyen ve onlar için en iyiyi sunma çabası içinde olan Bankamız önümüzdeki yıllarda sahip olduğu tüm yetkinlikleri kullanarak potansiyelini performansa dönüştürmeye devam edecektir.

Daha çok müşteriye ulaştığımız ve daha çok birey ve kurumun tercihi olduğumuz sürece, uzun vadeli hedefimize daha da yaklaşıyor olacağız. Dün olduğu gibi yarınlarda da, sahip olduğumuz OYAK markası bize yol göstermeye ve bizim için bir büyük potansiyel oluşturmaya devam edecektir.

Oyak Bank sektörde ayrışan, farklı bir bankadır. Oyak Bank, sağlam temeller üzerinde kurulmuş olup, kârlı bir şekilde büyümeye odaklı stratejisi ile uzun vadede sektörün kalıcı oyuncularında yer alacaktır.

Teşekkürler

Oyak Bank, bir büyüme yılını daha başarıyla tamamladı. 2004 yılında bütçe hedeflerimizi aşmanın gururunu yaşadık. 2005 yılında da aynı mutluluğu ekip olarak tekrarlamanın isteği içindeyiz. Ekip ruhu yüksek çalışanlarımız özverili katkılarını sürdürdükçe Bankamız potansiyelini performansa dönüştürmeye devam edecektir. Tüm çalışma arkadaşlarıma teşekkür ederim.

Değerli kılavuzlukları için Yönetim Kurulumuza, bizimle çalışan tüm müşterilerimize ve muhabirlerimize şükranlarımı sunarım.

Hakan Eminsoy
Genel Müdür

KISACA OYAK

OYAK, Türk Silahlı

Kuvvetleri mensuplarının yardımlaşma ve emeklilik fonudur. Faaliyetlerine 1961 yılında başlayan OYAK, 205 sayılı yasanın kapsamında faaliyet gösteren, özel hukuk hükümlerine tabi, mali ve idari bakımdan özerk, tüzel kişiliği haiz bir kuruluştur. OYAK, Türkiye'nin ilk ve en büyük özel emeklilik fonu; üyelerine sunduğu hizmet ve ürünler anlamında ise bir hayat sigortası kuruluşu ve aynı zamanda bir kredi kurumudur.

OYAK'ın temel hedefi, üyelerine en üst düzeyde hizmet ve nema sağlamaktır. Kurum bu hedefine ulaşmak amacıyla, sahip olduğu varlıkları finansal ve iştirak yatırımlarında değerlendirmektedir.

2004 yıl sonu itibarıyla OYAK'ın üye sayısı 222,028'e ulaşmış durumdadır.

OYAK GRUBU

OYAK Grubu, OYAK'ın finansal hizmetler, sanayi ve hizmet dallarında faaliyet gösteren 40'ı aşkın iştirakinden oluşmuştur.

Grubun FİNANS iştirakleri, bankacılıktan sigortacılığa kadar geniş bir yelpazede, milyonlarca bireysel ve kurumsal müşteriye, kaliteli ve rekabetçi ürün ve hizmetler sunmaktadır. SANAYİ iştirakleri, çimento üretiminden otomotiv, enerji ve tarımsal gıdaya kadar çeşitlilik gösteren, ülkemizin ve sektörlerinin lider kuruluşlarıdır.

Grubun HİZMET iştirakleri ise, katma değeri yüksek ve kaliteli bir ürün gamı ile inşaat dış ticarete, lojistikten teknolojiye farklı sektörlerde hizmet sunmaktadır.

OYAK Grubu şirketleri 18,290 kişiye istihdam sağlamaktadır.

OYAK'ın Misyonu

OYAK, bir yandan üyelerce arzulan hizmetleri bir şirket anlayışı içinde en üst standartlarda sağlarken, diğer yandan da üyelerine en çok nemayı sağlamaya yönelik olarak, çevre ve toplum duyarlılığı içinde, bir holding yaklaşımı çerçevesinde portföy ve iştirak yatırımları yapan, tüm faaliyetlerinde aktüeryal dengeyi öncelikle gözetilen bir sosyal yardımlaşma kurumudur.

OYAK'ın Vizyonu

Üye mutluluğunu daima göz önünde tutarak, değişim gerekliliğini benimseyip dünya ve Türkiye'deki yenilikleri yakalamak, OYAK'a olduğu kadar ülkeye de yararlı yatırımlar yapmak, OYAK'ın kaynaklarını riske sokmadan üyelere her yıl artan reel kar dağıtmayı hedeflemek.

OYAK'ın Ortak Değerleri

Davranışlarımızı, kararlarımızı ve iş amaçlarımızı yönlendiren ortak değerlerimiz:

Dürüstlük

Şeffaflık

Yaratıcılık

Mükemmeliyet

Karşılıklı Saygı ve Sevgi

Sorumluluk

Hesap Verilebilirlik

Adalet

Rekabet

Üye ve Çalışanların

Mutluluğu

2004 yılına damgasını vuran gündem maddesi, 17 Aralık'taki Avrupa Birliği (AB) Zirvesi'nde alınan ve Türkiye ile tam üyelik müzakerelerinin başlanmasını öngören karardır.

Avrupa Birliği

2004 yılına damgasını vuran gündem maddesi, 17 Aralık'taki Avrupa Birliği (AB) Zirvesi'nde alınan ve Türkiye ile tam üyelik müzakerelerinin başlanmasını öngören karar olmuştur.

Yıl boyunca özellikle Kıbrıs'la ilgili gelişmeler AB kararına ilişkin beklentiler üzerinde etkili olurken, Nisan ayındaki referandumda sadece Türk tarafının Birleşmiş Milletler Annan Planı'nı onaylaması bir diğer önemli gelişmedir. Kıbrıs'ta çözüm arayışları ve AB ile ilişkiler 2005'in önemli konuları olmaya adaydır.

Dış Piyasalar

2004 yılında dış piyasalardaki gelişmeler yurt içi piyasalara önemli ölçüde yön vermiştir. ABD'de faiz artırımlarına dair beklentiler uluslararası piyasalardaki risk algılaması, dolayısıyla son yıllarda likiditenin ciddi anlamda desteklediği gelişmekte olan piyasalara fon akışı üzerinde belirleyici olmuştur. ABD Merkez Bankası, 2004 yılında beş defa faiz artırımı kararı alarak referans faiz oranını %2.25'e yükseltmiştir. Faiz artırımlarının 2005 yılında da devam etmesi beklenirken, faiz artırımları Türkiye de dahil olmak üzere gelişmekte olan ülkelere fon akışlarını etkilemektedir.

2004 yılının diğer önemli bir dış gelişmesi petrol ve emtia fiyatlarındaki hızlı yükseliş olmuştur. Genel olarak petrol fiyatlarındaki artışın nedenleri arasında, dünya petrol talebinin artması, büyük petrol rezervlerinin bulunmasının zorlaşması, stoklardaki azalma, arz sürekliliğine dair endişeler ile Orta Doğu'daki politik gerginliğin yanı sıra sabotaj saldırıları nedeniyle Irak'ın arzının savaş öncesi hacminin altında kalması yer almıştır.

Emtia fiyatlarındaki artışta ise başta Çin olmak üzere Asya kökenli talep belirleyici olurken, fiyat seviyelerindeki artışlar dünya genelinde olduğu gibi Türkiye'de de maliyetleri olumsuz etkilemiş ve toptan eşya enflasyonunun öngörülenin üzerinde gerçekleşmesine neden olmuştur.

**2004 yılında
GSMH artışı
%9.9 olarak
gerçekleşmiştir.**

Büyüme ve enflasyon hedeflerine ulaşmada etkileyici performans

Türkiye ekonomisi, 2002 yılında girdiği büyüme sürecini 2004 yılında da kesintisiz olarak sürdürmüştür. Geçen yıl GSMH artışı %9.9 olarak gerçekleşmiştir. 2004 yılında, ihracatın büyüme üzerindeki olumlu etkisi sürerken, iç talep unsurları açısından büyümeye en büyük pozitif katkı ise, özel sektör tüketim ve yatırım harcamalarından gelmiştir.

2004 yılında enflasyon, toptan eşya fiyatlarında %13.9'dan %13.8'e, tüketici fiyatlarında da %18.4'ten %9.3'e gerilemiştir. TÜFE'deki %12'lik hükümet ve Merkez Bankası ortak hedefinin altındaki gerçekleşmeyi sağlayan başlıca unsurlar arasında, sıkı para ve maliye politikalarının sürdürülmesi, kontrollü iç talep artışı, verimlilik artışı ve reel ücretlerin ılımlı seyri, üretici ve tüketici davranışlarındaki değişim ve TL'nin yabancı para birimleri karşısında değerini koruması sayılabilir.

2005 yıl sonu TÜFE hedefi %8, 2006 ve 2007 yılları hedefleri de sırasıyla %5 ve %4'tür.

2005 yılında, kamu fiyat ayarlamaları ve gelirler politikasının, hedef enflasyon ile uyumlu olması gerekliliği önemini koruyacak olup, tüketimdeki canlanmanın kontrollü olması, reform sürecinin devam etmesi, bekleyişlerin iyi yönetilmesi, tarım ve enerji fiyatları TÜFE artışını etkileyecek unsurlar olarak öne çıkmaktadır.

Merkez Bankası politikaları

Temel amacı fiyat istikrarını korumak olan Merkez Bankası (TCMB), gelecek dönem enflasyonunu belirleyen unsurları dikkate alarak belirlediği kısa vadeli faiz oranlarını 2004 yılında toplam 8 puan düşürerek %18'e indirmiştir.

TCMB, döviz arzının döviz talebine kıyasla arttığı dönemlerde, döviz alım ihaleleri gerçekleştirmiş; bu yolla piyasadan toplam 4.1 milyar dolar satın almıştır. Diğer taraftan TCMB döviz kurundaki oynaklığın aşırı düzeye çıktığı dönemlerde piyasadan doğrudan müdahale yoluyla yaklaşık 1.3 milyar dolarlık döviz alımı gerçekleştirmiştir.

Hazine'nin borçlanma bileşik maliyeti gerilemeye devam etmiştir.

Uygulanan para politikası ve mali disiplinin sürdürülmesinin de etkisiyle, güven ortamının güçlenmesi Hazine'nin borçlanma maliyetinin 2004'te gerilemesini sağlamıştır.

2003 yılında %44.7 olan Hazine'nin TL cinsinden ortalama borçlanma bileşik maliyeti (değişken kupon faizli kağıtlar dahil) 2004 yılında 19 puan gerileyerek %25.6'ya düşmüştür.

Kamu borç stokundaki gelişmeler

2004 Kasım sonu itibarıyla iç borç stoku TL 224.5 katrilyondur. (167.3 milyar dolar). Konsolide bütçe iç ve dış toplam borç stoku ise, 2004 yılında 2003 sonuna göre 33.1 milyar dolar artarak 235.7 milyar dolara yükselmiş, reel olarak %2.3 büyümüştür. Aynı dönemde 5.1 milyar dolar artarak 68.5 milyar dolara çıkan konsolide bütçe dış borç stokunun %56.6'sı kredilerden, %43.4'ü ise tahvillerden oluşmaktadır. Kur etkisi hariç toplam borç stokundaki artışın ise 2003 yılına göre yavaşladığı görülmektedir.

Dış ticaret hacmi 160.7 milyar dolar ile yeni bir rekor kırmıştır.

Dış Ticaret Hacminde Rekor Seviye

2004 yılında ihracat 63.1 milyar dolar, ithalat ise 97.5 milyar dolara ulaşırken, kaydedilen artış sırasıyla %33.6 ve %40.74 olmuştur. Aynı yıl dış ticaret açığı 34.4 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir.

Dış ticaret hacmi 160.7 milyar dolar ile yeni bir rekor kırmıştır. Dış talebin büyümeyi desteklediği 2004 yılında ihracat performansında öne çıkan sektörler, üretimdeki artışa da liderlik eden sektörler olurken, ihracattaki artışın önemli bir kısmı kara taşıtları ve bunların aksam-parçalarının dış satımından gelmiştir.

2004 yılında ihracatın ithalatı karşılama oranı %64.7 ile 2003 yılına göre %3.4 puan azalmıştır.

2004 yılında cari işlemler dengesindeki bozulma, büyük ölçüde dış ticaret açığındaki genişlemeden gelirken, turizm gelirlerindeki artışa karşın cari işlemler açığı 2004 toplamında 15.5 milyar dolar ile GSMH'nin %5.2'ine yükselmiştir.

Söz konusu açığın finansmanında sıkıntı yaşanmamış olmasına ve uzun vadeli kredi kullanımında önceki yıla oranla ciddi bir artış gerçekleşmesine karşın 2004 yılında cari açığa karşılık kaydedilen kayıtlı sermaye girişinin büyük oranda kısa vadeli olması bir kırılganlık göstergesidir.

2005 Yılına Bakış

2005 yılında,

- Yeni üç yıllık IMF stand-by anlaşması kapsamında reformlara devam edilmesi,
- Piyasada artan güvenin ve olası yabancı fon girişinin etkisiyle Hazine'nin borçlanma maliyetlerini daha da düşürmesi,
- Piyasadaki likidite fazlasının likidite sıkışıklığına dönüşmesiyle birlikte para politikasının etkinliğinin daha da artması, ancak kalıcı bir sıkışıklığın Merkez Bankası'nın aldığı önlemler dahilinde engellenmesi,
- Sürdürülebilir büyümenin koşulu olan fiyat istikrarının sağlanması için gereken özenin gösterilmesi,
- Kamu fiyat ayarlamaları ve gelirler politikasının hedef enflasyon ile uyumlu yürütülmesi,
- GSMH'nin %6.5'i tutarındaki kamu sektörü faiz dışı fazla hedefine ulaşabilmesi için gayret gösterilmesi,
- AB'nin, Türkiye ile tam üyelik müzakerelerine başlama kararı almasıyla birlikte ülkeye giren yabancı sermayede artış olması,
- Yatırım eğiliminin, üretim ve verimlilik üzerinde olumlu yansımalarının olması beklenmektedir.

2005 yılında hükümetin %5'lik büyüme öngörüsü ile %8'lik enflasyon hedefinin gerçekleştirilebilir olduğu görülmektedir.

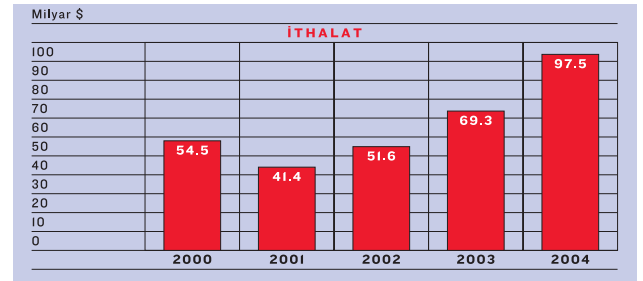
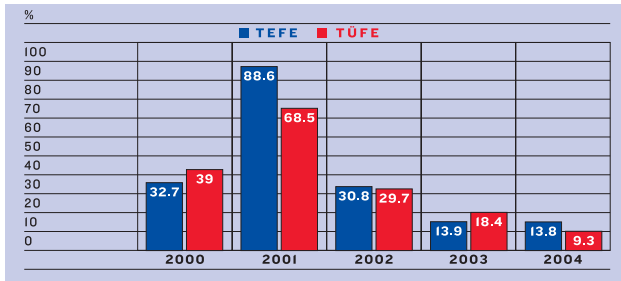
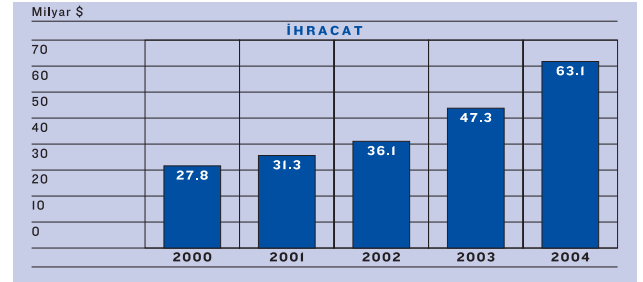
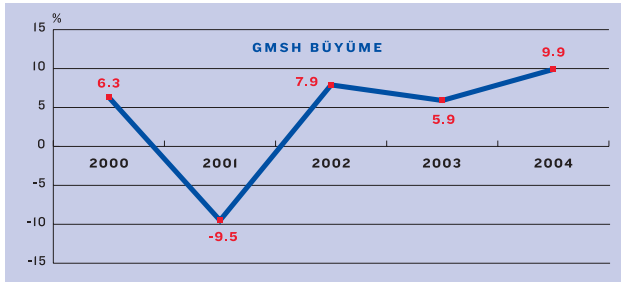
2005 yılında genel olarak hükümetin %5'lik büyüme öngörüsü ve %8'lik enflasyon hedefinin gerçekleştirilebilir olduğu görülmektedir. İç talep baskısı, uluslararası likidite, bir diğer deyişle gelişmiş ülke faiz oranlarındaki gelişmeler ile petrol fiyatları ise hem enflasyon hedefinin ulaşılabilirliği hem de dış dengedeki kırılganlık açısından belli başlı riskler olacaktır.

2005 yılında AB ile ilişkilerde yıl ortasında ve yıl sonuna doğru düzenlenmesi beklenen Çerçeve ve AB Katılım Ortaklığı belgelerinin içeriği, Avrupa Komisyonu'nun tarama sürecini ne zaman başlatacağı da dahil olmak üzere atılacak resmi adımlar ve Ekim 2005'ten önce Kıbrıs probleminin çözümüne dair gelişmeler genel olarak beklentiler ve piyasaların yön bulmasında belirleyici rol oynayacaktır.

TÜRKİYE EKONOMİSİ SEÇİLMİŞ MAKROEKONOMİK ENDİKATÖRLER

	2000	2001	2002	2003	2004
GSMH BÜYÜME (%)	6.3	(9.5)	7.9	5.9	9.9
GSMH SABİT FİYATLARLA (TRİLYON TL.)	119,145	107,783	116,338	123,165	135,308
GSMH CARİ FİYATLARLA (TRİLYON TL.)	125,596	176,484	275,032	356,681	428,932
KİŞİ BAŞINA GSMH (\$)	2,948	2,123	2,598	3,383	4,172
TEFE (YILLIK % DEĞİŞİM)	32.7	88.6	30.8	13.9	13.8
TÜFE (YILLIK % DEĞİŞİM)	39.0	68.5	29.7	18.4	9.3
İÇ BORÇ (TRİLYON TL.)	36,421	122,157	149,870	194,387	224,483
DIŞ BORÇ (MİLYAR \$)	118.6	113.7	130.2	145.4	161.7
ORTA-UZUN VADELİ DIŞ BORÇ (MİLYAR \$)	90.3	97.2	113.8	122.3	129.8
KISA VADELİ DIŞ BORÇ (MİLYAR \$)	28.3	16.4	16.4	23.0	31.9
İHRACAT (MİLYAR \$)	27.8	31.3	36.1	47.3	63.1
İTHALAT (MİLYAR \$)	54.5	41.4	51.6	69.3	97.5
BÜTÇE HARCAMALARI (MİLYAR \$)	74.9	65.7	76.8	94.1	98.6
BÜTÇE GELİRLERİ (MİLYAR \$)	53.6	42.1	50.2	67.1	77.3
TOPLAM REZERVLER* (MİLYAR \$)	34.2	30.2	38.1	45.0	53.7
TCMB REZERVLER* (MİLYAR \$)	22.2	18.8	26.8	33.6	36.0

* TCMB tarafından açıklanan TCMB, altın ve bankalar brüt uluslararası rezervlerini kapsar.



2004 YILINDA OYAK BANK:

“Stratejiler ve Gelişmeler”

■ Oyak Bank müşteri odaklıdır. Bu olgu, Oyak Bank'ın kurumsal felsefesinin ve iş stratejilerinin temelini oluşturur.

■ Müşterileri Oyak Bank'a istedikleri anda ve istedikleri yerden kolaylıkla erişebilirler. Yaygın ve güçlü ulusal hizmet ağıyla desteklenen Oyak Bank iş anlayışı, bankacılığı müşterileri için ihtiyaç duydukları anda, kolay ve hızla erişebilecekleri bir hizmet olarak sunmayı öngörür.

■ Oyak Bank potansiyeli performansa dönüştürme sürecini başarı ile tamamlamıştır. Banka, kârlı ve kalıcı bir şekilde büyümek için gerekli olan ölçüğe, liderlik ekibine, insan kaynağına, mali güce ve altyapıya sahiptir.

■ Oyak Bank için büyüme, müşteri sayısı veya hizmet noktaları ile sınırlı değildir. Büyümenin diğer eksenini ürün ve hizmet gamıdır. Oyak Bank bankacılık ürün gamını, çapraz satış olanaklarını da gözetenek, sürekli olarak geliştirmektedir.

■ Oyak Bank toplumun farklı kesimlerine hizmet vermeyi hedefler. Müşteri segmentleri arasındaki demografik ve ekonomik farklılıklar, Oyak Bank'ın riski dağıtmasını ve dengelemesini sağlar.

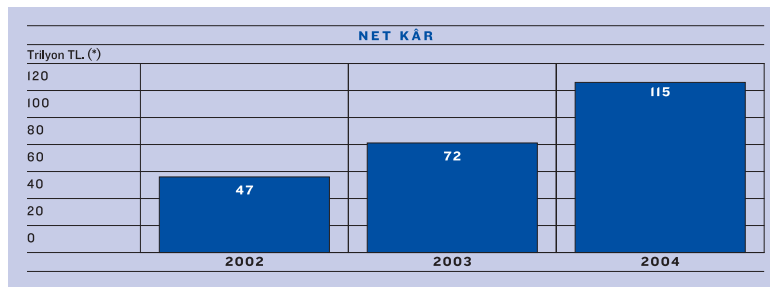
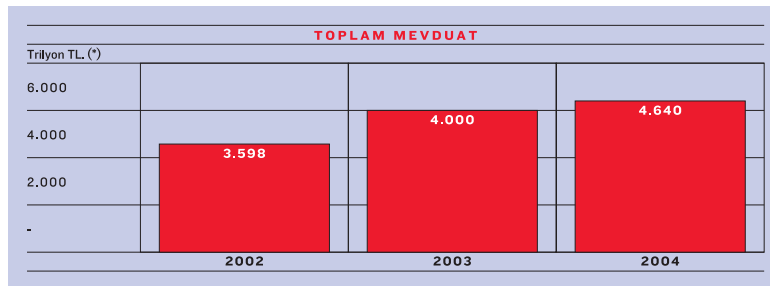
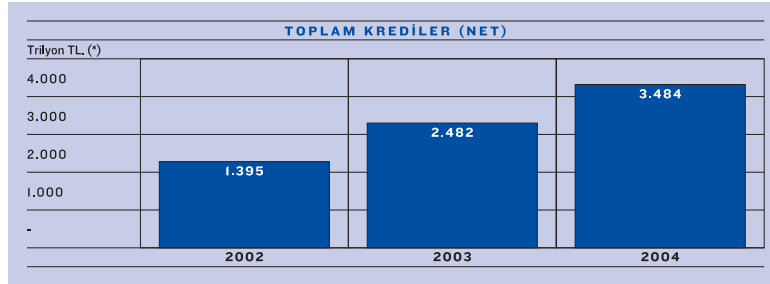
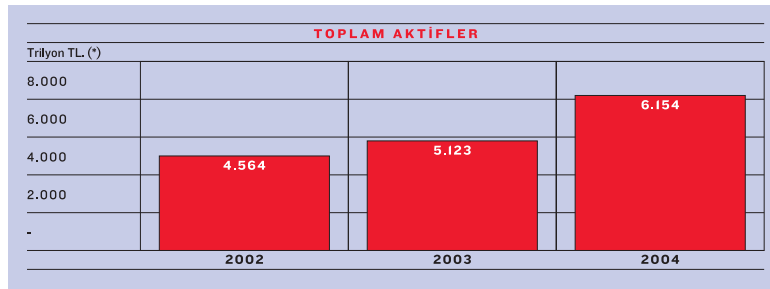
■ Oyak Bank, net bir müşteri segmentasyonuna ve buna uygun olarak tasarlanmış ürün ve hizmetlere sahiptir.

■ Oyak Bank kurumsal, ticari ve bireysel bankacılık alanlarında faaliyet göstermektedir. Banka, bu iş kollarında müşterilerine krediler, faktoring, bireysel ve kurumsal varlık yönetim hizmetleri, bireysel emeklilik, kredi ve banka kartları ile ödeme sistemleri, nakit yönetimi, dış ticaret işlemleri ile para ve sermaye piyasası ürünleri sunmaktadır.

■ Oyak Bank, Türk bankacılık sektörünün en güçlü ve büyüme potansiyeli en kuvvetli oyuncularını arasında yer almaktadır.

Müşterilerine göre Oyak Bank;

- Güvenilir ve istikrarlı bir bankadır.
- Yüksek ahlak ve etik değerleri temsil etmektedir.
- Kaliteli hizmetler sunmaktadır.
- Ulusal çaplı ve hızlı büyüme potansiyeline sahiptir.



* Tüm rakamlar TL'nin 2004 alım gücüyle ifade edilmiş olup, büyümeler enflasyondan arındırılmış reel artışları göstermektedir.

Kurumsal bankacılık, Oyak Bank'ın en güçlü olduğu iş sahalarının başında gelmektedir. 2004 yılı verilerine göre, bankanın kurumsal bankacılık müşterilerine kullandığı nakit krediler, toplam kredilerin %36'sını oluşturmuştur.

Kurumsal Bankacılıkta Mükemmel Konum

Oyak Bank, kurumsal bankacılık iş kolunda güçlü bir konuma sahiptir. 2004 yıl sonu verileri Oyak Bank'ın kurumsal bankacılıkta hedeflediği müşteri kitlesinin %80'i ile aktif olarak çalıştığını ortaya koymaktadır.

Bu yüksek penetrasyon oranı, Oyak Bank'ın kurumsal bankacılık iş kolundaki güçlü konumunu teyit etmektedir.

Oyak Bank, Türkiye'de kurumsal müşteriler tarafından tercih edilen üç bankadan biridir.

Oyak Bank: Tercih edilen üç bankadan biri

Ülkemizde faaliyet gösteren çok uluslu şirketlerin ve büyük ulusal firmaların, kurumsal bankacılık alanında hizmet aldıkları kurum sayısını en çok üç banka ile sınırladıkları gözlenmektedir.

Oyak Bank, kurumsal müşterilerce tercih edilen üç iş ortağından biri olmanın haklı gururunu yaşamaktadır.

Sonuçlar Başarımızı Özetliyor

- Oyak Bank, 2004 yılında,
- Kredi limitine sahip 1,748 kurumsal müşteri ile çalışmaktadır.
 - Kurumsal bankacılık müşterilerine toplam 9,552 trilyon TL kredi limiti tahsis etmiştir.
 - Kurumsal müşterilerine kullandığı nakit krediler %44'lük bir artışla 1,258 trilyon TL'ye ulaşmıştır.
 - Gayri nakdi kredilerinde %37 artış sağlamış ve toplam gayri nakdi kredileri 1,036 trilyon TL'ye ulaşmıştır.
 - Kurumsal müşterilerine kullandığı nakdi ve gayri nakdi kredilerin Bankanın toplam nakdi ve gayri nakdi kredilerinden aldığı pay sırasıyla %36 ve %73'dür.

Bankanın kurumsal ürün gamı eksiksiz olup, müşterilerinin ihtiyaç duyabilecekleri her türlü kredili ürünü, dış ticaret aracılık

hizmetlerini, nakit yönetimi hizmetlerini ve bireysel ürünleri kapsamaktadır. Bu ürün zenginliği, 2004 yılında Oyak Bank'ın kaydettiği müşteri adedi artışında önemli rol oynamıştır.

Belediyelere yapılandırılmış finansman olanaklarının sunumu, Oyak Bank'ın uzman olduğu bir iş alanıdır.

Belediyelere yapılandırılmış finansman olanakları

Oyak Bank, kurumsal pazarlama hizmetleri kapsamında, belediyelere yapılandırılmış finansman olanakları sunmaktadır. Banka, 2004 yılında, özel ihtisas gerektiren bu iş kolunun en aktif katılımcılarından biri olmuştur.

Bu kapsamda EGO'ya (Ankara Büyükşehir Belediyesi) yapılandırılmış bir döviz kredisi

sağlanmıştır. Ankara metrosunun yeni güzergahlarının inşaatlarının finansmanında kullanılan bu kredi, EGO'nun Oyak Bank üzerinden gerçekleştirdiği doğal gaz tahsilatları ile teminatlandırılmıştır.

Benzer bir çalışma ESHOT (İzmir Büyükşehir Belediyesi) ile gerçekleştirilmiştir. Yeni otobüs alımlarının finansmanına yönelik olarak sağlanan kredi, Belediyenin Oyak Bank üzerinden gerçekleşen toplu taşıma sistemi (Kentkart) tahsilatları ile teminat altına alınmıştır.

Oyak Bank almış olduğu yetkilendirme kapsamında, Adana Büyükşehir Belediyesi'nin benzer bir projesi üzerindeki çalışmalarını sürdürmektedir.

Oyak Bank, belediyelerin finansmanı konusunda büyümeyi ve piyasa payını artırmayı hedeflemektedir. Belediyelerin işleyişi ve tabi oldukları mevzuat hakkındaki bilgi birikimi, kredilerin teminatlandırılmasını kolaylaştıran tahsilat ilişkileri ve orta vadeli finansman modelleri konusundaki deneyimi, Oyak Bank'ın bu iş alanında söz sahibi olmasını kolaylaştıracaktır.

Proje finansmanında yeni bir dönem

Oyak Bank, 2004 yılında Proje Finansmanı Departmanı'nı yeniden yapılandırmıştır.

Banka, proje finansmanı başlığı altında, orta ve uzun vadeli yatırım projelerinden BOT (Yap-İşlet-Devret)'lere, sendikasyon kredilerine katılımdan şirket birleşme ve satın almalarına kadar çeşitlilik gösteren zengin bir ürün yelpazesıyla hizmet sunmaktadır.

Oyak Bank, sahip olduğu analitik ve bilimsel iş yaklaşımıyla müşterilerini risk, nakit akışı ve hukuki yapı gibi farklı açılardan ve değişik senaryolar

kapsamında değerlendirmektedir. Bu yaklaşım tarzı, proje bazında ideal sermaye ve finansman yapılarının tasarlanmasına ve en uygun koşullarda çözüm üretilmesine olanak tanımaktadır.

Proje Finansmanında Sektörel Çeşitlilik

2004 yılında Oyak Bank enerji, turizm, hizmet, gayrimenkul, inşaat, demir-çelik, savunma sanayi, telekomünikasyon, otomotiv ve taşımacılık sektörlerinden 32 farklı projeyi incelemiş bulunmaktadır. Bu inceleme çalışmalarının sonucunda, Bankanın kredi politikalarına uygun bulunan projelere 45 milyon dolarlık orta ve uzun vadeli finansman sağlanmıştır.

Banka, 2005 yılında da proje finansmanı alanında aktif rol almayı öngörmektedir. Oyak Bank bu kapsamda, enerji, alt yapı, üretim, telekomünikasyon, perakendecilik, belediye hizmetleri, tekstil ve turizm sektörlerindeki projelere finansman sağlamaya ve projelerin farklı evrelerinde ihtiyaç duyulacak bankacılık ürün ve hizmetlerini sunmaya odaklıdır.

Oyak Bank faktoring piyasasında %13'lük bir paya sahiptir.

Oyak Bank FCI üyesi 5 faktoring hizmet sağlayıcısından birisidir Türkiye'de FCI'a tam üye olan 5 faktoring hizmet sağlayıcısından biri olan Oyak Bank, faktoring hizmetlerini müşterilerine doğrudan sunan ticari banka konumundadır.

Banka, ihracat faktoringinde ihtisaslaşmış olup, bu alandaki iş hacmini her geçen yıl artırmaktadır. Oyak Bank'ın ihracat faktoringi işlem hacmi, 2004 yılında, 138 milyon dolara ulaşmıştır. Kaydedilen bu iş hacmi ile Oyak Bank ülkemizde en çok dış ticaret faktoringi yapan

hizmet sağlayıcılar arasında 4. olmuştur.

Oyak Bank'ın faktoring piyasasındaki payı %13'e ulaşmış ve faktoring hizmetleri kapsamında, ihracatçılara sağlanan garanti ve fonlama hizmetlerini önemli oranda artırmıştır. Banka, sahip olduğu maliyet avantajını kaliteli hizmet yaklaşımı ile birleştirerek faktoring işlem hacimlerini artırmaya ve bu alanın lider katılımcılarından biri olmaya devam edecektir.

Nakit yönetimi hizmetleri

Nakit yönetimi hizmetleri 2004 yılında hızlı büyüme göstermeye devam etmiştir.

Oyak Bank'ın nakit yönetimi hizmetleri işlem hacmi %72 oranında büyümüştür.

2004 yılında,

- Bankanın nakit yönetimi toplam işlem hacmi 17,234 trilyon TL'ye ulaşırken, kaydedilen büyüme %72'dir.
- Kurum tahsilatları %11 artış göstererek 3,433 trilyon TL'ye ulaşmıştır.
- Kurumsal müşterilerimize yönelik ödeme sistemimiz üzerinden gerçekleşen işlem hacmi %103 artış kaydetmiş ve 2,077 trilyon TL olmuştur.
- Çek takası yolu ile gerçekleştirilen ödeme hacmi ise, %37 artışla 3,837 trilyon TL'ye ulaşmıştır.

Nakit yönetimi hizmetleri, Bankaya maliyetsiz kaynak sağladığı gibi, Oyak Bank'ın faiz dışı gelirlerine de artan oranda katkıda bulunmaya devam etmiştir.

Kurumsal ve ticari müşterilere yönelik nakit yönetimi ürün ve

uygulamalarını kullanan müşteri kitlesi 2004 yılında artmıştır. Kullanımı giderek yaygınlaşan bu ürünlerin ortak özellikleri, müşterilerin operasyonel iş yükünü azaltmaları ile işlemlerin daha etkin izlenmesine ve güvenli kontrolüne imkan tanımalarıdır.

İnternet önem kazanmaya devam ediyor

2004 yılında müşterilerin internet bankacılığı hizmetlerinden yararlanma oranı artmaya devam etmiştir.

İnternet bankacılığı hizmetinden faydalanan kurumsal ve ticari müşteri sayısı 8,400'ü aşarken, müşterilerin internet hizmet kanalı üzerinden gerçekleştirdikleri işlem hacmi %344 artışla 4,620 trilyon TL'ye ulaşmış durumdadır.

Belediyelere nakit yönetimi hizmetleri

Oyak Bank, kurum tahsilatları kapsamında belediyelere hizmet sunmaktadır.

Bu çalışmaların başında, EGO (Ankara Büyükşehir Belediyesi) ile gerçekleştirilmekte olan tahsilat çalışması gelmektedir. Oyak Bank, Ankara'daki 20 şubesi, Ankara metrosundaki 14 tahsilat gişesi ve 10 kiosk ile doğal gaz abonelerine doğalgaz satışı ve fatura tahsilatlarını gerçekleştirmektedir.

Banka, özellikle toplu taşıma sistemlerinin tahsilat ve nakit akışı konusundaki deneyimiyle İzmir Büyükşehir Belediyesi'nin toplu taşıma sisteminin (Kentkart) benzer uygulamalarını Manisa ve Denizli illerinde de gerçekleştirmiştir. Oyak Bank, 2005 yılında benzer bir proje ile ilgili çalışmalarını Adana ilinde sürdürmektedir.

Kurumsal bankacılığın yarınları

İstikrarın hakim olduğu ekonomik ortam, kurumsal bankacılığın gelişimini destekleyecek; yapılandırılmış finansman, proje finansmanı, nakit yönetimi ve diğer kredili ürünlere olan talep artacaktır.

Oyak Bank, kurumsal bankacılık alanında sahip olduğu güçlü konumunu korumaya, müşterileriyle olan ilişkilerini derinleştirmeye ve tüm ürünlerdeki hacimlerini artırmaya devam edecektir.

Sahip olduğu ölçek, hizmet ağı, kurumsal yetkinlikleri ve sağlam mali yapısı, Oyak Bank'ın kurumsal bankacılıktaki iddiasını pekiştirmektedir.

Oyak Bank'ın ticari bankacılık müşteri tabanı ve iş hacimleri 2004 yılında önemli bir büyüme kaydetmiştir. 2004 yılı verilerine göre, ticari bankacılık müşterilerine açılan nakit krediler, Oyak Bank'ın toplam kredilerinin %17'sini oluşturmuştur.

KOBİ'lerin Türkiye ekonomisindeki yeri

KOBİ'ler Türk ekonomisinin en büyük bölümünü oluşturmaktadır; ticari bankacılık faaliyetlerinin odağında yer almaktadırlar.

KOBİ'ler,

- İstihdamın %77'sini
- GSMH'nin %26.5'ini
- Toplam ihracatın %10'unu
- Yatırım harcamalarının %38'ini gerçekleştirilmektedir. Buna karşılık KOBİ'lerin bankacılık sektörünün toplam kredilerindeki payı sadece %5'tir. Keza, KOBİ'ler kredi dışı bankacılık ürün ve hizmetlerini kullanım oranı düşük olan bir hedef kitledir. Bu özet tespit, KOBİ'lerin ülkemiz bankacılığı açısından taşıdıkları büyük potansiyele işaret etmektedir.

2004 yılında Oyak Bank ticari bankacılık organizasyonunu yeniden yapılandırmış

ve KOBİ'lerin ihtiyacı olan ürün ve hizmetleri yeni bir strateji ile sunmaya başlamıştır.

Ticari müşterilere hizmet için

Ticari bankacılık, Oyak Bank'ın büyümeyi öngördüğü bir alandır.

Bu hedefe uygun olarak 2004 yılında Banka ticari bankacılık organizasyonunu yeniden yapılandırmış, KOBİ'lerin ihtiyacı olan ürün ve hizmetlerin yeni bir strateji ile sunumuna başlamıştır. Oyak Bank'ın hedefi müşteri odaklı hizmet anlayışı doğrultusunda, ticari firmaların tüm finansal ihtiyaçlarına en kısa sürede cevap vermektir.

2004 yılının ilk çeyreğinde Oyak Bank şubelerinin yapılanması değiştirilerek Bankanın bütün şubeleri, farklı müşteri gruplarına hizmet verebilecek şekilde yeniden yapılandırılmıştır. Bu yeni yapı, ticari bankacılık pazarlama faaliyetlerini ivmelendirmiş; Bankanın ticari

müşteri tabanı ve işlem hacimleri hızla büyümeye başlamıştır.

Sayılarla ticari bankacılık 2004 yılında,

- Kredi limiti tahsis edilmiş ticari firma sayısı %51 artarak 8,402'ye ulaşmıştır.
- Kredi riski olan ticari firma sayısı %102 artışla 5,807'ye yükselmiştir.
- Tahsis edilen toplam kredi limiti %85 artışla 3,386 trilyon TL olmuştur.
- Ticari müşterilerin toplam riski %90 artışla 968 trilyon TL'ye ulaşmıştır.
- Aktif olarak çalışılan ticari firma sayısı %101 artışla 7,606'a çıkmıştır.

Bu sonuçlar Oyak Bank'ın ticari bankacılık alanındaki gücünü ve potansiyelini ortaya koymaktadır.

Müşteri profili, sektörel dağılım

Oyak Bank müşteri tabanını genişletme çalışmalarını, özenli ve titiz kredi anlayışından ödün vermeksizin sürdürmektedir.

Banka, çalışacağı her bir müşteriye sektöründeki konumu ve iş potansiyeli, ortakları ve marka değeri açılarından detaylı ve objektif kriterlerin ışığında analiz etmekte ve istihbarat çalışmaları gerçekleştirmektedir. Bu detaylı tanışma süreci, Oyak Bank'ın sağlıklı bir kredi portföyünü sürekli kılmasını sağlamakta; kalıcı ve verimli müşteri ilişkilerinin tesis edilmesine olanak tanımaktadır.

Oyak Bank'ın ticari bankacılık alanında herhangi bir sektörel tercihi yoktur.

Banka, üretken olan, etik değerler çerçevesinde çalışan, şeffaflığa önem veren ve ekonomik potansiyele sahip tüm ticari firmaları potansiyel müşterisi olarak görmektedir. Banka ticari bankacılık alanında, Türkiye genelinde faaliyet gösteren ticari firmaların yanı sıra büyük firmaların tedarikçileri, bayileri ve yan sanayi firmalarına da hizmet sunmaktadır.

2004 yılı verilerine göre, Oyak Bank'ın ticari müşteri portföyündeki en büyük payı toptan ve perakende ticaret alanında faaliyet gösteren firmalar almaktadır. Tekstil, inşaat ve otomotiv sektörleri, ticari bankacılık alanında hizmet sunulan diğer iş kollarıdır.

Bayi ve tedarikçilerle olan ilişkiler ve iş hacimleri artıyor.

Bayi ve tedarikçi ilişkileri

Oyak Bank geçtiğimiz yıllarda olduğu gibi, 2004 yılında da, mevcut müşterilerinin tedarikçi ve bayilerini de içeren bir müşteri portföyü yaratmaya özen göstermiştir. Bu amaç doğrultusunda ana firmaların bayi ve tedarikçileriyle olan nakit akışlarından mümkün olan en büyük

payın Oyak Bank'a kaydırılması hedeflenmiştir.

Banka, bu hedefini gerçekleştirmeye yönelik olarak özel çözüm ve ürünler sunmaya devam etmiştir.

Doğrudan Borçlandırma Sistemi (DBS)

DBS, Oyak Bank'ın bayi ve tedarikçi ilişkilerinden artan oranda pay almasını sağlayan bir ödeme ürünüdür.

Ana firmaların bayilerinden yaptığı tahsilatlara aracılığı amaçlayan DBS, bayilerin ana firmalara yaptığı ödemeleri Oyak Bank aracılığıyla yapmasını ve bu ödemelerin kredilendirilmesini içermektedir. Bu tip projeler Bankaya yeni müşteriler kazandırılmasını ve mevcut müşteri hesaplarının aktifleştirilmesini sağlamaktadır.

Yapılan yoğun pazarlama faaliyetleri sonucunda, DBS uygulama sayısı 4 yeni projenin ilavesiyle 12'ye yükselmiştir. Kredili ve kredisiz çalışılan toplam bayi adedi 516'ya ulaşırken, tahsis edilen toplam DBS kredi limiti 8.6 trilyon TL'ye ulaşmıştır.

Para Trafik Projesi

Tedarikçiler için geliştirilen Para Trafik Projesi, 2004 yılında müşterilere sunulmuştur.

Proje temel olarak, Oyak Bank nakit yönetimi ödeme sistemini kullanan ana firmaların tedarikçilerine yaptığı ödemeleri Banka sistemi üzerinden yapmalarını ve havaleye dönüştürülmesini öngörmektedir.

2004 yıl sonu itibarıyla 579 firma bu sisteme dahil olmuştur. Söz konusu proje, Oyak Bank'ın tedarikçilerle çalışmasının temelini oluşturmakta; Bankaya yeni müşteri kazandırılması ve mevcut müşteri hesaplarının aktifleştirilmesi anlamında kilit rol oynamaktadır.

Ticari bankacılığın yarınları

Ticari bankacılık, ülkemiz bankacılık sektöründe hızlı büyüme potansiyeline sahip iki iş kolundan bir tanesidir.

Oyak Bank, sahip olduğu ulusal ve yaygın hizmet ağı, yan ve çapraz satışa olanak tanıyan zengin ürün ve hizmet gamı, üstün teknolojik yetkinlikleri ve insan kaynağı ile ticari bankacılık alanında büyümeye ve sektörün liderleri arasında yer almaya kararlıdır.

Oyak Bank, bireysel bankacılık alanında daha çok müşteri kazanarak ve mevcut müşterileriyle olan ilişkilerini derinleştirerek büyümeye devam etmekte ve sektörde bu alanda etkin bankalar arasındaki güçlü konumunu sürdürmektedir.

Kolay erişilebilirlik

Oyak Bank, son yıllarda Türkiye'deki yaygın ve büyük bireysel bankacılık hizmet ağlarından birini geliştirmiş bulunmaktadır. Bankanın bireysel müşterileri, yaşamlarının farklı anlarında yüz yüze, on-line veya telefonla, ihtiyaç duydukları hizmet ve ürünlere kolayca ulaşabilmektedirler.

Oyak Bank, kredi kartlarından bireysel kredilere, maaş ödemelerinden elektronik cüzdan uygulamalarına, bireysel emeklilikten sigorta ürünlerine ve yatırım ürünlerinden fatura ödemelerine, likit hesaptan yatırım fonlarına kadar geniş bir yelpazede yer alan bireysel bankacılık ürünlerini, yurt sathına yaygın şube ağından bireysel müşterilerine sunmaktadır.

Banka, müşterilerine, ulusal şube ağına ek olarak alternatif dağıtım kanalları üzerinden de hizmet sunmaktadır. Toplam sayısı 1,000'e yaklaşmış bulunan ATM'ler, internet ve telefon bankacılığı uygulamaları, kolay erişilebilirlik anlamında Oyak Bank'ı güçlü ve rekabetçi kılan temel bileşenlerdir.

Oyak Bank'ın hedefi, farklı dağıtım kanallarından müşterilerine ulaşırken, tutarlı bir standart kapsamında güler yüzlü, kaliteli ve etkin hizmet sunmaktır.

Süreç mükemmeliyeti ve tutarlı hizmet standardı

Bireysel bankacılık hizmet sunumunda, önem taşıyan bir diğer konu süreç mükemmeliyetidir.

Hız ve zaman kavramlarının önem kazandığı günümüzde, ürün ve hizmet sunumunu mükemmel süreçler üzerinden gerçekleştirmek, tercih edilmenin ve müşteri memnuniyetinin temel koşulları olarak ortaya çıkmaktadır.

Oyak Bank'ın hedefi, farklı dağıtım kanallarından müşterilerine ulaşırken, tutarlı bir standart

kapsamında güler yüzlü, kaliteli ve etkin hizmet sunmaktır.

Bireysel finansmanda güçlü konum

Bireysel krediler Oyak Bank'ın en güçlü olduğu iş alanlarından biridir.

Bireysel Bankacılık tarafından kullanılan krediler, Bankanın toplam nakit kredilerinin %47'sini oluştururken; bireysel bankacılık kredileri Oyak Bank bilançosunda %26 paya sahip olmuştur. Küçük ölçekli şahıs şirketlerine kullanılan eşit taksitli ticari krediler bireysel bankacılık faaliyetleri içinde yer almaktadır. Bireysel bankacılık faaliyetleri kapsamında kullanılan kredi bakiyesi, bir önceki yıla göre, %62'lik bir artış göstermiştir.

Otomobil ve konut kredileri Oyak Bank'ın en güçlü olduğu bireysel kredi türleri olmaya devam etmiştir. Bankanın kullandığı bireysel krediler arasında otomobil kredileri %58, konut kredileri ise %14 pay almıştır. 2004 yıl sonu itibarıyla, önceki seneye göre, Bankanın kullandığı toplam otomobil kredisi

tutarı %45, konut kredisi ise tutarı %126, tüketici kredisi tutarı ise %81 oranında artmıştır.

BOSS= Bireysel Online Satış Sistemi

BOSS, Oyak Bank'ın elektronik kredilendirme sistemidir.

Bir elektronik bankacılık uygulaması olan BOSS'ta, otomotiv bayilerinde satış sırasında otomotiv kredilerinin tüm kredilendirme süreçleri gerçekleştirilmektedir. 2004 yıl sonu itibarıyla B.O.S.S. aracılığı ile hizmet sunan bayi sayısı 292'e ulaşmıştır. BOSS, standardize edilmiş kredi süreç ve değerlendirme sisteminin yanı sıra, risk takibi anlamında yüksek bir güvenlik seviyesi oluşturmaktadır; satış anında kredinin hızla onayı ve kullandırımı sağlanarak hem bayi hem de müşteri memnuniyetinde önemli bir unsur oluşturmaktadır.

Konut kredileri

Bireysel krediler alanında, Oyak Bank'ın iddialı olduğu diğer bir başlık konut kredileridir.

Banka, şube ağına ek olarak, ülkemizin önde gelen gayrimenkul aracı firmaları, gayrimenkul yatırım ortaklıkları ve konut inşaat şirketleri ile geliştirdiği sinerji ile konut finansmanı alanındaki faaliyetlerine başarıyla devam etmiştir. 2004 yıl sonu itibarıyla konut kredilerinde %126'lık bir artışla önemli bir büyüme kaydedilmiştir. Önümüzdeki dönemlerde de bu alanda büyümenin artarak devam etmesi planlanmaktadır.

Bireysel yatırımlar için

Oyak Bank müşterilerine zengin bir bireysel yatırım ürün yelpazesine hizmet sunmaktadır.

Oyak Bank, bireysel müşterilerine vadeli mevduattan repoya, yatırım fonlarından borsa işlemlerine, hazine bonosundan Eurobond'a kadar çeşitlilik gösteren; zengin ve her bir

müşterinin kişisel risk ve portföy gücüne göre tasarlanabilen bireysel yatırım ürünleri sunmaktadır.

■ Banka sermaye piyasaları ürünlerini Oyak Yatırım ile işbirliği kapsamında sunmaktadır. Halen 48 Oyak Bank şubesinde, Oyak Yatırım seans salonları hizmet vermektedir. Oyak Bank'ın yurt çapına yayılmış diğer bütün şubelerinden de sermaye piyasaları yatırım işlemleri yapılmaktadır.

■ Oyak Bank müşterilerine, bir iştirak şirketi olan Oyak Portföy Yönetimi işbirliği ile 6 farklı yatırım fonu sunmaktadır. 2004 yılında yatırım fonlarını tercih eden müşteri sayısı 137,504 olurken; fonların toplam hacmi yıl sonu itibarıyla 739 trilyon TL'ye ulaşmıştır. Banka, ulaştığı bu fon hacmi ile, 2004 yılında yatırım fonu kurucuları arasında 9. sırada yer almıştır.

■ Yatırım fonları Oyak Bank için cazip bir faiz dışı gelir kaynağı olmaya devam etmiştir: Banka, yatırım fonu hizmetleri karşılığı gelirinde, bir önceki yıla göre %93'lük bir artış sağlamıştır.

Bireysel mevduatta artış

Markası sağlamlık ve güven ile özdeş olan Oyak Bank, bireylerin mevduatlarını emanet etmek için en çok tercih ettikleri bankalar arasındaki yerini korumuştur.

2004 yılında bireysel mevduat %31 artarak, 3,540 trilyon TL'ye erişmiştir.

Sigorta hizmetleri

Oyak Bank, sigorta sektöründeki risk yönetimi bilinci ile, müşterilerine bankacılık hizmetlerinin yanı sıra uygun şart ve teminatlarla tüm şubelerinden sigortacılık hizmetleri sunmaktadır.

Oyak Bank, sigortacılık alanında bir OYAK iştiraki olan Axa Oyak Sigorta ile sinerjik işbirliği kapsamında çalışmaktadır. Hızlı tazminat ödeme

yetkinliği ve yüksek müşteri memnuniyetiyle seçkinleşen sigortacılık hizmetleri 2004 yılında Oyak Bank'a 3,067 milyar TL komisyon geliri sağlamıştır.

Likit Hesap: çok-fonksiyonlu bir ürün

Likit Hesap, Oyak Bank'ın müşterilerine sunduğu çok fonksiyonlu bir likidite yönetimi ürünüdür.

Likit Hesap, bireysel mevduat hesaplarında gerçekleştirilen her türlü bankacılık işleminden sonra kalan likiditenin yatırım fonlarında değerlendirilmesi esasına dayanmaktadır.

Kredili mevduat hesabıyla da bağlantılı çalışabilen bu ürün, müşterinin ihtiyaç duyduğu anlarda talimatlı ödemelerini gerçekleştirilmesine de olanak tanımaktadır.

2004 yılı içerisinde piyasa sunumu gerçekleştirilen likit hesap sayısı yıl sonu itibarıyla hedefleri aşmış; başarılı bir performans sağlamıştır.

Bireysel emeklilik faaliyetinde büyüme

Ülkemizdeki uygulaması 2003 yılının son çeyreğinde başlayan ve ilginin her geçen gün artarak devam ettiği Bireysel Emeklilik Sistemi, 2004 yılında öngörülere uygun olarak büyümüştür.

Banka, bir OYAK iştiraki olan Oyak Emeklilik'in bireysel emeklilik ürünlerini yurt çapına yayılmış hizmet ağı üzerinden müşterilerine sunmaktadır.

Ülkemizin en büyük bireysel emeklilik şirketlerinden biri olan Oyak Emeklilik'in, satış faaliyetlerinde Oyak Bank dağıtım kanalının önemli bir payı bulunmaktadır. Banka, bireysel emekliliğin ülkemizdeki büyük

potansiyeline inanmakta olup, ürünün ortak sunumu konusunda Oyak Emeklilik ile geliştirdiği sinerjik işbirliğini artırmaya kararlıdır.

Western Union

Oyak Bank, dünyanın en büyük ve yaygın para havale sistemi olan Western Union'ın üyesidir.

Western Union tarafından ülke genelinde gerçekleştirilen ve hizmet kalitesindeki düzeyi ölçmeyi amaçlayan "Top Country Teams" yarışmasında, Oyak Bank Erzincan Şubesi en yüksek toplam puanı olarak ödül kazanmıştır.

Elektronik cüzdan projesi

Oyak Bank tarafından geliştirilen elektronik -cüzdan uygulaması özellikle küçük tutarlı alışverişlerde, nakit para yerine çipli kartla güvenli alışveriş yapılmasını sağlayan bir uygulamadır.

Oyak Bank'ın öncü olduğu elektronik-cüzdan uygulamasının 2005 yılında ivme kazanarak yaygınlaşması beklenmektedir.

Maaş ödemeleri ve çapraz satış olanakları

Maaş ödemesi, bireysel bankacılıkta müşteri sadakati ve çapraz satış eksenlerinde kilit role sahip bir üründür.

Maaş ödemesi gerçekleştirilen müşteri sayısı 2004 yılı sonunda 2003 yılı sonuna göre %26 oranında bir artış göstermiştir. Maaş ödemesi kapsamında hizmet verilen SSK ve Emekli Sandığı mensuplarının sayısı ise 2004 yılı sonunda, bir önceki yıla göre sırasıyla %33 ve %43 oranlarında artış göstermiştir.

Banka, 2005 yılında maaş ödemesi iş kolundaki hacmini artırmaya ve çapraz satış olanaklarını yoğun olarak değerlendirmeye devam edecektir.

Oyak Bank, kredi kartı pazarındaki büyüme stratejisini uzun vadeli bir bakış açısıyla planlamıştır.

Kredi kartlarındaki gelişmeler

Oyak Bank, müşterilerine VISA ve MasterCard kart hizmetlerini sunmaktadır.

Oyak Bank, kredi kartı pazarındaki büyüme stratejisini uzun vadeli bir bakış açısıyla planlamıştır. Banka, sektördeki diğer oyuncuların aksine, kısa vadede yüksek maliyetli pazar payı kazanımları elde etmek yerine, maliyet tabanını düşük tutan, temelleri güçlü bir büyümeyi hedefleyen bir strateji tercih etmiştir.

Yıl sonu itibarıyla Banka'nın kredi kartı sayısı %63'lük artış ile 410,000'e yaklaşmıştır. Kredi kartı sektöründe rekabetçi faiz oranlarını uygulayan Oyak Bank, +destek asistans hizmetleri de dahil olmak üzere kredi kartı müşterilerine cazip kullanım koşulları sunmaktadır

www.oyakpuan.com Oyak Bank'ın ödül puan sistemidir. Oyak Bank müşterileri, kredi kartı ödül sistemindeki puanlarını, www.oyakpuan.com adresli web sitesinden kullanabilmektedirler.

Oyak Bank, 2005 yılında kredi kartlarını çeşitlendirilmiş modüller ile zenginleştirmeye ve yeni müşteriler kazanmaya devam edecektir.

OyakKart: Oyak Bank'ın ATM kartı

2004 sonu itibarıyla Bankanın ATM kart adedi, 2003 sonuna göre %46'luk bir artış ile 1.1 milyon adedi aşmıştır. Oyak Bank'ın ATM kartı sektör payı %1.93'ten 2004 yılında %2.64'e yükselmiştir.

Banka, ATM kart adedi bazında sektörde 9., kart adedi artışında ise 4. büyük bankadır.

Oyak Bank, 2004 yılında üye işyeri cirosunu en çok artıran 2. bankadır.

Üye işyerleri

Üye işyerleri kredi kartı döngüsünün tamamlayıcılarıdır.

2004 yılında Oyak Bank üye işyeri sayısı 11,911 ve bu üye işyerlerine dağılan POS adedi ise 14,930 adettir. Bankanın adetsel pazar payı 2004 yılında %0.90'dan %1.68'e yükselmiştir.

2004 yılında üye işyeri ciro artışı ise %138 olmuştur. Bu artış oranı ile Oyak Bank oransal olarak, sektörde en fazla ciro artışı gösteren 2. bankadır.

Bireysel bankacılığın ufku

Bireysel bankacılık, ekonomik istikrarın kalıcı hale geldiği bir ekonomide, en büyük iş sahalarının başında gelmeye devam edecektir.

Oyak Bank, bireysel bankacılık piyasasında, kurumsal değerleri ve müşteri odaklı yaklaşımı ile büyümeye, kaliteli hizmeti ile farklılaşmaya ve sektörün lider bankası olmaya kararlıdır.

Oyak Bank, alternatif dağıtım kanallarını müşterilerine etkin ve verimli hizmet sunmak amacıyla yoğun olarak kullanmaktadır.

Oyak Bank'ın 1000'e yaklaşan sayıda kurulu ATM'si vardır. Bu ATM sayısı ve %98'lik aktiflik oranı ile Oyak Bank ülkemizin en büyük ve en etkin 7. ATM ağına sahip bankasıdır.

1000 ATM'ye doğru Müşterilerine kesintisiz 24 saat bankacılık hizmetinin sunulmasını sağlayan ATM'ler, günümüz bankacılığında en önemli dağıtım kanallarından birisi haline gelmiştir. ATM'ler aynı zamanda müşteriye özgürlük ve hareket serbestliği kazandırma anlamında da tartışmasız bir yere sahiptirler.

Bankacılık alanında yenilikçiliği kadar teknolojiyi müşteriler için kullanma becerisiyle de lider olmayı hedefleyen Oyak Bank'ın 1000'e yaklaşan sayıda ATM'si vardır. ATM'lerin 652'si şube dışı sahalarladır.

ATM sayısı ve %98'lik aktiflik oranı ile Oyak Bank ülkemizin en büyük ve en aktif 7. ATM ağına sahip bankası durumuna gelmiştir.

Genişleyen ATM ağına paralel olarak, ATM'lerin aylık nakit işlem adedi 2004 yılında %58'lik artış ile

1.2 milyondan 1.9 milyon adede yükselmiş; toplam işlem adedi ise 2004 yılında %86 oranında artış göstermiştir.

Oyak Bank önümüzdeki dönemde ATM sayısını 1250 adede çıkarmayı ve ATM'lerin fonksiyonlarını geliştirmeyi öngörmektedir.

Oyak Bank internet şubesinin aktif üye sayısı 2004 yılında bir önceki yıla göre %52 oranında artmıştır.

İnternet Bankacılığı

Oyak Bank www.oyakbank.com.tr adresinde hizmet veren internet sitesi ile hem bireysel hem de kurumsal ve ticari müşterilerine en kolay, en hızlı, en kapsamlı hizmeti sunmaktadır.

İnternet şubesi bireysel müşteri sayısı 2004 yılının sonunda bir önceki yıla göre %40 artarak 394.000 adede ulaşmıştır. Bu sayı kurumsal ve ticari müşteriler için ise 8400'ü aşarken yapılan işlem hacmi bir önceki yıla göre %344 artmıştır.

2005 yılı Oyak Bank İnternet Bankacılığı için müşteri odaklılık, dinamizm, ve yeniliklerle dolu olacaktır. Oyak Bank, müşterilerine internet sitesi üzerinden daha etkin

ve daha kaliteli hizmet sunmak amacıyla atılımlarını sürdürmektedir.

Telefon Bankacılığı

444 0 600 numaralı erişim telefonundan, yılın 365 günü 24 saat kesintisiz hizmet veren, buna ek olarak internet üzerinden ulaşım imkanı da sağlayan Oyak Bank Müşteri İletişim Merkezi'nin müşteri sayısı bir önceki yıla göre %40 artışla 323.000 adede ulaşmıştır.

Oyak Bank Telefon Bankacılığı hizmetleri ile bireysel müşterilere Türkiye'nin veya dünyanın neresinde oldukları farketmeksizin tüm bankacılık hizmetlerini eksiksiz olarak sunmaktadır.

Oyak Bank Alternatif Dağıtım Kanallarını,

- Mevcut müşterilere daha kapsamlı hizmet vererek müşteri memnuniyetini ve bağlılığını artırmak,
- Operasyonel maliyetleri azaltarak daha az maliyetle daha fazla işlem yapmak,
- Yeni müşterilere ulaşmak stratejisi ile etkin bir şekilde kullanmakta ve geliştirmektedir.

- Bankanın müşterilerine istedikleri yerde, istedikleri ortamda ve istedikleri zamanda bankacılık hizmet ve ürünlerinin sunumunu;
- Kaynakların daha verimli kullanılmasına yönelik kararların alınmasında yöneticilerin ihtiyaç duyduğu bilgileri detaylı ve zamanında elde etmesine imkan sağlayacak gerekli teknolojik altyapıyı oluşturmaktır.

2004'ün temel taşları

Oyak Bank, bilgi teknolojileri alanında Bankanın hizmet ve ürün fonksiyonlarını ileriye taşıyacak temel taşlarını geliştirme çalışmalarına 2004 yılında devam etmiştir.

Bu kapsamda Oyak Bank;

- Müşterilerine ve iç kullanıcılarına 7 gün 24 saat kesintisiz hizmet ve teknik destek sağlamış;
- Şube ağında meydana gelen büyümenin ihtiyaç duyduğu teknolojik altyapı çalışmalarını bütçe ve program dahilinde tamamlamış;
- En büyük alternatif dağıtım kanalını oluşturan ATM ağını yıl boyunca büyütmüş;
- Bankanın hedeflerine ulaşması ve dışarıya karşı yükümlülüklerini yerine getirmesi yönünde ihtiyaç duyulan projeleri geliştirmiş ve bu kapsamda YTL'ye geçiş çalışmalarını başarıyla bitirmiş ve
- Banka çapında işlerin ve görevlerin daha etkin ve daha verimli icrasına olanak tanıyan pek çok bilgi teknolojisi projesini hayata geçirmiştir.

Bilgi teknolojileri alanında gerçekleştirilen projeler, Oyak Bank'ın 2004 yılında 365 gün 24 saat kesintisiz hizmet vermesini sağlamıştır. Oyak Bank, Türkiye'nin en gelişmiş, ulusal çaplı büyük elektronik işlem omurgasına sahip kurumlarından biridir.

Altyapımızı ve yetkinliklerimizi geliştirdik

Oyak Bank, 2004 yılında bankacılığı daha kârlı, daha verimli ve daha etkin kılmak amacıyla yola çıkarak; "Kârlılık ve Verimlilik ", "Doküman Yönetimi", "Swift Entegrasyon" ve Grup firmaları ile teknolojik işbirliğine yönelik değişik projeleri gerçekleştirmiştir.

Bu projeler, temel olarak Bankanın hesap, müşteri, hizmet kanalı, bölüm ve tüm banka bazında kârlılık ve verim ölçme yetkinliği kazanmasına, Grup firmaları ile işbirliği imkanlarını artırarak sinerji yaratılmasına, belgeler dahil tüm doküman ve işlemlerin elektronik ortamda takibi saklanması ve işlenmesine, işlemlerin en az operasyon maliyeti ile ve otomatik olarak gerçekleştirilmesine imkan sağlamıştır.

İç müşteriye de hizmet vermek

Bilgi teknolojileri alanında gerçekleştirilen çalışmalar dış müşterinin memnuniyetini hedeflediği gibi, iç müşterinin başarı ve iş tatminini artırmaya da yöneliktir.

Rahat çalışmayı sağlayan, kişisel yetkinlikleri besleyen bir bilgi teknolojileri altyapısı çağdaş çalışma ortamlarının en temel unsurudur. Bilgi teknolojileri alt yapısı, aynı zamanda, organizasyonun toplam başarısında da kaldıraç görevine sahiptir.

Oyak Bank, iç müşterisinin başarısını desteklemek amacıyla, teknolojik altyapısını sürekli olarak güncellemektedir.

Bilgi teknolojileri eğitimi

Eğitim ve destek, bilgi teknolojileri işinde temel rol oynar. Kullanıcıların araç ve programları doğru ve etkin kullanmaları, başarıya giden yolda bir kilometre taşıdır.

Bilgi teknolojileri alanında verilen eğitimler, Bankanın genel eğitimleri içindeki yüksek payını 2004 yılında da korumuş; 3,000 kişi bilgi teknolojileri eğitiminden geçmiştir.

Oyak Bank, hazine işlemleri 2004 yılında önemli gelişmeler kaydetmiştir. Banka, kaliteli hizmet anlayışıyla müşterilerinin hazine işlemlerindeki sürekli tercihi olmaya devam etmiş, büyüyen işlem hacimleri Bankanın gelir tabanına artan oranda katkıda bulunmuştur.

Para ve sermaye piyasalarının güçlü bir katılımcısı

Oyak Bank, ülkemiz para ve sermaye piyasalarının önde gelen bir katılımcısıdır.

Oyak Bank, 12 DİBS piyasa yapıcısından biri ve aynı zamanda TL libor faiz kotasyonu açıklama yetkisine sahip bankalardandır.

2004 yılında Oyak Bank 14 milyar dolarlık kısmı müşteri kaynaklı olmak üzere toplam 28 milyar dolarlık döviz işlemine aracılık etmiştir.

Müşteri işlemlerinde artış

2004 yılının hazine işlemleri açısından en belirgin özelliği müşteriler adına gerçekleştirilen işlemlerde yaşanan artış olmuştur. İşlem adetlerindeki bu büyüme temel olarak Bankanın şube sayısındaki artış ve müşteri portföyündeki büyümeden kaynaklanmıştır.

2004 yılında Oyak Bank 14 milyar dolarlık kısmı müşteri kaynaklı olmak üzere toplam 28 milyar dolarlık döviz işlemine aracılık etmiştir. Banka, aynı dönemde 70 katrilyon TL'lik hazine bonusu ve devlet tahvili işlemi gerçekleştirmiştir.

Hazine yönetiminde müşteri odaklılık

Yedi ana bölüm halinde faaliyet göstermekte olan Oyak Bank Hazine Bölümü müşteri odaklı bir yapıya sahiptir. Bankanın hazine işlemleri misyonu, müşterilerinin ihtiyacı olan ürünleri fiyatlamak ve hazine işlemlerini etkin bir şekilde yerine getirmektir.

Banka bu misyonuna uygun olarak, müşterilerinin ihtiyacı olan her türlü hazine işlemi yurt içi ve yurt dışı piyasalarla tam entegre bir çalışma yaklaşımı içinde gerçekleştirmektedir.

Oyak Bank, hazine risk yönetimi sistemi 2005 yılında Banka sistemi ile tam entegre olacaktır. Bu entegrasyonun tamamlanması ile Oyak Bank'ın hazine işlemlerinin kontrol, planlama ve risk ölçümlemesi önemli bir ivme kazanacaktır.

Hazine Pazarlama Birimi

Oyak Bank Hazine Pazarlama Birimi, müşteriye daha iyi hizmet vermenin çabası içinde faaliyetlerini sürdürmektedir.

Şubeleri tamamlayıcı bir niteliğe sahip olan Hazine Pazarlama Birimi, Oyak Bank'ın yurt çapına yayılmış şubeleriyle birlikte ağırlıklı olarak Bankanın kurumsal müşterilerine para ve sermaye piyasaları alanında etkin ve kaliteli hizmetler sunmaktadır.

Oyak Bank, VOBAS'ın ilk üyelerinden biridir.

VOBAS

Farklı ekonomik birimlerin risk yönetimi ve yatırım ihtiyaçlarını karşılamada etkin bir rol üstlenen vadeli işlem ve opsiyon sözleşmeleri, dünyanın her yerinde ve özellikle de gelişmiş piyasalarda uzun yıllardır kullanılmaktadır.

VOBAS (Vadeli İşlemler ve Opsiyon Borsası), Türkiye'nin ilk vadeli ve opsiyon işlemleri borsası olup 4 Şubat 2005 tarihinde faaliyetlerine başlamıştır. Oyak Bank, VOBAS'ın ilk üyelerinden biridir.

Banka, VOBAS'ta yapılan işlemlerin yanısıra faiz ve dövizin baz alındığı swap, forward ve opsiyon işlemleri ile müşterilerin korunma ve spekülasyona yönelik işlemlerine aracılık etmektedir. Oyak Bank, özellikle TL-döviz opsiyonlar, TL-döviz forward, TL faiz future ve opsiyonlarda aktif olmayı hedeflemektedir. Türev ürünlerle bireyselden kurumsala kadar

çeşitlilik gösteren büyük bir müşteri kitlesine hizmet sunmakta olan Banka, türev araçların alım/satımına aracılık yetki belgesini alan ilk dört bankadan biri olmuştur.

Oyak Bank, türev piyasalardaki faaliyetlerini geliştirmeyi ve VOBAS'taki işlem hacimlerini hızla artırmayı hedeflemektedir.

Sürdürülebilir para ve sermaye piyasaları politikaları

Oyak Bank, müşteri odaklı para ve sermaye piyasaları politikalarını sürdürecektir.

Banka, hazine işlevlerini, müşterilerinin ihtiyaç ve taleplerini en iyi koşullarda karşılamak ve müşteri varlıklarını her türlü piyasa ortamında korumak amacıyla kullanmaya, kaliteli hizmet sunmaya ve spekülatif işlemlerden kaçınmaya devam edecektir.

Oyak Bank, geliştirmiş olduğu çok taraflı uluslararası ilişkileriyle, müşterileri için yüksek katma değer içeren çözümler üretmektedir.

Kurumsal ve ticari müşterilere hizmet

Oyak Bank, kurumsal ve ticari müşterilerinin uluslararası ilişkilerinde ihtiyaç duydukları tüm bankacılık ürün ve hizmetlerini sunmaktadır. Bu hizmetler geleneksel dış ticaret aracılığından teminat mektuplarına ve havalelere kadar çeşitlilik göstermektedir.

Oyak Bank, sahip olduğu yaygın uluslararası ilişkiler ağını ve kendisine tanınan kredi limitlerini müşterilerine kullandırmaktadır. Bankanın müşterilerine sunduğu çözümler klasik ürünlerle sınırlı olmayıp, Banka günümüzün dinamik uluslararası piyasalarının yeni ürünlerini yakından takip etmekte; müşterilerinin özel ihtiyaçlarına uygun katma değeri yüksek çözüm paketleri oluşturmaktadır.

Oyak Bank, geliştirdiği güçlü uluslararası ilişkileri kapsamında, ihtisas gerektiren ve katma değeri yüksek finansman tekniklerini kullanarak müşterilerine cazip koşullarda ve uzun vadeli kredi olanakları sunmaktadır.

Farklılaşma stratejisi

Oyak Bank'ın uluslararası ilişkiler stratejisi, piyasadaki diğer bankalardan farklıdır.

Oyak Bank, bir taraftan sahip olduğu yaygın uluslararası ilişkiler ağı ve güçlü kredi imkanları ile müşterilerine geleneksel dış ticaret aracılık hizmetleri sunmakta; diğer taraftan ise uluslararası kalkınma ve yatırım bankaları ile olan ilişkilerini geliştirmeye önem vermektedir. Banka, geliştirdiği bu güçlü ilişkileri kapsamında, ihtisas gerektiren ve katma değeri yüksek finansman tekniklerini kullanarak müşterilerine cazip koşullarda ve uzun vadeli kredi olanakları sunmaktadır.

2004 yılında Oyak Bank,

■ Bir Dünya Bankası Grubu kuruluşu olan IFC (International Finance Corporation)'den 2004 yılı Şubat ayında 6 yıl vadeli, 50 milyon dolar tutarında bir kredi temin etmiştir. Oyak Bank, IFC ile olan iyi ilişkilerini geliştirmeye kararlıdır.

■ Konut portföyünde mevcut konut kredilerinin fonlanmasına yönelik olarak, Wachovia Bank (ABD)'in aracılığıyla 2004 yılı Kasım ayında OPIC'den 30 milyon dolar tutarında kredi sağlanmıştır. Kredi, 2 yılı geri ödemesiz, 5 yıl vadeli olup, bir Türk bankasının konut sektörüne yönelik olarak uluslararası piyasalardan sağladığı ilk kredidir. Kredinin 25 milyon dolarlık dilimi, 2004 yılı içinde kullanılmıştır. Bakiye 5 milyon

dolarlık bölümün 2005 yılında kullanılması öngörülmektedir.

■ Türkiye'deki ihracatçı firmaların işletme sermayesi ve sabit kıymet yatırımlarının finansmanı amacıyla sağlanan Dünya Bankası kaynaklı İhracat Finansmanı Aracılık Kredisi - EFIL II'ye, Türkiye Sınai Kalkınma Bankası (TSKB) liderliğinde, aracılık edecek olan bankalardan biri olarak seçilmiştir. Bu kredi paketi kapsamında 2004 yılında 44 milyon dolarlık kredinin kullanımına aracılık edilmiştir.

OYAK'ın sendikasyon kredisi

Oyak Bank, OYAK'ın uluslararası piyasalardan sağladığı sendikasyon kredisinin organizasyonunda aktif olarak yer almıştır.

2003 yılında gerçekleştirilen 115 milyon dolarlık sendikasyon kredisinden sonra, OYAK, 2004 yılının Ekim ayında yeni bir uluslararası kredi almıştır. 125 milyon dolar tutarındaki 370 gün vadeli kredi, ABN Amro Bank N.V., Akbank - Malta Şubesi, Calyon SA, ING Bank N.V., Natexis Banque Populaires, West LB AG, Londra Şubesi, Raiffeisen Zentral Bank Österreich AG, Societe Generale bankalarının ortak liderliği ve katılımları ile sağlanmıştır.

Dış ticaret işlemlerimiz artıyor

2004 yılında Oyak Bank'ın gerek şube gerekse müşteri tabanında kaydedilen sürekli büyüme, dış ticaret aracılık işlemlerinin de artması ile sonuçlanmıştır. Bankanın 2004 yılında aracılık ettiği ithalat hacmi %13.4, ihracat hacmi ise %14 oranında artış kaydetmiştir.

Oyak Bank, farklı ülkelerin ihracat sigorta kuruluşları ile de (US Eximbank-ABD, Hermes-Almanya, ERG-İsviçre, CESCE-İspanya, OND-Belçika, COFACE- Fransa, SACE-İtalya, Taiwan Exim - Tayvan, FINNVERA- Finlandiya) iyi ilişkilere sahiptir. Banka, 2004 yılında bu kuruluşlarla olan kredi ilişkilerini artırmış; orta vadeli yatırım kredileri ve GSM işlemlerinde en aktif Türk bankaları arasındaki konumunu korumayı başarmıştır.

Bu yoğun işbirliği, Oyak Bank'ın ihracat sigorta kuruluşları nezdindeki kredi limitlerinin artmasını sağlamaktadır. Banka, bu alanın lider katılımcılarından biri olmaya ve artan sayıda müşterisine ihracat kredi sigorta şirketlerinin cazip kredi olanaklarını kullandırmaya devam edecektir.

İşlem adedinde

lider bankalardan biriyiz

2004 yılında, Türk bankalarınca yurt dışına açılan SWIFT MT 700 kodlu ithalat akreditiflerinde, Oyak Bank adet bazlı en büyük paya sahip bankalardan biridir.

Muhabir ilişkilerinde çok arzulanan bir konuma işaret eden yüksek adetli iş hacimleri, aynı zamanda, Bankanın riski tabana yayma stratejisi ile de birebir örtüşmektedir.

Oyak Bank'ın kredi notu

Sahip olduğu sağlam mali bünye ve uluslararası marka saygınlığı, Oyak Bank'ın kredi notunun yüksek olmasında önemli rol oynamaktadır.

Dünyanın önde gelen derecelendirme kuruluşlarından FitchRatings Oyak Bank'ın kredi notunu yükselterek Oyak Bank'ı Türkiye'nin en iyi kredi notuna sahip bankaları arasına yükseltmiştir. FitchRatings mevcut notlarımızı bir kademe yükselterek, uzun vade yabancı ve yerel para notunu ülke kredi notu tavanı olan BB-(görünüm durağan); kısa vade yabancı ve yerel para notunu B(görünüm durağan); bireysel notu C/D; destek notunu Türk Bankalarına verilen en yüksek derece olan 3; ulusal notu ise A-(tur)(görünüm durağan) olarak beyan etmiştir.

Sahip olduğu kredi notları, Oyak Bank'ın uluslararası piyasalardaki prestij ve konumunu pekiştirmekte, Türkiye'nin en saygın bankaları arasındaki yerine işaret etmektedir.

Oyak Bank, artan müşteri sayısı ve iş hacimlerine paralel olarak daha çok uluslararası işleme aracılık etmeye devam edecektir. Banka, yüksek adet ve hacimlerde kolayca işlem yapabilmesine olanak tanıyan bir alt yapıya ve mükemmel bir uluslararası ilişkiler ağına sahiptir.

Oyak Bank, 2004 yılında kredi operasyonlarını merkezileştirmiştir. Bu proje Oyak Bank şubelerinin müşteri ve pazarlama faaliyetlerine artan oranda odaklanmalarını sağlamıştır.

Oyak Bank'ın 101 şubesi 2004 yılında merkezi kredi operasyonu uygulamasına geçmiştir.

Kesintisiz, standart ve kaliteli hizmet için

Operasyonel faaliyetler, Oyak Bank'ın müşterilerine kesintisiz, standart ve kaliteli hizmet sunmasında büyük role sahiptir.

2004 yılı operasyonel faaliyetleri anlamında yoğun bir yıl olmuştur:

- YTL'ye geçiş projesi, operasyonel faaliyetler anlamında yoğun ve uzun soluklu çalışmalara neden olmuştur.
- Başarı ile tamamlanan dış işlemler merkezi operasyon projesinden sonra, krediler merkezi operasyon projesi 2004 yılına damgasını vurmuştur.
- Bankanın organizasyonel yapısında meydana gelen değişikliklere yönelik operasyonel alt yapı çalışmaları tamamlanmıştır. Bu kapsamda, Ticari Bankacılık, Mali Kontrol ve Muhasebe ile ADK'ların

yeniden yapılandırılmasına paralel çalışmalar tamamlanmıştır.

- Bankanın tüm iş süreçleri izlenmiş; gerekli görülen noktalarda projeler geliştirilerek süreç iyileştirmeleri yapılmıştır.

Oyak Bank'ın 101 şubesi 2004 yılında merkezi kredi operasyonu uygulamasına geçmiştir. 2005 yılının ilk yarısında tüm şubelerin merkezi yapıya entegre olması hedeflenmektedir.

Dış işlemlerden sonra kredilerin de merkezileştirilmesi, Oyak Bank'ta operasyonel riski minimuma indirmiş; Banka şubelerinin müşteriye ve satışa odaklı hareket etmelerine olanak sağlamıştır.

Temel bankacılık işlemlerinden sayılar

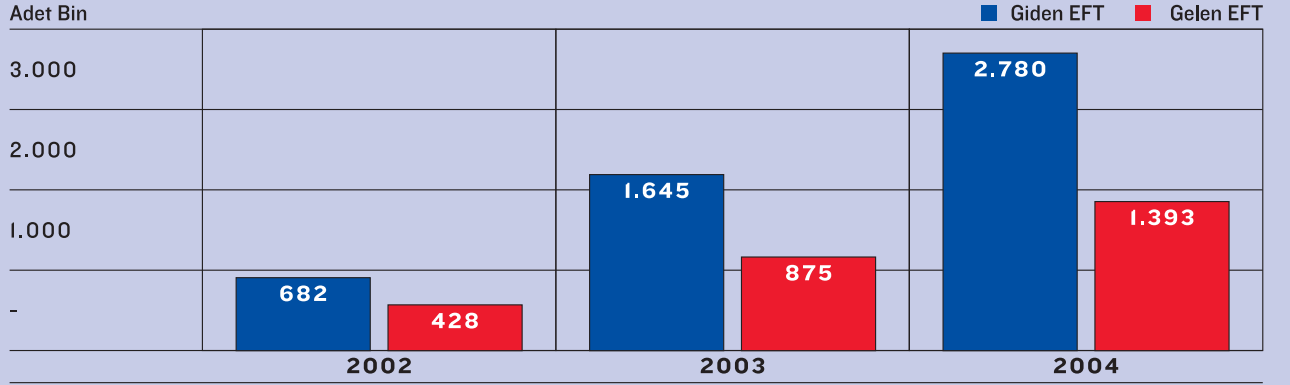
Müşteri çekleri, takas, SWIFT, EFT ve diğer her türlü ödeme Oyak Bank'ta merkezi olarak işlem görmektedir. Dış işlemler merkezi operasyona konu olan işlem sayısında %28'lik bir artış yaşanmasına rağmen, personel sayısındaki artışın %13 ile sınırlı kalması verimlilik ve etkinlik anlamında elde edilen cesaret verici sonuçlara örnek oluşturmaktadır.

Merkezi operasyona ait başlıca göstergeler aşağıda sunulmuştur.

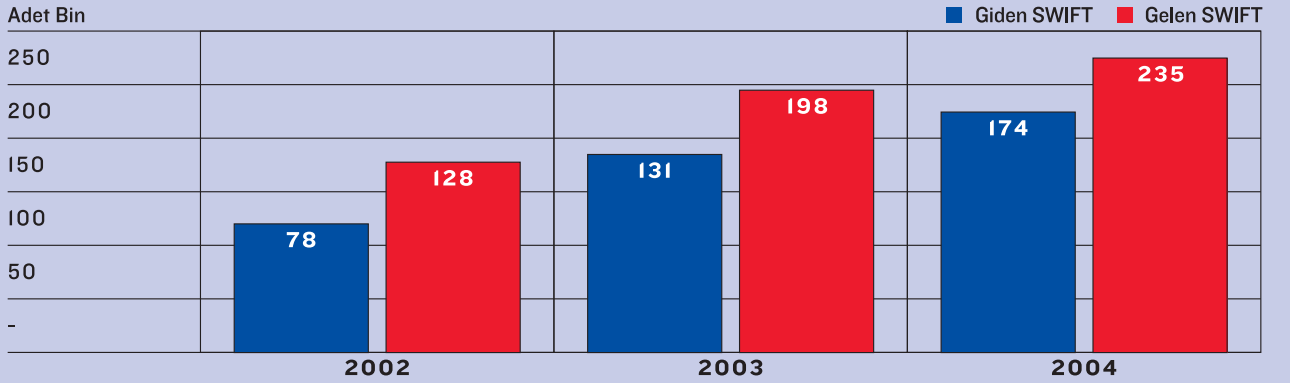
DIŞ İŞLEM MERKEZİ OPERASYON RAKAMLARI

	31.12.2003	31.12.2004	ARTIŞ ORANI
TOPLAM İŞLEM SAYISI	164.055	210.099	28%
GÜNLÜK İŞLEM SAYISI	659	841	28%
PERSONEL SAYISI	55	62	13%
PERSONEL BAŞINA İŞLEM ADEDİ	2.983	3.389	14%

EFT'LERDEKİ DEĞİŞİM



SWIFT MESAJLARINDAKİ GELİŞME



Oyak Bank'ın insan kaynağı 2004 yılında %7'lik bir artış göstererek 4,199 kişiye ulaşmıştır.

Fırsat eşitliği ve adalet

Bankanın insan kaynakları politikası, fırsat eşitliği ve adalet ilkelerine dayanmaktadır.

Oyak Bank bu ilkeleri insan kaynağının işe alım, terfi, ücretlendirme ve diğer bütün alanlarında titizlikle gözetmektedir. Banka, aynı hedefe yönelik olarak; birlikte düşünen, birlikte hareket eden bir insan kaynağına sahiptir. Bu kaynağın değerlendirilmesi amacıyla Oyak Bank yönetici kademesine atamalarda Banka içi adaylara öncelik tanınmaktadır.

Şube yöneticiliği adaylık programı

Oyak Bank tarafından şube müdürlerinin yetiştirilmesi amacıyla uygulanan programdır.

Bu program, Bankanın çalışanlarına kariyer imkanı sunmanın yanı sıra, kurumsallaşmaya da önemli katkıda bulunmaktadır. Program kapsamında, 2004 yılında ilk aşamada 41 Oyak Bank çalışanı şube müdürü aday olarak belirlenmiş; program sonunda ise, 16 yönetici adayı Bankanın farklı şubelerine müdür olarak atanmışlardır.

Oyak Bank'ın, 2004 yılında toplam 570 çalışanı bir üst göreve terfi etmiştir. Bu süreç, çalışanların motivasyonuna ve bankaya bağlılıklarına önemli katkıda bulunmuştur.

Denetim fonksiyonunu güçlendirerek sürdürmek ve Bankanın yönetici kadrolarına risk bilgisine sahip yönetici adayları yetiştirmek üzere, 2004 yılında 21 müfettiş yardımcısı istihdam edilmiştir.

İnsan kaynağımızın geleceğine katkı

Oyak Bank çalışanlarının Bireysel Emeklilik Sistemi'ne katılmalarına yönelik çalışmalar yapılmış ve Mart 2005 itibarıyla 3,201 kişi Oyak Bank Grup Emeklilik Planına katılmıştır. Bu sayı Banka toplam personelinin %76'sıdır. Oyak Bank, plana katılan çalışanlarının brüt ücretlerinin %2'si oranında katkıda bulunmaktadır.

2004 yılında, Oyak Bank'ta 6,784 kişi eğitim programlarına katılmıştır.

Oyak Bank'ta eğitim

Oyak Bank Eğitim Bölümü fonksiyonlarını

- "Oyak Bank'ta çalışma tercihiinde ilk üç nedenden biri olmak" vizyonu ve
- "bilgi ve beceri sermayesi oluşturmak" misyonu ile yerine getirmektedir.

Bu misyon ve vizyon doğrultusunda, eğitim faaliyetlerinde izlenen stratejiler,

- doğru kişiye, doğru zamanda, doğru yöntemle, doğru amaçla eğitim verilmesini,

- kariyer yoluyla bağlantılı eğitim çalışmalarının yapılmasını,
- kişisel başarının yanında ekip başarısına da inanan, iletişimi güçlü Oyak Banklıların yetiştirilmesini,
- ve Oyak Bank çapında "Biz" duygusunun güçlendirmesini hedeflemektedir.

Yeniden yapılandırılan eğitim sistemi

2004 yılı içinde yeniden yapılandırılan Oyak Bank eğitim sistemi, teknik bankacılık eğitimlerinin yanı sıra hizmet kalitesine katkı sağlayan, çalışanların bireysel gelişimlerini güçlendiren, performanslarını pekiştiren ve Bankanın kurum kültürünü destekleyen eğitimlere de yer vermektedir.

Bankada eğitim faaliyetleri sınıf eğitimleri, işbaşı eğitimleri, uzaktan eğitim, konferanslar ve Banka dışı eğitimlerden oluşmaktadır.

Rakamlarla eğitimlerimiz

2004 yılında 6,784 kişi eğitim programlarına katılarak, ortalama 14.7 saat eğitim almıştır. Aynı dönemde Oyak Bank personeline verilen eğitim toplamda 57,718 eğitim adam-saat olarak gerçekleştirilmiştir.

Eğitimlerimiz İstanbul'un yanı sıra Ankara, İzmir ve Adana'da gerçekleştirilmektedir.

Müfettiş Yardımcıları;

Oyak Bank'a yeni katılan 21 müfettiş yardımcısı, 45 günlük bir program dahilinde 21 farklı eğitim almış, eğitimlerini başarı ile tamamlayarak 2005 yılı Ocak ayı içinde görevlerine başlamışlardır.

YTL'ye geçiş;

4 bölgede, 260 çalışanın katılımı ile eğitim programları organize edilmiştir.

Eğitim, Oyak Bank'ın sürdürülebilir insan kaynağı politikasının temel taşlarından biridir. Banka, insan kaynağının kalitesini ve iş tatminini artıracak çalışmalara devam edecek, eğitim çalışmalarına artan oranda kaynak ve zaman ayıracaktır.

Oyak Bank için risk yönetimi, tüm iş birimlerinin karşı karşıya olduğu tüm risklerin belirlenmesi, ölçülmesi ve gerekli tedbirlerin alınarak yönetilmesidir.

Dünyada risk yönetimi

Geçmişte iş birimlerinin her biri kendi risklerini yönetme çabası içindeydi. Günümüzde ise, risk kavramının bütünleşik yapısı tüm dünyada kabul edilmiş; entegre ve etkin risk yönetimi yaklaşımları ortaya çıkmıştır.

Bu durum, finansal hizmetler sektöründe özel bir önem taşımaktadır. Finansal ürünlerdeki çeşitliliğin artması ve piyasaların küreselleşmesi, daha gelişmiş ve daha karmaşık risk yönetimi araç ve metodlarının geliştirilmesi zorunluluğunu doğurmuştur.

Diğer taraftan, risk yönetimi fonksiyonunun finansal kuruluşlarda eksiksiz olarak uygulanması, yasal bir zorunluluk olmanın ötesinde kurumların mali yapılarının sağlamlığı ve hissedar değerinin artırılması anlamında da kilit önem taşımaktadır.

Türkiye’de risk yönetimi

Türk ekonomisinin son yıllarda yaşadığı değişim, başta finans sektörü olmak üzere, bütün sektörleri etkilemiş, bu süreç, sağlıklı yapıya sahip olmayan pek çok bankayı sektör dışına itmiş ve risk yönetiminin gerekliliği daha da belirginleşmiştir.

Bu gelişmelerin ışığında yasa düzenleyici, risk yönetimi kavramını, gelişmiş ekonomilerin seviyesinde bir yapıda düzenlemiş bulunmaktadır.

Oyak Bank’ta Risk Yönetimi

Oyak Bank, İç Denetim ve Risk Yönetimi organizasyonel yapı, süreç ve araçlarını BDDK’nın 8 Şubat 2001 tarihli Bankaların İç ve Denetim ve Risk Yönetimi Sistemleri Hakkında Yönetmelik hükümleri gereğince yapılandırmıştır.

Bankada, iç denetim ve risk yönetimi anlamında fonksiyonel bir organizasyonel örgütlenmeye gidilmiş; iç denetim ve risk yönetimi fonksiyonlarının bağımsızlığı sağlanmıştır.

Risk Yönetimi Başkanlığı, Teftiş Kurulu Başkanlığı ve İç Kontrol Merkezi doğrudan ilgili Yönetim Kurulu Üyesine bağlı, bankanın icra faaliyetlerinden tamamıyla ayrı olarak faaliyetlerini sürdürmektedirler.

Bilançoda taşınan riskler, Yönetim Kurulunun belirlemiş olduğu limitler (günlük piyasa riskine maruz değer limitleri, vade gap limiti ve faiz oranı gap limiti) çerçevesinde yönetilmektedir. Diğer taraftan Bankanın yönetim kurulu alınan

riskleri ve getiri düzeylerini düzenli olarak izlemekte, risk strateji ve politikalarını oluşturmaktadır.

Yukarıdan aşağıya ve aşağıdan yukarıya yöntemlerle bankada risk kültürünün oluşturulması çalışmaları sürdürülmektedir.

Kredi Riski

Basel II düzenlemesinin getireceği değişiklikler konusunda da hazırlıklar sürdürülmüş olup sistem alt yapısının ve süreçlerinin Basel II’ye uyumu konusundaki çalışmalara da devam edilmektedir. Bu kapsamda gerçekleştirilen proje ile Bankanın kurumsal ve ticari kredileri için içsel risk derecelendirme sistemi geliştirilmiştir.

Operasyonel Risk

Operasyonel risk yönetimi kapsamında bankanın süreç, politika ve prosedürlerinin gözden geçirilmesi, tasarımı ve geliştirilmesi düzenli olarak yapılmakta; insan, sistem, verimsiz süreç/yetersiz kontrol ve dış etken kaynaklı risklerin her bir faaliyet kolu bazında tespiti ve sonuçların sayısallaştırılmasına yönelik veri toplama ve modelleme çalışmaları devam etmektedir.

Oyak Bank, Basel II kayıp olay kategorilerine uygun olarak sınıflandırılmış, kayıp olayına sebep olan risk faktörünün ve kaybın sonucunda oluşan kayıp türü, kayıp tutarı gibi bilgilerin yer aldığı Operasyonel Risk Kayıp Veri Tabanı'nı oluşturmuştur.

Piyasa Riski

Oyak Bank, piyasa riskinin ölçümüne yönelik riske maruz değer (RMD) hesaplamalarını yapmakta, etkin bir sermaye-risk-getiri dengesini sürekli gözetmekte ve korumaktadır. Öngörülme dışsal gelişmelerin bilanço ve gelir tablosuna olası etkilerinin tespitine yönelik olarak stress testleri ve senaryo analizleri geliştirilmektedir. Riske dayalı kârlılık, stres testleri, senaryo analizleri bankanın risk yönetimi faaliyetlerini etkin kılmaktadır.

Oyak Bank risk yönetiminin Türkiye'deki geleceğine yönelik olarak, sektörde yürütülmekte olan risk yönetimi ve Basel II'ye geçiş hazırlık çalışmalarında aktif rol almaktadır.

Risk yönetiminin gelişmesinde aktif rol

Oyak Bank risk yönetiminin Türkiye'deki geleceğine yönelik olarak, sektörde yürütülmekte olan risk yönetimi ve Basel II'ye geçiş hazırlık çalışmalarında aktif rol almaktadır. Banka, risk yönetimi alanında sektöründeki öncü konumunu sürdürmekte kararlıdır.

Oyak Bank Teftiş Kurulu

Faaliyetlerinde risk bazlı süreç teftişini esas alan Teftiş Kurulu Başkanlığı hazine, krediler ve operasyon-soruşturma teftiş başkan yardımcılıkları şeklinde yapılandırılmıştır.

Teftiş Kurulu, BDDK yönetmeliği dikkate alınarak Yönetim Kuruluna bağlı olarak faaliyet göstermektedir.

Teftiş Kurulu üyeleri, şubelerde yerinde denetim işlevini gerçekleştirdikleri gibi, Banka bilgi işlem sistemi üzerinden de merkezden denetim yapmaktadırlar. Ayrıca, Bankanın risk yönetimi ve iç kontrol faaliyetleri Teftiş Kurulunun incelemesine tabidir.

Oyak Bank İç Kontrol Merkezi

Oyak Bank İç Kontrol Merkezi; Hazine Kontrol, Kredi Kontrol, Operasyon Kontrol ve Bilgi Teknolojileri Kontrol bölümlerinden oluşmakta ve Yönetim Kuruluna bağlı olarak faaliyetlerini yerine getirmektedir.

Oyak Bank'ın İç Kontrol Merkezi

2004 yılında Bilgi Teknolojileri Denetim Bölümü'nün de katılımıyla genişlemiştir.

Merkezi denetim prensibi ile görev yapan, İç Kontrol Merkezi;

- Bankanın bütün işlemlerinin; kanunlar, tüzükler, yönetmelikler ve tüm mevzuat hükümlerine uygun ve belirlenmiş sınırlamalar içinde yapılıp yapılmadığını kontrol etmekte,
- Bankanın bilançosunun ve diğer resmi raporların mevcut yasa, yönetmelik, tebliğ, sirküler ve izahnamelere uygunluğunu denetlemekte,
- Doğması muhtemel riskleri önceden bildirerek önlem alınmasını sağlamakta,
- Genel iş akışları ve uygulamalar içerisinde tespit ettiği, risk içeren unsurların düzeltilmesi için görüş bildirmekte,
- Banka faaliyetlerindeki kontrollerin belirli kurallara bağlanmasını ve standardize edilmesini sağlamak için faaliyette bulunmakta ve
- Bankanın çeşitli bölümlerine ilgili alanlarda danışmanlık yapmaktadır.

OYAK BANK İŞTİRAKLERİ

OEF-OYAK European Finance AB normlarında, kaliteli ve çözüme odaklı finans hizmetleri

Oyak European Finance Plc(OEF), İrlanda'da Dublin Uluslararası Finans Merkezi'nde faaliyet gösteren bir finansal hizmet şirkettir. 1994 yılından beri hizmet vermekte olan OEF'in tüm faaliyetleri İrlanda yasalarına ve mevzuatına tabidir. Şirket, kredi ve tasarruf ürünlerinin yanı sıra kurumsal finansman danışmanlığından proje finansmanına kadar farklı dallarda da hizmet vermektedir.

Bağımsız denetime tabi tutulmuş 2004 yıl sonu bilanço verilerine göre OEF'in toplam aktifleri 63 milyon dolar, özkaynakları ise 6.5 milyon dolardır.

OYAK Portföy Yönetimi Türkiye'de kurulan ilk portföy yönetim şirketi

Kurumsal ve bireysel müşterilere portföy yönetim hizmetleri sunmak üzere ülkemizde kurulan ilk portföy yönetim şirketi unvanına sahip OYAK Portföy Yönetimi, OYAK Bank ve OYAK Yatırım Menkul Değerler'in ortak bir girişimidir.

Mali piyasalardaki bilgi ve tecrübe birikimini yönetmekte olduğu fonların en iyi şekilde değerlendirilmesi için yönlendirmiş bulunan OYAK Portföy Yönetimi aynı zamanda, çok sayıda yatırım fonunun yönetimini de üstlenmiş durumdadır.

Şirketin enflasyona göre düzeltilmiş 2004 yılı net dönem kârı 1.6 trilyon TL, aktif büyüklüğü ise 10.7 trilyon TL olarak gerçekleşmiştir. OYAK Portföy Yönetimi'nin 2003 yıl sonu itibarıyla yönettiği toplam portföy büyüklüğü 692.1 trilyon TL'den, 2004 yılı sonunda %14.7'lik bir artışla, 794.1 trilyon TL'ye ulaşmıştır.

2004 yıl sonu verilerine göre Şirket; Oyak Bank, Oyak Emeklilik ve Oyak yatırım fonları ile, toplam adedi 158 olan bireysel ve kurumsal müşteri portföylerini yönetmektedir.

OYAK GRUBU İŞTİRAKLERİ

FİNANS

OYAK BANK

OYAK PORTFÖY YÖNETİMİ
OYAK EUROPEAN FINANCE

OYAK ANKER BANK

AXA-OYAK HOLDING

AXA OYAK SİGORTA
AXA OYAK HAYAT SİGORTA

OYAK YATIRIM MENKUL DEĞERLER

OYAK EMEKLİLİK

HALK FİNANSAL KİRALAMA

SANAYİ

ADANA ÇİMENTO

BOLU ÇİMENTO

MARDİN ÇİMENTO

ÜNYE ÇİMENTO

ELAZIĞ-ALTINOVA ÇİMENTO

OYSA ÇİMENTO

OYKA KAĞIT AMBALAJ

OYAK BETON

OYAK RENAULT

İSKEN

OYAK ENERJİ

HEKTAŞ

TUKAŞ

TAM GIDA

GOODYEAR*

*Goodyear hisselerinin tamamı Mart 2005'te satılmıştır.

HİZMET

MAİS

OMSAN

OMSAN	Almanya
OMSAN	Fransa
OTTI	Fransa
OMSAN	Bulgaristan
OMSAN	Rusya
OMSAN	Romanya
OMSAN	Azerbaycan
AZER-OMSAN	Azerbaycan
OMFESA	Almanya

OYTAŞ

OYAK SAVUNMA VE GÜVENLİK SİSTEMLERİ

OYAK TEKNOLOJİ

OYAK İNŞAAT

OYAK KONUT

OYAK PAZARLAMA HİZMET VE TURİZM

OYAK TELEKOMÜNİKASYON HİZMETLERİ

ETİ PAZARLAMA

Yönetim Kurulu



Dr. Ş. Coşkun Ulusoy
Başkan



A. Mehmet Özdeniz
Başkan Vekili



Hülya İnci Atahan
Üye



Bediz Demiray
Üye



Celalettin Çağlar
Üye



M. Aydın Karaöz
İç Denetim ve Risk Yönetiminden Sorumlu Üye



Hakan Eminsoy
Genel Müdür ve Üye



Dr. A. Caner Öner
Üye



Dr. M. Aydın Müderrisoğlu
Üye



Ergün Oktay Okur
Üye



Ertuğrul Aydın
Denetçi



Nadir Özden
Denetçi

Üst Yönetim



Gülçin Gökçen
Genel Müdür Yardımcısı
Kurumsal Bankacılık



Gülden Çağlı
Genel Müdür Yardımcısı
Operasyon, Proje Yönetimi ve Kalite



Nejat Bilginer
Genel Müdür Yardımcısı
İnsan Kaynakları ve Yönetim Hizmetleri



Rifat Emre Yalçinkaya (*)
Genel Müdür Yardımcısı
Kurumsal - Ticari Krediler Tahsis ve
Ticari Bankacılık



Alp Sivrioğlu
Mali Kontrol Grup Başkanı



Ümit Eğinlioğlu
Baş Hukuk Müşaviri

(*) | Haziran 2005 tarihinde Oyak Anker Bank GmbH Genel Müdürlüğü görevine atanmıştır.



Cenk Tülümen
Genel Müdür Yardımcısı
Hazine ve Finansal Kurumlar



Nihat Karadağ
Genel Müdür Yardımcısı
Bireysel Bankacılık



Kenan Atar
Genel Müdür Yardımcısı
Bilgi Teknolojileri



Selami Özcan
Genel Müdür Yardımcısı
Kart Hizmetleri ve Alternatif Dağıtım Kanalları



Gökhan Yurtçu
Teftiş Kurulu Başkanı



Hülagü Özcan
Risk Yönetimi Başkanı

Güncel İletişim Bilgileri

GENEL MÜDÜRLÜK

Eski Büyükdere Caddesi,

Ayazağa Köy Yolu No:6,

Maslak 34398 İstanbul

Tel: (212) 335 10 00

ŞUBELER

ŞUBE ADI	TELEFON
1 Acıbadem	(216) 545 27 55 - 545 27 57
2 Adana	(322) 363 20 17 - 363 20 59
3 Adana Çimento	(322) 332 80 19
4 Adapazarı	(264) 279 89 10 (5 Hat)
5 Afyon	(272) 214 03 52-214 03 76
6 Ağrı	(472) 216 23 44 - 216 53 10
7 Akhisar	(236) 413 59 55-413 54 81
8 Aksaray	(382) 213 22 75- 213 52 83
9 Aksaray/ İstanbul	(212) 633 49 99
10 Alaçatı	(232) 716 81 56 - 716 65 12
11 Alanya	(242) 513 21 81-513 90 91
12 Aliğa	(232) 616 35 77 - 616 19 47
13 Alsancak	(232) 421 68 05 - 421 04 46
14 Altunizade	(216) 474 11 87 - 474 11 89
15 Amasya	(358) 218 22 66-218 38 21
16 Ankara	(312) 468 62 00 - 466 50 61 (5 Hat)
17 Antakya	(326) 225 32 04 (5 Hat)
18 Antalya	(242) 243 20 60
19 Antalya Akdeniz	(242) 244 45 20 - 241 53 23
20 Armada	(312) 219 10 64 - 68
21 Atatürk Caddesi	(216) 302 95 07
22 Atatürk Org. Sanayi / İzmir	(232) 328 07 00
23 Atrium	(212) 560 10 75 - 560 04 13
24 Avcılar	(212) 590 41 33 - 590 39 29
25 Aydın	(256) 212 48 96
26 Ayvalık	(266)312 17 54-321 19 21
27 Bağcılar	(212) 634 50 01- 634 50 04
28 Bahçekapı	(212) 528 80 42 - 46
29 Bahçelievler	(312) 212 08 45 - 212 49 35
30 Bakanlıklar	(312) 419 28 15 (8 Hat)
31 Bakırköy	(212) 570 26 26-570 78 09
32 Balıkesir	(266) 245 96 11- 12
33 Bandırma	(266) 718 79 51 - 714 36 20
34 Bartın	(378) 227 01 11 - 228 60 78
35 Batıkent Metro	(312) 251 45 47
36 Batman	(488) 212 47 01
37 Bayrampaşa	(212) 674 78 50
38 Bebek	(212) 287 73 77 - 287 73 78
39 Bergama	(232) 632 94 40-41 - 632 67 86
40 Beşevler Metro	(312) 215 23 46
41 Beşiktaş	(212) 259 85 40-259 88 03
42 Beykoz	(216) 424 22 88 (Pilot Pbx)
43 Beyoğlu	(212) 249 66 59-249 67 54
44 Bilecik	(228) 212 96 00 - 212 95 76
45 Bodrum	(252) 317 04 33 (5 Hat)
46 Bolu	(374) 215 39 86 - 215 56 34

47 Bornova	(232) 342 19 69 (4 Hat)
48 Bostanlı	(232) 362 40 05 - 330 17 86
49 Burdur	(248) 232 20 20
50 Bursa	(224) 252 59 00 (3 Hat)
51 Büyük Çekmece	(212) 881 68 55 (4 Hat)
52 Caddebostan	(216) 385 47 98-368 72 35
53 Cebeci	(312) 319 32 77 - 362 89 96
54 Cizre	(486) 617 14 06 - 617 14 07
55 Çağlayan	(212) 219 44 13 -14
56 Çamdibi	(232) 462 30 81-462 02 30
57 Çanakkale	(286) 213 90 51-52
58 Çankaya	(312) 441 84 27- (3 Hat)
59 Çankırı	(376) 212 44 00 - 212 03 23
60 Çemberlitaş	(212) 458 42 00 (4 Hat)
61 Çeşme	(232) 712 66 29 - 712 68 74
62 Çetin Emeç	(312) 285 54 74 - 285 23 57
63 Çiftahuzlar	(216) 369 16 23-411 45 36
64 Çorlu	(282) 653 39 65-66 -(282) 651 78 19
65 Çorum	(364) 225 36 25 (3 Hat)
66 Demetevler Metro	(312) 335 85 12
67 Denizli	(258) 242 50 65 (3 Hat)
68 Dikimevi Metro	(312) 319 91 60
69 Diyarbakır	(412) 224 87 66-224 86 91
70 Düzce	(380) 512 18 34-523 16 00
71 Edirne	(284) 213 87 34-212 32 37
72 Elazığ	(424) 238 70 50-236 65 48
73 Erciş	(432) 351 39 99 - 351 40 00
74 Erzincan	(446) 223 70 36-223 32 26
75 Erzurum	(442) 233 51 24 - 235 70 64
76 Eskişehir	(222) 231 29 47-231 42 89
77 Etiler	(212) 257 12 60 - 257 85 24
78 Fatih	(212) 631 47 94 - 631 49 00
79 Fethiye	(252) 612 34 80
80 Florya	(212) 662 13 64- (4 Hat)
81 Foça	(232) 812 80 14-812 80 15
82 Gaziantep	(342) 215 43 50 - 215 43 71 (3 Hat)
83 Gaziosmanpaşa	(212) 417 61 20 (4 Hat)
84 Gazipaşa	(322) 458 97 10
85 Gebze	(262) 646 49 98 - 646 68 21
86 Gelibolu	(286) 566 70 70 - 566 08 03
87 Gıda Çarşısı	(232) 433 32 85 - (232) 433 29 49
88 Giresun	(454) 216 24 50
89 Gölcük	(262) 414 83 50-51-52-44
90 Göztepe	(232) 285 58 87 - 247 79 64
91 Göztepe / İstanbul	(216) 363 49 39 - 363 50 54
92 Güneşli	(212) 657 74 74
93 Hadımköy	(212) 886 76 35 -36-37
94 Harbiye	(212) 234 55 93 - 234 41 87
95 Hakkari	(438) 211 98 44 - 211 98 19
96 Hatay/İzmir	(232) 243 55 55
97 Hayrabolu	(282) 315 69 22 - 315 69 21
98 Haznedar	(212) 504 55 15 - 504 58 68
99 Heykel	(224) 224 03 53-224 89 93 100
100 İkitelli	(212) 671 40 01-671 40 02

101	İmes	(216) 365 78 60 - 365 78 61
102	İskele	(216) 347 32 00 - 330 72 13
103	İskenderun	(326) 613 07 04 - 613 39 95
104	Isparta	(246) 232 50 16-17
105	İst. Atatürk Hav.Lim. S.B.	(212) 465 03 19-465 03 20
106	İvedik Metro	(312) 327 17 63
107	İzmir	(232) 446 04 04
108	İzmir Çarşı	(232) 368 38 98 - 368 39 88
109	İzmit	(262) 331 94 50
110	Kadıköy	(216) 348 16 29 (3 Hat)
111	Kahramanmaraş	(344) 225 71 82 - 225 71 86
112	Karabağlar	(232) 237 28 28 - 237 14 81
113	Karabük	(370) 424 25 72 - 424 16 28
114	Karadeniz Ereğli	(372) 323 92 97 - 322 50 36
115	Karaköy	(212) 252 40 00-251 21 61
116	Karaman	(338) 212 59 46-214 94 55
117	Kars	(474) 223 27 81-212 74 71
118	Karşıyaka	(232) 368 11 70 - 368 63 83
119	Kartal	(216) 374 38 18 - 353 55 17
120	Kastamonu	(366) 214 40 83-214 59 66
121	Kayseri	(352) 222 39 63
122	Kazasker	(216) 410 60 40
123	Kazım Karabekir	(312) 342 23 00 - 384 22 86
124	Kemerköy	(212) 322 27 10 (4 Hat)
125	Keşan	(284) 712 41 42 - 712 41 51
126	Kırıkkale	(318) 224 51 26-224 51 28
127	Kırklareli	(288) 212 74 55 -212 74 56
128	Kırşehir	(386) 214 05 15- 214 05 75
129	Kızılay	(312) 430 19 10
130	Kızılay Metro	(312) 417 31 85-419 78 39
131	Kızıltoprak	(216) 449 07 27
132	Konya	(332) 237 22 47 - 237 22 48
133	Kozyatağı	(216) 411 94 90
134	Koroğlu	(312) 447 33 00
135	Kurtuluş Oyak Üye Hiz.	(312) 415 64 75 -(312) 415 64 76
136	Kuşadası	(256) 612 44 34- 612 44 76
137	Küçükesat	(312) 447 75 02
138	Küçüksaat	(322) 352 32 17 - 351 46 47
139	Kütahya	(274) 224 97 06
140	Levent	(212) 270 05 65
141	4. Levent	(212) 325 35 55 (6 Hat)
142	Levent Plazalar	(212) 325 59 79 (5 Hat)
143	Lüleburgaz	(288) 417 45 48 - 417 41 28
144	Malatya	(422) 326 42 06 - 326 45 08
145	Malkara	(282) 427 91 02-03
146	Maltepe	(216) 383 47 13
147	Manavgat	(242) 746 75 17-742 04 67
148	Manisa	(236) 231 57 81- 231 36 54
149	Mardin	(482) 213 38 20
150	Marmaris	(252) 412 50 28- 413 98 66
151	Mecidiyeköy	(212) 213 24 35 (5 Hat)
152	Mercan	(212) 513 30 02-09-(212)513 15 39
153	Merkez	(212) 286 64 44
154	Mersin	(324) 237 10 50 (3 Hat)

155	Merter	(212) 506 45 46
156	Merzifon	(358) 514 14 05 - 514 12 01
157	Mevlana	(332) 350 38 50
158	Mithatpaşa Tahsilat	(312) 435 53 96
159	Moda	(216) 330 46 51 - 330 46 52
160	Muğla	(252) 214 48 13 - 214 26 67
161	Nazilli	(256) 315 86 82
162	Necatibey	(312) 231 82 58
163	Nevşehir	(384) 213 14 68
164	Niğde	(388) 232 34 76
165	Niğde Nişantaşı	(212) 296 10 23 - 296 10 27
166	Ordu	(452) 223 16 92
167	Osmaniye	(328) 812 44 77
168	Ostim	(312) 385 39 14-15
169	Ödemiş	(232) 544 48 46 - 544 47 28
170	Özel Hizmetler Şubesi	(212) 335 14 75 - 335 14 82
171	Pendik	(216) 491 87 04
172	Polatlı	(312) 623 49 54 -621 24 54
173	Rize	(464) 213 00 23
174	Salihi	(236) 714 14 14
175	Samsun	(362) 432 59 77 - 431 51 96
176	Selamiçeşme	(216) 467 49 39 (4 Hat)
177	Sihhiye Metro	(312) 232 53 40
178	Siirt	(484) 224 11 71 - 224 11 23
179	Silopi	(486) 518 45 68 - 69 - 70
180	Siteler	(312) 353 95 30 - 350 91 90
181	Sivas	(346) 221 25 45
182	Soma	(236) 613 14 00 - 613 16 06
183	Söke	(256) 512 13 51
184	Suadiye	(216) 463 50 10-372 14 35
185	Suburcu	(342) 230 95 15 - 220 02 07
186	Şanlıurfa	(414) 315 65 86
187	Şirinevler	(212) 639 94 17 - 639 94 19
188	Şırnak	(486) 216 75 80 - 85
189	Şişli	(212) 233 65 39 - 240 32 00
190	Tarsus	(324) 614 08 31
191	Tatvan	(434) 828 02 46 - 828 02 47
192	Tavşanlı	(274) 614 49 50 - 614 11 04
193	Tekirdağ	(282) 263 89 89
194	Tokat	(356) 214 99 07-212 96 93
195	Topçular	(212) 613 62 30 - 33
196	Trabzon	(462) 326 55 78 - 326 55 79
197	Tunceli	(428) 212 40 09 - 212 41 02
198	Turan Güneş	(312) 440 99 27 - 440 99 29
199	Ulaş	(282) 655 66 96
200	Ulus	(312) 310 62 00 - 311 44 63
201	Ulus Metro	(312) 309 63 08
202	Urla	(232) 754 16 40 - 754 10 80
203	Uşak	(276) 223 39 40 - 41
204	Uzunköprü	(284) 518 14 95 - 518 12 77
205	Üçkuyular	(232) 279 00 49
206	Ümitköy	(312) 235 02 97 - 235 02 98
207	Ümraniye	(216) 412 78 40 - 41
208	Üsküdar	(216) 334 10 68-310 52 98

209	Van	(432) 215 59 06 - 215 59 07
210	Yalova	(226) 811 61 15 - 811 61 16
211	Yenibosna	(212) 474 88 66 - 474 88 67
212	Yeniğün	(232) 489 20 02 - 425 73 71
213	Yeni Sanayi	(352) 336 00 40
214	Yenişehir	(312) 417 60 70 - (3 Hat)
215	Yeşilyurt	(212) 662 31 21-27
216	Yıldızposta	(212) 274 52 23
217	Yozgat	(354) 212 82 93
218	Zeytinburnu	(212) 679 26 60 - (3 Hat)
219	Zonguldak	(372) 251 75 78

YURTDIŞI ŞUBELERİ

220	Bahrain Şubesi	00 973-17-215-300
221	Gazimağusa Şubesi	(392) 365 29 16 (4 Hat)
222	Girne Şubesi	(392) 815 43 53-815 47 20
223	Güzelyurt Şubesi	(392) 714 70 20 (4 Hat)
224	Paşaköy Şubesi	(392) 236 85 58 (Dahili - 2810) - 236 81 23
225	Lefkoşa Şubesi	(392) 228 55 10-228 55 86

ASKERİ BİRLİKLERDEKİ TOPLAM UYDU ŞUBE ADEDİ 80'DİR

OYAK BANK İŞTİRAKLERİ

* OYAK EUROPEAN FINANCE PLC (OEF)

87 Lower Leeson Str. Dublin 2, İrlanda

Tel:(353 l) 676 38 90

Fax:(353 l) 676 38 93

www.oysakeuro.com

* OYAK PORTFÖY YÖNETİMİ AŞ.

Eski Büyükdere Caddesi Ayazağa Köyü No:6 Kat:9

Maslak / İstanbul

TEL:(212) 365 46 00

FAX:(212) 365 46 46

www.oysakportfoy.com.tr

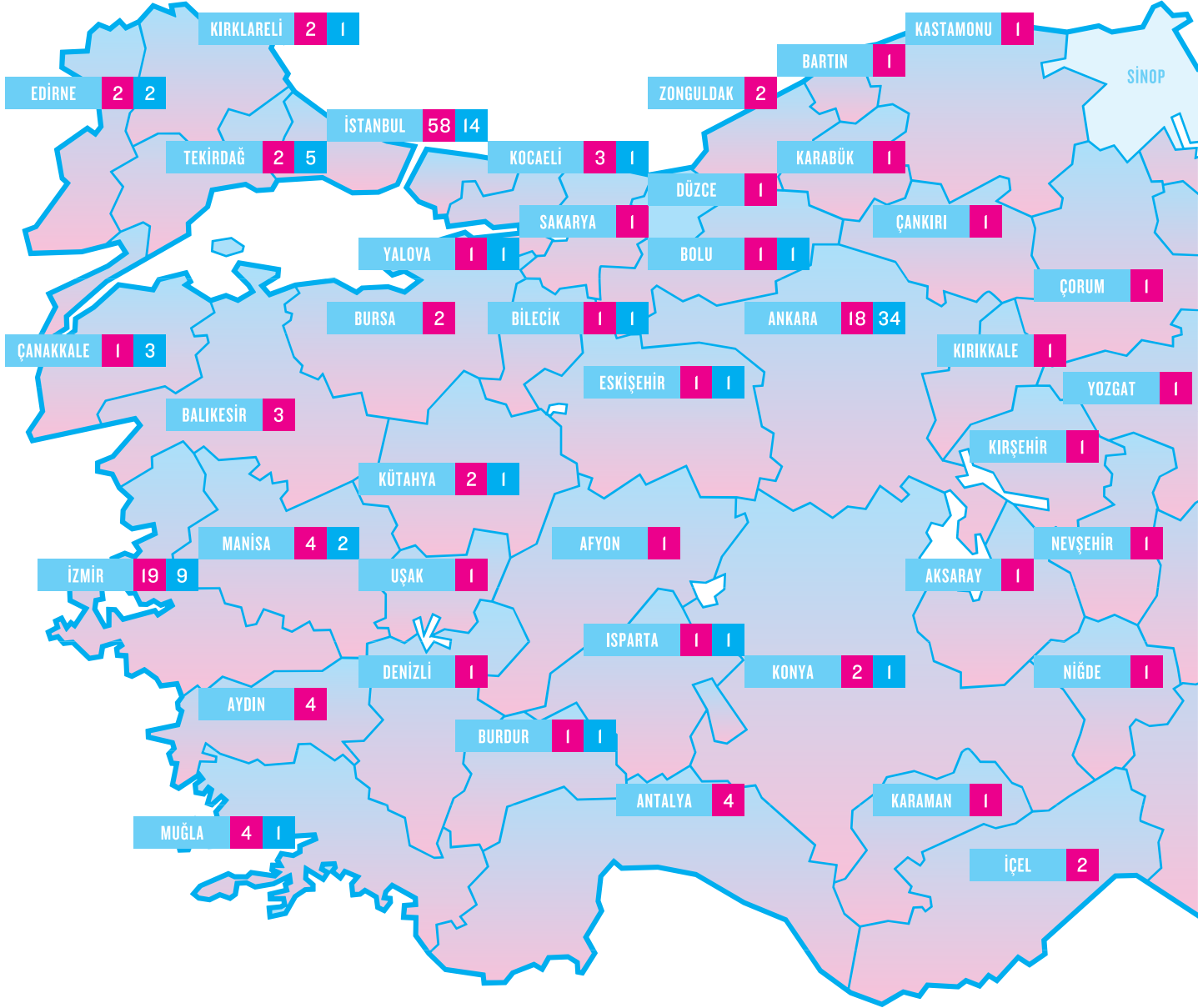
TELEFON BANKACILIĞI ADRESİ 444 0 600

İNTERNET ADRESİ www.oysakbank.com.tr

Oyak Bank

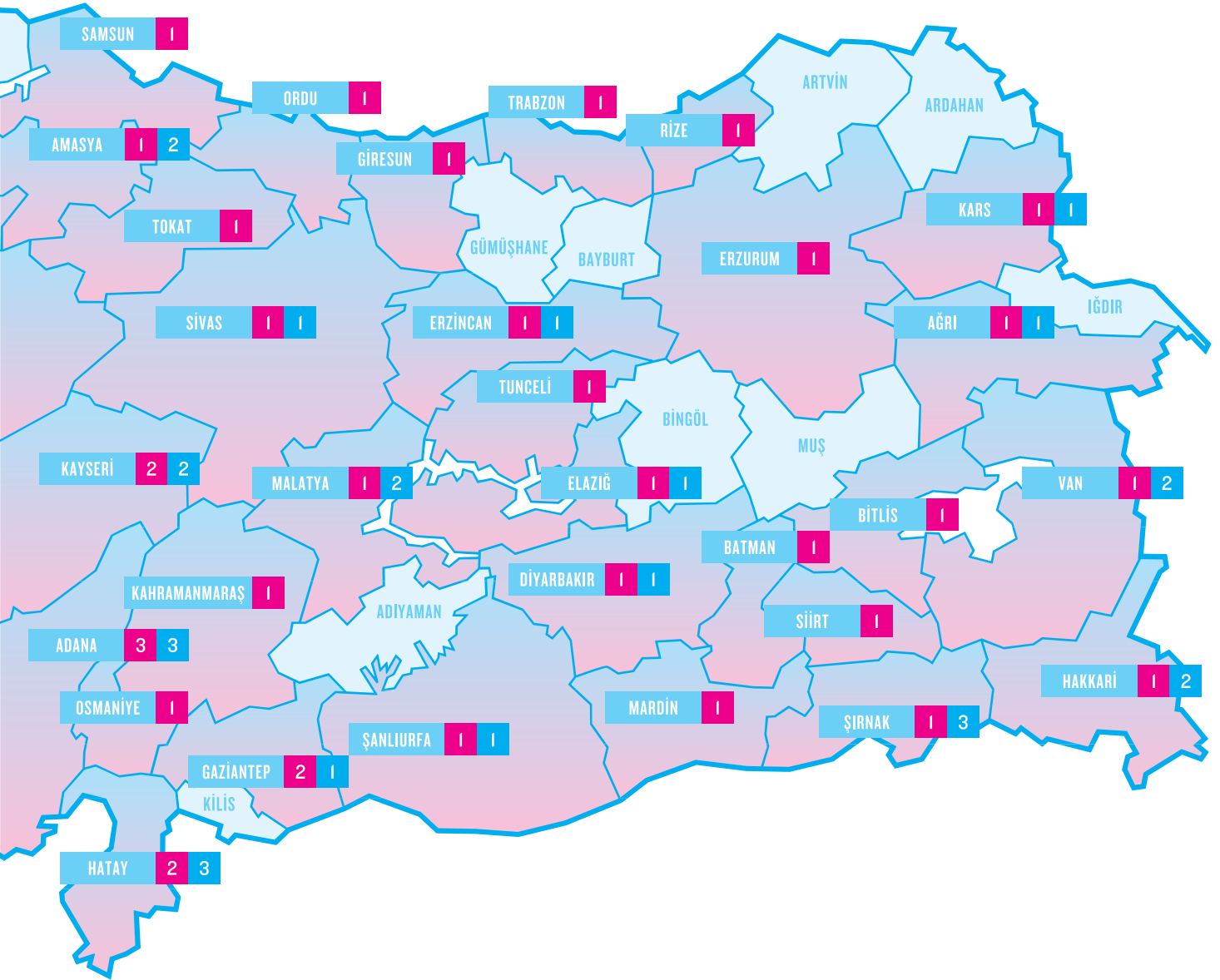
Türkiye

Şube Ağı



TAM HİZMET ŞUBELERİ 192

UYDU ŞUBE ADETLERİ 107



© OYAKBANK 2004

www.oyakbank.com.tr