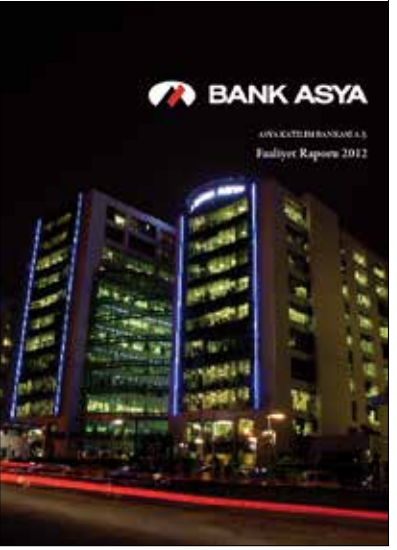
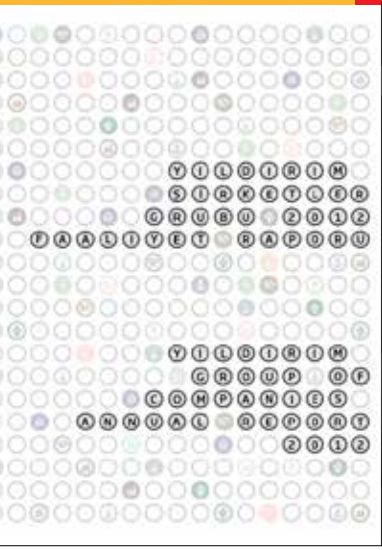
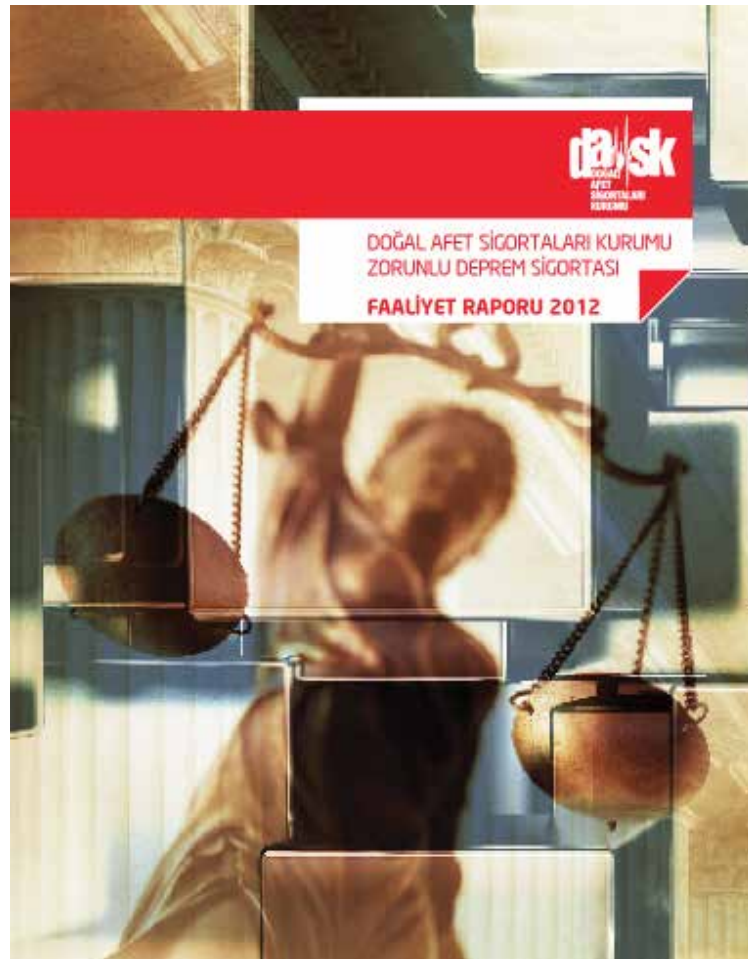


indeks:

FAALİYET RAPORLARI PREZENTASYONU






Yener Kaya Başkan / Mr. Kay

Yeni kurulmuş bir kurumun başarılı çalışmasını ve faaliyet raporunu, yönetimin ve çalışanların özveri ve emekleriyle gerçekleştirebildiği, bu başarıyı elde eden kurumun lider kadrosuna ve çalışanlarına teşekkür ederim.


Değerli Okuyucular,
Kurumumuzun faaliyet raporunu sizlere sunmaktan mutluluk duyuyoruz. Raporumuz, kurumumuzun 2012 faaliyetlerini ve başarılarını göstermektedir. Raporumuzun hazırlanmasında Kurumumuzun Yönetim Kurulu üyeleri, çalışanları ve işbirlikçileri büyük katkı sağladıkları için teşekkür ederim. Raporumuzun hazırlanmasında Kurumumuzun Yönetim Kurulu üyeleri, çalışanları ve işbirlikçileri büyük katkı sağladıkları için teşekkür ederim.

2012 faaliyet raporunu hazırlanmasında Kurumumuzun Yönetim Kurulu üyeleri, çalışanları ve işbirlikçileri büyük katkı sağladıkları için teşekkür ederim.

2012 faaliyet raporunu hazırlanmasında Kurumumuzun Yönetim Kurulu üyeleri, çalışanları ve işbirlikçileri büyük katkı sağladıkları için teşekkür ederim.

2012 faaliyet raporunu hazırlanmasında Kurumumuzun Yönetim Kurulu üyeleri, çalışanları ve işbirlikçileri büyük katkı sağladıkları için teşekkür ederim.

2012 faaliyet raporunu hazırlanmasında Kurumumuzun Yönetim Kurulu üyeleri, çalışanları ve işbirlikçileri büyük katkı sağladıkları için teşekkür ederim.



Bölüm 2

- EKİRTİ VE SİGORTA YATIRIMLARI
- REKABET ANNEKSIYONU
- FİNANSMAN
- İÇİŞİLERİ
- İÇİŞİLERİ VE İÇİŞİLERİ
- İÇİŞİLERİ VE İÇİŞİLERİ

18 Ağustos 2012'de yürürlüğe giren 6305 sayılı Afet Sigortaları Kanunu, Zorunlu Deprem Sigortasının gelişmesi ve refahın artırılması için sigorta ile karşılanmaya başlamış olması çok önemli bir dönüm noktasıdır.



Power, sustainability, progress, **GLORY**

Orange and purple are the common ingredients of all these expressions. Being the distributor of the world's leading brands that appeal to different target groups and offering the highest quality services, Doğuş Otomotiv constantly grows and reinforces its competitiveness.

Doğuş Otomotiv Annual Report 2012

Financial Highlights

Even though the automotive sector had a calmer year, performing below expectations, Doğuş Otomotiv achieved sales volume growth of 12% compared to the previous year.

	2012	2011	2010	2009
Sales (Billion TL)	1,232,000	1,092,000	1,000,000	1,030,000
Volume (Units)	123,200	109,200	100,000	103,000
Operating Profit (Billion TL)	112	110	120	128
EBITDA (Billion TL)	47	53	54	55

2012 Sales (Billion TL)

Volume (Billion TL)

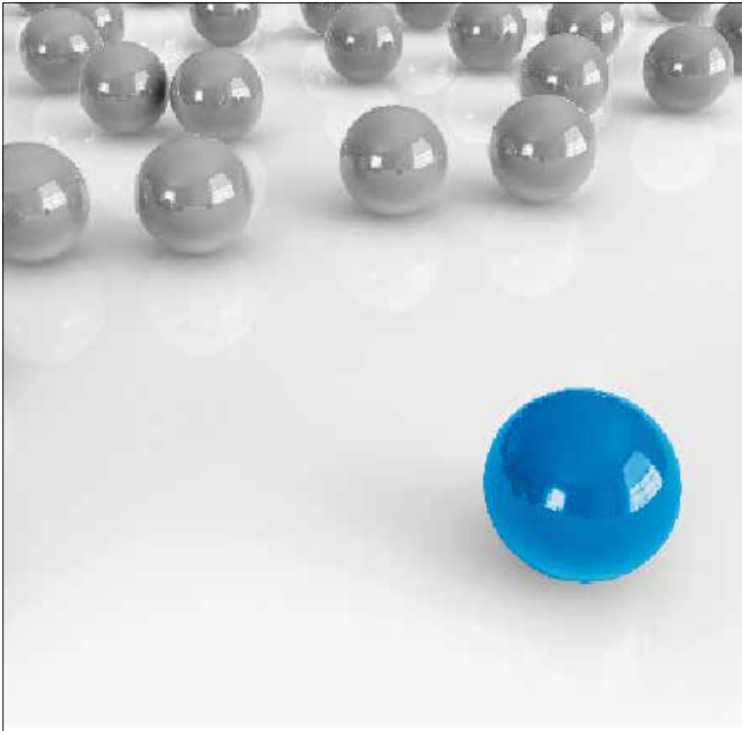
Doğuş Otomotiv

Having sold its one millionth vehicle in 2012, Doğuş Otomotiv managed to grow in a shrinking market - outperforming the sector and strengthening its position.

Doğuş Otomotiv in 2012

2012 was a year of expansion for Doğuş Otomotiv. In line with the industry, the company achieved a 12% increase in sales volume compared to 2011, despite a 1.5% decline in the automotive sector. The company's success is a result of its strong focus on customer satisfaction and its commitment to providing high-quality services. The company's sales volume reached 123,200 units in 2012, a significant milestone for the company.

Doğuş Otomotiv Annual Report 2012



Nurul Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı A.Ş.
2012 Faaliyet Raporu



Kurumsal Profil

21. yüzyılın yaşam tarzını ve metropol ihtiyaçlarını doğru okuyan Nurul GYO, "Hayata Yatırım" anlayışı doğrultusunda müşterilerinin beklenti ve taleplerini karşılayan gayrimenkul projeleri üretmeye devam etmektedir.

100
Nurul GYO 2012 Faaliyet Raporu

100
Nurul GYO 2012 Faaliyet Raporu

Dünya Gayrimenkul Sektöründe Yaşanan Gelişmeler

2012 yılında Euro Bölgesi gayrimenkul pazarı durgunluk yaşarken gelişmekte olan pazarlardaki sarsıl büyüme, gayrimenkul fiyatlarında önemli bir değişimi yaratmıştır.



2012 yılında dünya ekonomisindeki büyüme sarsıl kalıyor. Euro Bölgesinde yaşanan durgunluk 2012 yılı boyunca dünya ekonomisinin de etkilenmeye devam ediyor. OECD ekonomisi, bir anlamda hızlı bir şekilde uygulanacak kesimler tabanlı bir Avrupa'ya kayıpla daha hızlı toparlanırken Avrupa ekonomisinin durgunlukları planlamaya dünya ekonomisinin ilerleyen bölümlerini yakınlamaya eğilimindedir. Bu durum gelişmekte olan ekonomilere de yaygın etkiyi, Çin-ABD ilişkileri, Rusya'nın (BRİ) aktifliği ve diğer Çin-ABD ile ABD'nin bu yarı m-ülkeli bölümlerine kaydırılması, Hindistan ve Rusya gibi ülkeler periyot ve tam bir dünya ekonomisinin etkisiyle 2012 yılında güçlü yapıları gözlemlenir olarak sonuçlandı.

400 milyar harcama ile 2012 yılı boyunca gelişen toparlanma son periyotla da devam ediyor. Bu dönemde konut sektörü güçlü ve olumlu görünümde. Konut sektörü Avrupa'da son üç yılın en hızlı büyüme periyotunu yaşadı. Euro Bölgesi ve ekonomisi durgunlukla birlikte artış hızı konut hızı da konut hızı periyotlarında küçülmeye devam ediyor. Gelişmekte olan konut sektöründe yaşanan durgunlukları son bir konut finansmanı ile ilgili sorunların da tam olarak çözümlenmediği görülmüştür. Üst seviye fiyatları daha da önemli bir büyüme sağlıyor gelişmekte

olan ülkelerdeki gayrimenkul fiyatları ve gelişmelerinde önemli rolüyle katkıda bulunmuştur.

Avrupa ve Asya'da büyüme hızı son üç yılın en hızlı olduğu dönemdir. Avrupa'da yaşanan durgunlukları konut gayrimenkul sektöründe belirginleştiği gözlemlenmektedir. Çin ekonomisinin güçlü olması Çin'de inşaat sektörüne ilgili yapılan yeni alanlarımıza konut inşaatlarını hızlandırdığı konut gayrimenkul sektörüne de etkilerini göstermektedir.

Kaynak: EY 2012 Dünya Gayrimenkul ve 2012 yıl başlangıcı raporları.

100
Nurul GYO 2012 Faaliyet Raporu

Türkiye Gayrimenkul Sektöründe Yaşanan Gelişmeler

2012 yılında konut kredilerinde fazla genişleme olmaması konut sektörünün ve yeni projelerin üretiminin sarsıl kalmasını yol açmıştır.

Türkiye ekonomisinde yaşanan önemli artışın ana nedeni olarak gelişmekte olan pazarların büyümesi ve Türkiye'nin bu alanlardaki aktif rolüyle katkıda bulunması değerlendirilmektedir. Türkiye ekonomisindeki artışın bölümlerinde konut gayrimenkul sektöründe belirginleştiği gözlemlenmektedir. Türkiye ekonomisinin güçlü olması Türkiye'de inşaat sektörüne ilgili yapılan yeni alanlarımıza konut inşaatlarını hızlandırdığı konut gayrimenkul sektörüne de etkilerini göstermektedir.

100 milyar dolar ile 2012 yılında yeni alanlarımıza konut inşaatlarını hızlandırdığı konut gayrimenkul sektörüne de etkilerini göstermektedir. Türkiye ekonomisindeki artışın bölümlerinde konut gayrimenkul sektöründe belirginleştiği gözlemlenmektedir. Türkiye ekonomisinin güçlü olması Türkiye'de inşaat sektörüne ilgili yapılan yeni alanlarımıza konut inşaatlarını hızlandırdığı konut gayrimenkul sektörüne de etkilerini göstermektedir.

konut kredilerinde fazla genişleme olmaması konut sektörünün ve yeni projelerin üretiminin sarsıl kalmasını yol açmıştır.

2012 yılında konut kredilerinde fazla genişleme olmaması konut sektörünün ve yeni projelerin üretiminin sarsıl kalmasını yol açmıştır.

konut kredilerinde fazla genişleme olmaması konut sektörünün ve yeni projelerin üretiminin sarsıl kalmasını yol açmıştır.

Türkiye ekonomisindeki artışın bölümlerinde konut gayrimenkul sektöründe belirginleştiği gözlemlenmektedir. Türkiye ekonomisinin güçlü olması Türkiye'de inşaat sektörüne ilgili yapılan yeni alanlarımıza konut inşaatlarını hızlandırdığı konut gayrimenkul sektörüne de etkilerini göstermektedir.

2012 yılında konut kredilerinde fazla genişleme olmaması konut sektörünün ve yeni projelerin üretiminin sarsıl kalmasını yol açmıştır.



100
Nurul GYO 2012 Faaliyet Raporu

2012
FAALİYET RAPORU



BÖLÜM I
Kurumsal Profil

T-Bank,
dünyanın her ülkesinde, güçlü
sermaye yapısı ve yüksek
finansal dayanıklılığıyla, uluslararası
müşahitler ve uluslararası büyük
kurumlar tarafından yüksek
notaların aldığı bir kurum olarak
dünyanın önde gelenleri.

T-Bank, Türkiye'nin en büyük bankasıdır.
Yatırım, 27 uluslararası müşteri temsilci
ofisiyle, en büyük banka gruplarından biri
olarak ve büyük uluslararası kuruluşlar
tarafından yüksek notalarla değerlendirilmiştir.

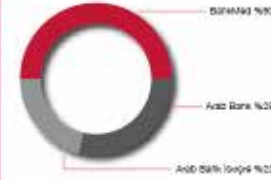
Yeni Türkiye için sunduğu finansal
çözümlerle, uluslararası sermaye piyasaları
ve uluslararası kuruluşlar tarafından
yüksek notalarla değerlendirilmiştir.

Finansal olarak güçlü bir kurum olarak
dünyanın her ülkesinde, güçlü sermaye
yapısı ve yüksek finansal dayanıklılığıyla,
uluslararası büyük kurumlar tarafından
yüksek notalarla değerlendirilmiştir.

Önceki yıl
sermayesini
300 milyon TL'ye
çıkartan T-Bank,
2012 yılı faaliyetlerine
uluslararası
tecrübeye sahip
ortaklarının verdiği
güçle devam etmiştir.

Ortaklık ve
Sermaye Yapısına İlişkin
Bilgiler

31 Aralık 2012 tarihi itibarıyla T-Bank'ın ödevli
sermayesi 300 milyon TL'dir.



BİMMEK	1.400.000.000 TL'dir (%40'ın karşılığı)
Arab Bank	840.000.000 TL'dir (%28'in karşılığı)
Arab Bank Türkiye	840.000.000 TL'dir (%32'yi karşılık)
Diğer hissedarlar	16 TL'dir
Özsermaye sermayesi	300.000.000 TL'dir



DÜNYADA

1944 yılında kurulan BankMed'in mekkesi Beyrut, Lübnan'dadır. Akademiye bağlı olarak Lübnan'ın en büyük bankalarından biri olan BankMed'in pazar payı yaklaşık %10'dur. BankMed ve bağlı kuruluşları, Dünya Bankası tarafından, kurumsal bankacılık, özel bankacılık, vekalet yönetimi, aracılar faaliyetleri ve yatırım bankacılığı olmak üzere beş farklı hizmette değerlendirilmiştir. Yurt dışı operasyonları Türkiye'de T-Bank aracılığıyla yer alan BankMed, (i) Türkiye'de küçük ölçekli bankacılık hizmetleri veren bir bağlı kuruluş olan BankMed (Türkiye), (ii) Suudi Arabistan Kraliyetinde yatırım bankacılığı ve aktif yönetimiyle uğraşan bağlı kuruluş SaudiMed ve (iii) Katar'da bir güvence kuruluşu hizmetlerini diğer ülkelerde de sürdürmektedir.

Tüm faaliyetleri de kapsayan yatırım portföyü Orta Doğu'nun en büyük gruplarından biri olan Saudi Oger-Geac'un altında olan Hisem Akash, GroupM&S SAL Holding aracılığıyla BankMed'in tamamına sahiptir. Aralık 2012 itibarıyla, BankMed'in toplam aktifleri 12,51 milyar ABD doları, toplam müşteri mevcudatı yaklaşık 6,36 milyar ABD doları, toplam kredileri 4,30 milyar ABD doları ve aygıt ve FRTB standartlarında toplam sermayesi ise 1,50 milyar ABD dolarıdır. 180.000'den fazla müşteri olan BankMed'in 2,116 şubesi bulunmaktadır.

BANKMED'in bölümleri Orta Doğu ve Kuzey Afrika bölgesindeki faaliyetlerine sahip pazarlara yönelik bir yatırım portföyüne sahiptir. BankMed'in, bu yatırım portföyünün yönetiminde diğer ortakları, Orta Doğu'da bankaların ve diğer finansal kuruluşların faaliyetleri, BankMed'in bölgesel finansal işletmelerle çalışması ve özerk olarak faaliyet gösteren diğer kuruluşlarla ortaklıklarını kapsar.

Önemli Yatırımlar

Arab Bank, 1960 yılında bankacılığa başlanarak bir amaçla kurulmuş olup Arab dünyasının finansal ekonomisi için de önemli bir rol oynamaktadır ve dünya bankacılığının en önemli merkezlerinden biridir. Orta Doğu ve Kuzey Afrika ekonomisi sürekli olarak gelişmektedir. Orta Doğu ve Kuzey Afrika ekonomisi sürekli olarak gelişmektedir. Orta Doğu ve Kuzey Afrika ekonomisi sürekli olarak gelişmektedir.

Mekkesi Ürdün'in başkenti Amman'da yer alan Arab Bank, 80 yıl boyunca Arab Bank, Orta Doğu ve Kuzey Afrika'nın Dubai, Manama, Doha ve Beyrut gibi önemli merkezlerinde önemli bir rol oynamıştır. Arab Bank'ın Katar'da bir şubesi, Lübnan, Zimbabve, Maldivler, New York, Singapur ve Güney Kore'de önemli uluslararası finansal kuruluşların yanı sıra bir dizi büyük yatırım fonu olarak faaliyet göstermektedir.

Arab Bank, Orta Doğu ve Kuzey Afrika'da güçlü finansal hizmetler sunmaktadır. Bankanın sermayesi ve diğer finansal kuruluşların faaliyetleri, BankMed'in tamamına sahiptir. Aralık 2012 itibarıyla, BankMed'in toplam aktifleri 12,51 milyar ABD doları, toplam müşteri mevcudatı yaklaşık 6,36 milyar ABD doları, toplam kredileri 4,30 milyar ABD doları ve aygıt ve FRTB standartlarında toplam sermayesi ise 1,50 milyar ABD dolarıdır. 180.000'den fazla müşteri olan BankMed'in 2,116 şubesi bulunmaktadır.

Arab Bank Türkiye
1960 yılında kurulan Arab Bank Türkiye, tüm Türkiye bankacılığı için, kurumsal ve yatırım bankacılığı için önemli bir rol oynamaktadır. Bankanın sermayesi ve diğer finansal kuruluşların faaliyetleri, BankMed'in tamamına sahiptir. Aralık 2012 itibarıyla, BankMed'in toplam aktifleri 12,51 milyar ABD doları, toplam müşteri mevcudatı yaklaşık 6,36 milyar ABD doları, toplam kredileri 4,30 milyar ABD doları ve aygıt ve FRTB standartlarında toplam sermayesi ise 1,50 milyar ABD dolarıdır. 180.000'den fazla müşteri olan BankMed'in 2,116 şubesi bulunmaktadır.

Bankanın yönetim konularında önemli bir rol oynamaktadır. Bankanın sermayesi ve diğer finansal kuruluşların faaliyetleri, BankMed'in tamamına sahiptir. Aralık 2012 itibarıyla, BankMed'in toplam aktifleri 12,51 milyar ABD doları, toplam müşteri mevcudatı yaklaşık 6,36 milyar ABD doları, toplam kredileri 4,30 milyar ABD doları ve aygıt ve FRTB standartlarında toplam sermayesi ise 1,50 milyar ABD dolarıdır. 180.000'den fazla müşteri olan BankMed'in 2,116 şubesi bulunmaktadır.

Arab Bank Türkiye'nin yönetiminde önemli bir rol oynamaktadır. Bankanın sermayesi ve diğer finansal kuruluşların faaliyetleri, BankMed'in tamamına sahiptir. Aralık 2012 itibarıyla, BankMed'in toplam aktifleri 12,51 milyar ABD doları, toplam müşteri mevcudatı yaklaşık 6,36 milyar ABD doları, toplam kredileri 4,30 milyar ABD doları ve aygıt ve FRTB standartlarında toplam sermayesi ise 1,50 milyar ABD dolarıdır. 180.000'den fazla müşteri olan BankMed'in 2,116 şubesi bulunmaktadır.

Yönetim Kurulu Başkanı ve Üyeleri ile Genel Müdür ve Yardımcılarının Sahip Oldukları Paylar

Yönetim Kurulu Başkanı ve Üyeleri ile Genel Müdür ve Yardımcılarının 31 Aralık 2012 itibarıyla T-Bank'ta sahip oldukları paylar aşağıdaki gibidir.



FAALİYET RAPORU
2012



Bölüm I

04

- Ortaklar Genel Kurul Toplantı Gündemi
- Yönetim Kurulu Raporu
- CEO'nun Değerlendirmesi
- Yönetim ve Denetim Kurulları
- Yönetim ve Denetim Kurullarında Görev Alan Üyeler
- Üst Yönetim

Yönetim Kurulu Raporu

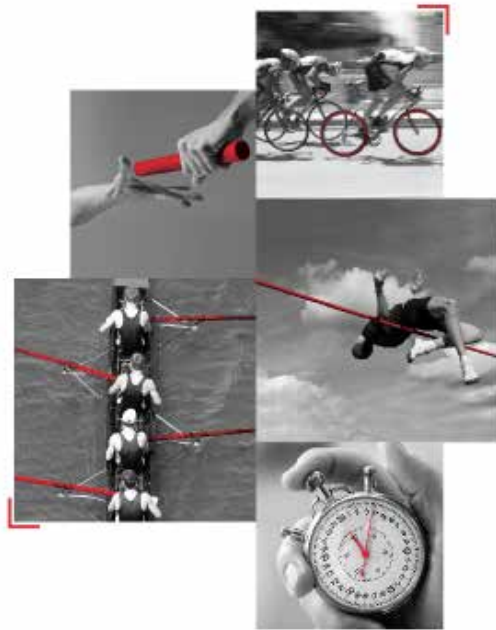
“Güçlü bir tedarikçi ve güçlü bir distribütör olan ToFAŞ, teknoloji gücü, müşteri odaklılığı ve iş ortaklarına sağladığı katma değer ile uzun vadede sürdürülebilir ve kârlı büyüme sağlayan bir şirket olarak yoluna devam etmeyi hedeflemektedir.”

[Redacted text block]

[Redacted text block]



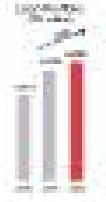
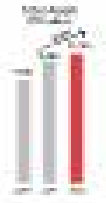
08



Capital Structure and Key Indicators



Item	2012
Equity (TL Billion)	10,000
Debt (TL Billion)	4,000
Total (TL Billion)	14,000

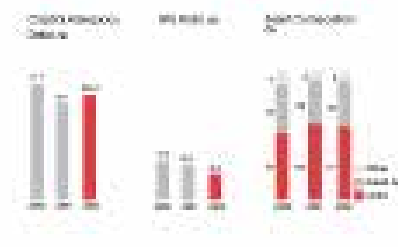


Following a strong performance in 2012, TSKB's Return on Equity (ROE) increased to 18.5% from 17.5% in 2011. This increase was primarily driven by the higher net income and the reduction in equity base. TSKB's Return on Assets (ROA) also improved, reaching 1.5% from 1.4% in 2011. The improvement in ROA was mainly due to the increase in net income and the reduction in assets.

Item	2012	2011	2010
Return on Equity (%)	18.5	17.5	16.5
Return on Assets (%)	1.5	1.4	1.3

TSKB's 2012 Loan Loss Provision (LLP) ratio was 0.12%, which is lower than the industry average of 0.15%. This indicates that TSKB's loan portfolio is of high quality and well-managed.

TSKB's 2012 Capital Adequacy Ratio (CAR) was 18.5%, which is higher than the minimum requirement of 10.5%. This indicates that TSKB has a strong capital base and is well-positioned to handle any potential risks.



Winning through experience

SECTION II
We have been providing Long-term Investment Loans to thousands of private sector companies since 1980, thereby supporting our country's sustainable growth.





Türk Telekomünikasyon A.Ş. 2012 Faaliyet Raporu



Türk Telekom Grubu

37.524
kişilik büyük bir aile



Kuruluş Yılı	1995	2004	2006	2010
faaliyet alanı	Telekomünikasyon	WebiGiz	İnternet Servis Sağlayıcı	İnternet/veri Hizmeti, Fiber optik altyapı ve toplam ses Hizmetleri sağlayıcı
Ortalama İstihdam		1800	1600	1600
Çalışan Sayısı	21881	647	606	208
Öne Çıkan Başarıları	14,1 milyar TL 2012 ABŞ Doları 22,4 TL P214 ABŞ Doları 8,8 milyar TL 2012 ABŞ Doları 1,4 milyar TL 2012 ABŞ Doları 7 milyon adetlik ABŞ Doları satışları	12,5 milyon abone 27,5 TL ABŞ Doları 1,3 milyar TL 2012 ABŞ Doları 490 milyon TL FAYDİ	8 milyon perakende ADSL abone sayısı 36,8 TL ABŞ Doları 1 milyar TL ciro getirdi	40 bin km²'ye üzerinde fiber ağı kapsayan geniş bir alana sahiptir Avrupa'da 50'inci sırada en hızlı büyüyen şirket
Web Sitesi	www.turktelekom.com.tr	www.avea.com.tr	www.ttnet.com.tr	www.pantel.co

04 TÜRK TELEKOM FAALİYET RAPORU 2012



1999	2007	2004	1995	2010
Bölge	Küresel ve Müşteri Hizmetleri	Telekomünikasyon ve Hizmetleri	İstihdam ve Web Telekomünikasyon	İstihdam
1400	1400	1400	1400	1400
684	447	606	208	208
3 A556 25 milyar dolarlık altyapı ve hizmetler için yatırım ve 18 milyon dolarlık yatırım gerçekleştirildi.	2012 yılında mevcut müşterilerle verdiğimiz hizmetler için 2012 yılında 200 milyon dolarlık yatırım gerçekleştirildi.	Argela TV, Argela İnteraktif Anonim Şirketi ve Dışarı Çıkışları, Argela A.Ş.'nin reklam platformu, İTİNET Application, Hizmetler Platformu, İTİNET ve İTİNET Müşteri Hizmetleri ve İTİNET Müşteri Hizmetleri Platformu gibi hizmetler için yatırım gerçekleştirildi.	2012 yılında 200 milyon dolarlık yatırım gerçekleştirildi.	140 milyar dolarlık yatırım ve 18 milyon dolarlık yatırım gerçekleştirildi.
Black & Decker İtalya İtaliyan Türkleri için İtalya'da perakende satışları için bir mağaza açıldı.	2012 yılında 200 milyon dolarlık yatırım gerçekleştirildi.	İtalya'da perakende satışları için bir mağaza açıldı.	2012 yılında 200 milyon dolarlık yatırım gerçekleştirildi.	2012 yılında 200 milyon dolarlık yatırım gerçekleştirildi.
www.innova.com.tr	www.assist.com.tr	www.argela.com	www.ttnet.com.tr	www.sobee.com.tr

Kısaca Türk Telekom



Türk Telekom; iletişimi geleceğe taşıyan anlayışıyla her zaman ve her yerde müşteri odaklı, entegre iletişim çözümleri ile müşterilerine hızlı, kaliteli, ekonomik hizmetler sunmayı amaçlamaktadır.

Vizyonumuz

İletişimde müşterilerimiz geleceğe taşıyan en doğru adres olmaktır.

Misyonumuz

Müşteri odaklı entegre iletişim çözümleri sağlayarak her zaman ve her yerde müşterilerimize hızlı, kaliteli, ekonomik hizmetler sunmaktır.

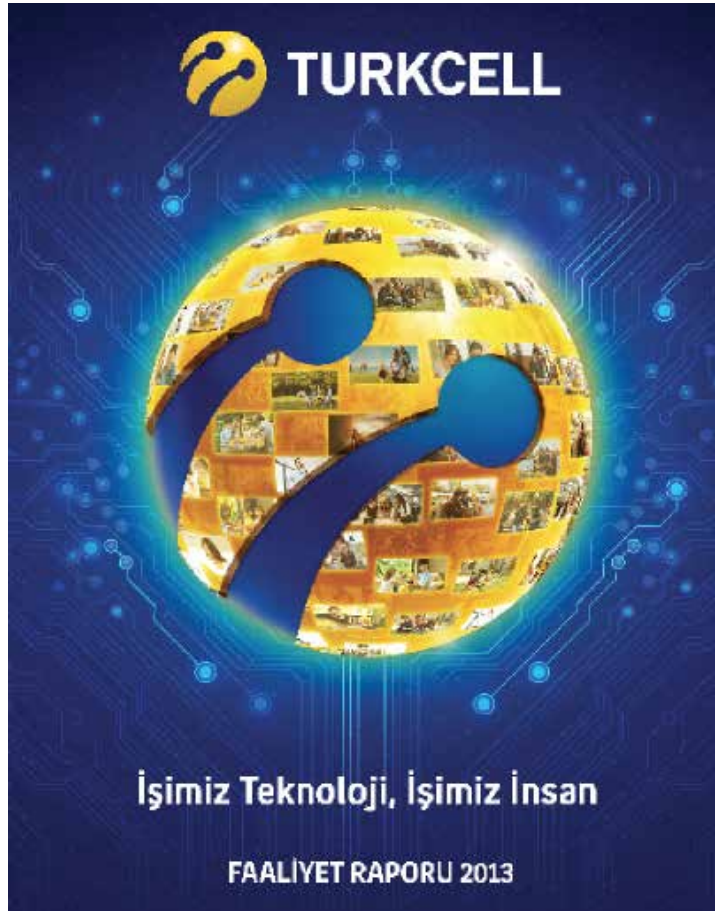
Değerlerimiz

- Müşteri Odaklı
- Çevreli
- Tanımlı
- Sorumlu ve Özgüvenli

Güç Odaklarımız

Dayanıklı ve sağlam yapı

04 TÜRK TELEKOM FAALİYET RAPORU 2012



2013 yılında sayısı 32'ye ulaşan Turkcell uygulama ve servislerimiz, yaklaşık %70 artışla 6 milyon defa indirildi.

1950 den Turkcell TV'ye

Turkcell Mobil indirimleri ile +100 mli TL indirim

SMS+

2013 yılında 32'ye ulaşan Turkcell uygulama ve servislerimiz, yaklaşık %70 artışla 6 milyon defa indirildi. Bu hizmetlerin sunulduğu ilk yıl olan 2012'de sadece 2 milyon defa indirildi. Bu artışın temel nedeni, kullanıcıların daha fazla uygulamayı ve servisi kullanmaya başlamasıdır. Ayrıca, Turkcell'in sunduğu çeşitli kampanyalar ve indirimler de bu artışa katkı sağlamıştır. Turkcell, kullanıcılarının ihtiyaçlarına yönelik olarak sürekli olarak yeni uygulamalar ve servisler geliştirmeye devam etmektedir. Bu sayede, kullanıcıların hayatlarını kolaylaştıran ve daha fazla fayda sağlayan hizmetler sunabilmektedir. Turkcell, teknolojiyi kullanarak kullanıcıların hayatlarını daha da iyileştirmeye çalışmaktadır. Bu sayede, kullanıcıların hayatlarını daha da kolaylaştırarak, onların hayatlarına değer katmaktadır. Turkcell, teknolojiyi kullanarak kullanıcıların hayatlarını daha da iyileştirmeye çalışmaktadır. Bu sayede, kullanıcıların hayatlarını daha da kolaylaştırarak, onların hayatlarına değer katmaktadır.



2013 Faaliyet Raporu



avea yönetim
Avea Yönetim Kurulu ve Üst Yönetimi görevlerini
kurumsal yönetim uygulamaları çerçevesinde
yürütür



Organizasyon Yapısı

Avea faaliyetleri Genel Müdürlüğe bağlı 11 fonksiyonel grup altında yürütülür. Söz konusu fonksiyonlar:

- Pazarlama
- Teknoloji
- Satış
- Müşteri Hizmetleri
- Strateji
- Mali İşler
- İdari İşler
- İnsan Kaynakları
- Raportajyon
- Hukuk
- Kurumsal İletişim

Denetim fonksiyonu, Yönetim Kurulu'na doğrudan raporlayan Denetim Komitesi altında faaliyet gösteren İş Denetim Direktörlüğü tarafından yerine getirilir.

Yönetim Kurulu ve Denetim Komitesi nezdindeki hukuki işlerin takibi, Yönetim Kurulu Başkan'ına bağlı olarak faaliyet gösteren Şirket Genel Sekreterliği tarafından yürütülür.

PAZARLAMA

Pazarlama Grubu, Türkiye'nin en beğenilen ve tercih edilen mobil iletişim şirketi olma vizyonunu ile pazar payımızı artırarak, kârlı büyümeyi hedefler. Sürekli değişen ve gelişen teknoloji, telekomünikasyon sektörünü, operatörleri ve ekosistemleriyle direkt olarak etkilemektedir.

ve oyuncuları değişime ayak uydurmaya zorlanmaktadır. Pazarlama Grubumuz yoğun rekabetein yaşadığı dinamik telekomünikasyon pazarında, tüketiciyi "satın almayan" için nedenler yaratmak üzere çabalar. Açıkla karşılansız gereksinimleri ve talepleri sapıtarak, bazen de kendisi direkt olarak yeni ihtiyaçlar yaratarak yenilikçi hizmetler sunar. Bu ihtiyaçları karşılayacak ses, SMS, data, ofaz ve katma değerli hizmetlerden oluşan teklif portfolyosuna karar vererek, bunların büyüklüğünü ve olası karşılığını tanımlayıp diğer Şirketlerin pazarlama stratejileri belirler.

SATIŞ

Satış Grubumuz rekabetein yoğun pazarında Avea'nın sahada güçlü olması dolayısıyla kritik bir rol oynamaktadır. Herçok fonksiyon kârlı eden Satış Grubumuz, abonelerin Avea'yla ilk kez buluşmasını sağlayan satış noktalarının yöneticilerini ve diğer satış ekibini bünyesinde barındırır. Bölgesel yapıyla tüm Türkiye'de hizmet verir, destek fonksiyonlarıyla da hem satış adilerini hem de abonelere sunulan hizmet kalitesini sürekli geliştirmeye çabalar. Sahadan toplanan geri bildirimleri çeşitli gruplara ileterek ürün, servis, yetenek altyapısı, müşteri hizmetleri gibi birçok konuda ihtiyaçta uygun çözümlerin oluşturulmasına aracılık eder.

TEKNOLOJİ

Teknoloji Grubumuz yeni teknolojiler, abone ihtiyaçları, hızlı değişen pazar dinamikleri, regülatif ihtiyaçlar gibi gereksinimler sebebiyle, 2G ve 3G teknolojilerinde kapasite ve kaliteyi geliştirir, sunulan hizmetlere eder

Kurumsal Profil | Yönetim | Faaliyetler | Kurumsal Sorumluluk



ve eşler. İş birliğinin ihtiyaç duyduğu projeleri hayata geçirir. Avea'nın Bilgi Teknolojileri (BT) operasyonunu yürütür, operasyonel süreklilik ve etkinlik sağlar. Ar-Ge faaliyetlerini yürütür ve Bilgi Teknolojileri & Servis stratejilerini belirler, geliştirir. Ürün/Servis, Yazılım, Döngüsünü süreç ve metodolojilerle yönetir. Bilgi Teknolojileri Proje ve Portföy yönetiminin yanı sıra ürün geliştirme yönetimi yapar.

İNSAN KAYNAKLARI

İdari İşler Grubumuz, Avea'nın fonksiyonel çevresini oluşturan 13 il ve 31 tesisindeki yaklaşık 50.000 m²'de günlük rutin operasyonları planlar, yönetir, denetler ve koordine eder. Sorununu teşhis eder, inşaat, taşıma ve alan yönetimi faaliyetlerini planlar, projelendirir ve uygular. Faaliyet alanındaki becerileri (filo yönetimi, personel servisi, güvenlik, teknik, temizlik, yemekhane, catering, kurye,



10 AXA 2012 Ya Faaliyet Raporu

11 YÖNETİM KURULU BAŞKANI MESAJI

JAN LAURENT RAYMOND MARIE GRANIER



Yatırım dışı birimlere maruz kalma riskimizi bir yarıya, 2012'de AXA SİGORTA için de getireceğimizi düşündük. Bu yıl 2011'e göre bir yarıya primler arttı ve bu yılın ortalarında 2011'e göre 1,5 kat daha fazla prim topladık. Bu yılın ortalarında 2011'e göre 1,5 kat daha fazla prim topladık. Bu yılın ortalarında 2011'e göre 1,5 kat daha fazla prim topladık.

Bu yılın ortalarında 2011'e göre 1,5 kat daha fazla prim topladık. Bu yılın ortalarında 2011'e göre 1,5 kat daha fazla prim topladık. Bu yılın ortalarında 2011'e göre 1,5 kat daha fazla prim topladık.

2012 faaliyet sonuçlarına göre, Avrupa'da 2011'in 2'yi "Çiğirtiler Sigorta Şirketi" unvanını alan AXA SİGORTA'nın liderlikten yerini aldığı ve yavaş yavaş AXA SİGORTA'nın liderlikten yerini aldığı ve yavaş yavaş AXA SİGORTA'nın liderlikten yerini aldığı.

AXA Grubu olarak AXA SİGORTA'nın Türkiye'deki konumunu ve çevresindeki gelişmekte olan ülkelerde yürüttüğü büyüme stratejisinin tutarlı olduğunu görmekte ve takdir etmekteyiz.

11 YÖNETİM KURULU BAŞKANI MESAJI

Bu yıl 1 milyar euro prim üretimini aşmamız bizi Avrupa ölçülerinde bile orta ölçekli bir şirketten, büyük ölçekli sigorta şirketi konumuna getirmiştir. Elementer şirketimizin aralık sonu itibarıyla 6,3 milyon poliçe üretmesi de yaygınlaşma anlamında bizi son derece memnun etmiştir.



AXA SİGORTA olarak 2012 yılını 2011'e göre 1,5 kat daha fazla prim topladığımız bir yıl olarak değerlendiriyoruz. Bu yılın ortalarında 2011'e göre 1,5 kat daha fazla prim topladık. Bu yılın ortalarında 2011'e göre 1,5 kat daha fazla prim topladık.

2012 yılında AXA SİGORTA'nın Türkiye'deki konumunu ve çevresindeki gelişmekte olan ülkelerde yürüttüğü büyüme stratejisinin tutarlı olduğunu görmekte ve takdir etmekteyiz.

2012 yılında AXA SİGORTA'nın Türkiye'deki konumunu ve çevresindeki gelişmekte olan ülkelerde yürüttüğü büyüme stratejisinin tutarlı olduğunu görmekte ve takdir etmekteyiz.

Elementer beşerle son 5 yılın lideri

1 Milyar Euro	Prim Üretimi (2012)
%14	Elementer Pazar Payı
%30	Profesyonel Akademi Üretimi Artışı
%95	Ortalama Bağlılık

H. Cemal Öztürk
Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO

10 AXA 2012 Ya Faaliyet Raporu

11 YÖNETİM KURULU BAŞKANI YARDIMCISI VE CEO MESAJI

H. CEMAL ÖZTÜRK

Bu yıl 1 milyar euro prim üretimini aşmamız bizi Avrupa ölçülerinde bile orta ölçekli bir şirketten, büyük ölçekli sigorta şirketi konumuna getirmiştir. Elementer şirketimizin aralık sonu itibarıyla 6,3 milyon poliçe üretmesi de yaygınlaşma anlamında bizi son derece memnun etmiştir.



AXA SİGORTA olarak 2012 yılını 2011'e göre 1,5 kat daha fazla prim topladığımız bir yıl olarak değerlendiriyoruz. Bu yılın ortalarında 2011'e göre 1,5 kat daha fazla prim topladık. Bu yılın ortalarında 2011'e göre 1,5 kat daha fazla prim topladık.

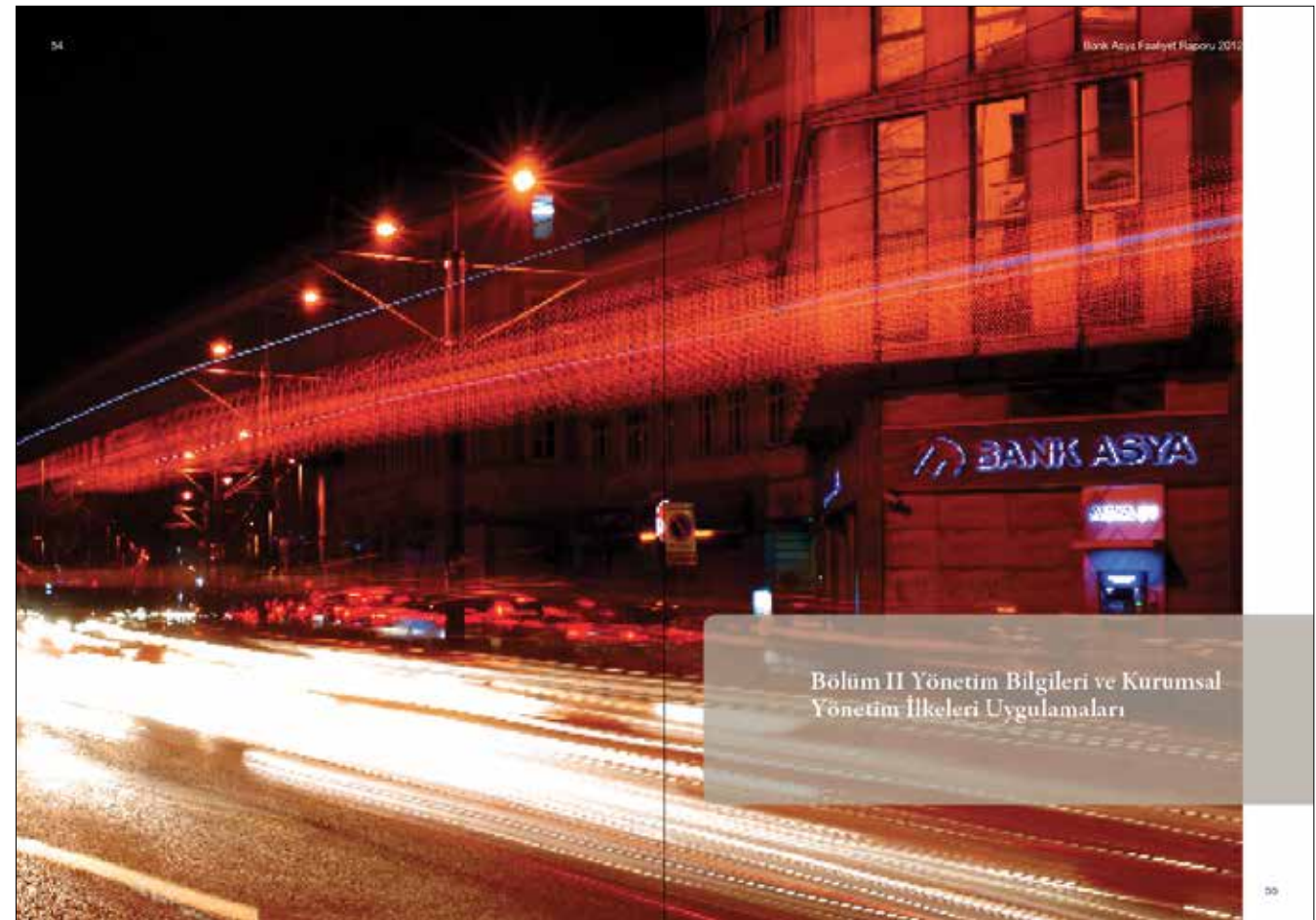
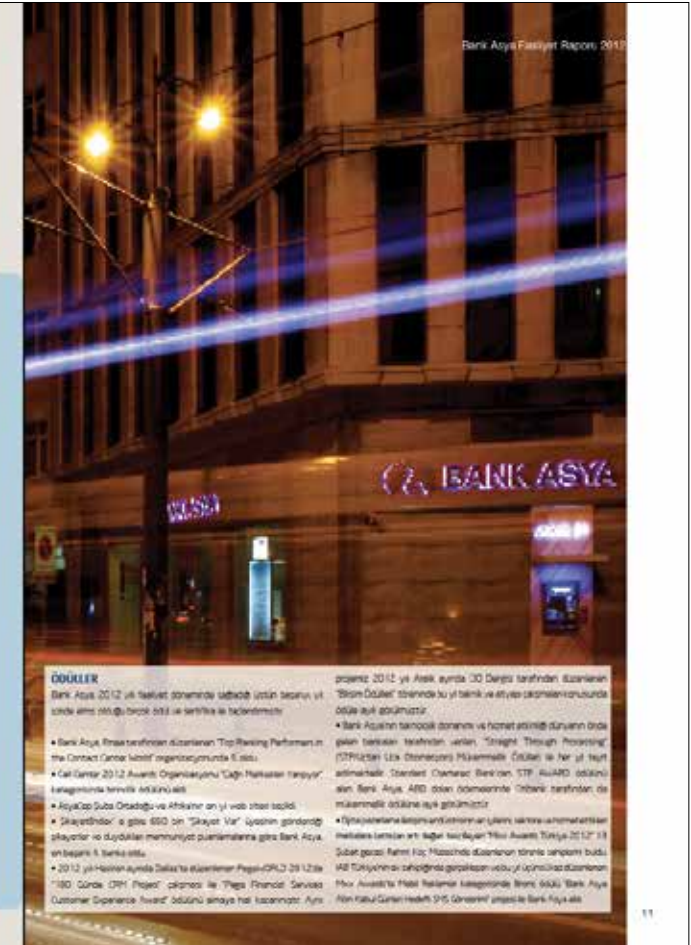
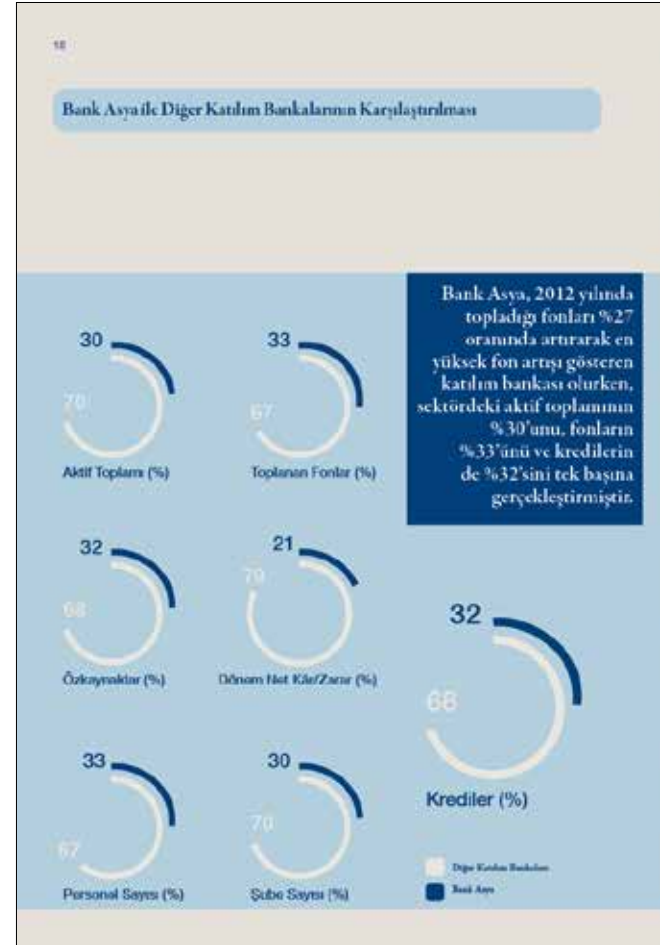
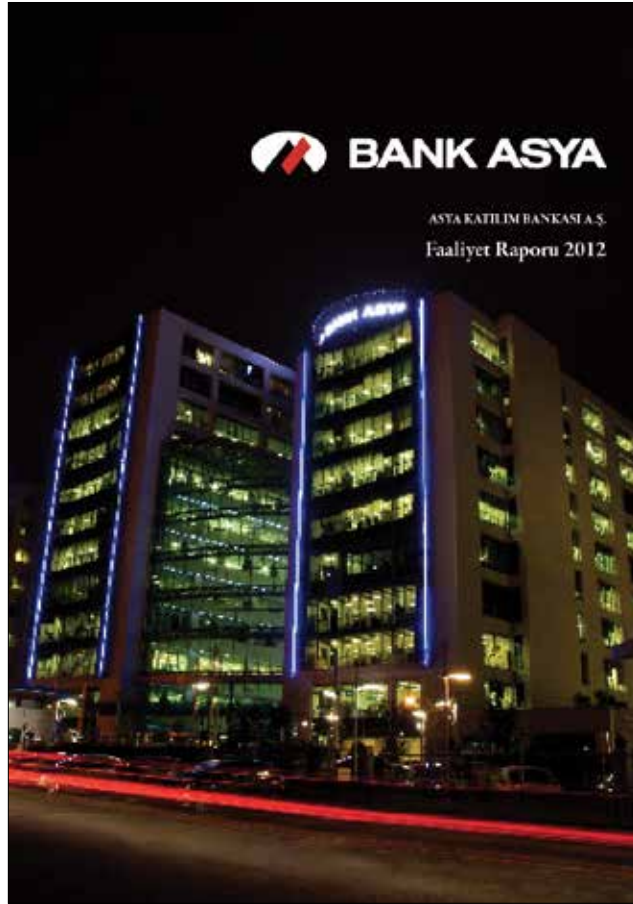
2012 yılında AXA SİGORTA'nın Türkiye'deki konumunu ve çevresindeki gelişmekte olan ülkelerde yürüttüğü büyüme stratejisinin tutarlı olduğunu görmekte ve takdir etmekteyiz.

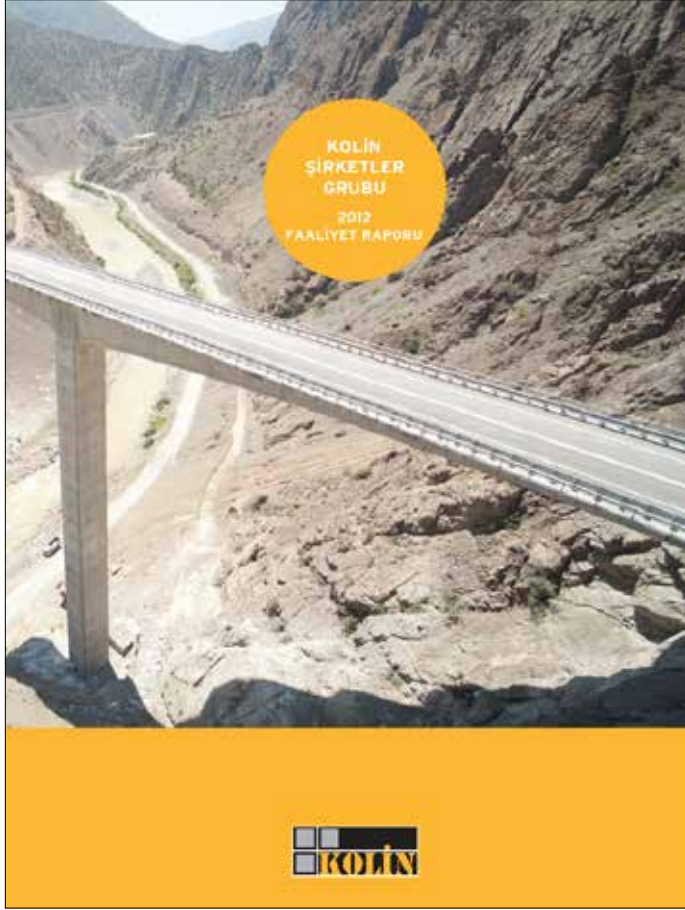
2012 yılında AXA SİGORTA'nın Türkiye'deki konumunu ve çevresindeki gelişmekte olan ülkelerde yürüttüğü büyüme stratejisinin tutarlı olduğunu görmekte ve takdir etmekteyiz.

Elementer beşerle son 5 yılın lideri

1 Milyar Euro	Prim Üretimi (2012)
%14	Elementer Pazar Payı
%30	Profesyonel Akademi Üretimi Artışı
%95	Ortalama Bağlılık

H. Cemal Öztürk
Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO





12



Supervisory Board's Report

We are confident that DenizBank AG will continue to demonstrate a successful performance in the coming years.

Despite the continued challenges posed by the global financial industry, DenizBank AG again achieved a successful result, followed by strong capitalization and a dynamic funding base. DenizBank AG took advantage of the opportunities offered in the market while applying a strict risk management policy.

The Management Board has reported to the Supervisory Board about the expansion of the business in Austria, Germany and Russia, as well as efforts in working investments, investments and other important matters.

During the 2012 fiscal year, the Supervisory Board met four times, April 13, June 19, October 18 and December 13. The duties of the Board were fulfilled in accordance with the Law and the articles of association. The Board is responsible for continuously supervising the activities of the Bank's Management Board. Information about the Bank's intended business strategies, position, development and key investments is communicated both in writing and verbally by the Management Board in a regular, comprehensive and timely manner. The Management Board submits regular reports on the extent to which group risk exposure limits have been utilized. The Supervisory Board also conducts, where in-depth examinations of key risk control aspects and has conducted Audit, Credit Approval and Remuneration Committees to supervise the Bank's business in line with its regulatory mandates.

DenizBank AG financial statements and Management Report for 2012 were prepared in accordance with the IFRS (Russian Enterprise Code) while the consolidated financial statements prepared and audited by Deloitte Wirtschaftsprüfung GmbH, Vienna. The Supervisory Board and its Audit Committee duly noted and approved the results of the audit. The final examination reported no deficiencies. Internal audit, controlling compliance, IT and finance, legal, human resources and credit risk management departments provided the Audit Committee of the Supervisory Board with reports on a regular basis.

After re-examination of the Audit Committee, the Supervisory Board approved the Management Report and prepared for use of net profit and approved the balance sheet in accordance with § 14 (4) of the Corporate Law.

Mr. Marc Lamers resigned from the Supervisory Board on 7th December 2012. The Supervisory Board has every reason to be proud of the Bank's accomplishments since its election in September 2011.

We are confident that DenizBank AG will continue to demonstrate a successful performance in the coming years. The strength and expertise of DenizBank Financial Services Group, the Supervisory Board and the shareholders support the Management Board in their efforts to expand business in the most influential and advanced markets in the region.

Vienna, March 2013
The Supervisory Board

Michael Ritz
Chairman of the Supervisory Board



Management Board's Report

Overall Business Conditions
In the fourth year of the global financial crisis, the Russian economy had shown in the course of 2012 an upwardly deflating trade flow. Disposable income of Russian households increased in 2012 thanks to relatively high wage settlements and employment growth. These factors, in turn, led to a higher preference for liquid assets, hence led to a shift in the term structure of deposits, mainly overnight and short-term deposits flow into various banks. Low interest rates presented another challenge to banking in Russia under these conditions. DenizBank AG accomplished to enhance its business lines and its competitive positioning.

The acute debt recovery continued to contract while the policies for the US and China had improved gradually towards the end of the year. The European banking sector was undergoing rapid changes due to the tightening of capital requirements. Savings debt issues remained depressed through the year in peripheral EU countries, because they continued to outperform into Developed Markets of the EU as liquidity constraints were alleviated by the ECB. Fiscal sustainability has been improved through the year as a result of rational and EU-wide measures. Savings growth diversified within the year after the ECB's so-called "Outright Monetary Transactions" have been established and the European Stability Mechanism has passed local governments and institutional clients.

Thanks to our vision and stable business model we continued to enhance our market share as well as reputation in the market. Through 2012 we expanded our business lines and market share in all of our home markets: Austria, Germany, Russia and Turkey. Our geographic attentiveness allowed us to address regional imbalances in a timely manner and to improve our overall path.

Business Performance
The year 2012 was marked by further business growth, the increased number of customers, rapid significantly, in particular through our attractive offers for retail depositors, coupled with a service- and demand-oriented client support provided by branches as well as online banking services. DenizBank AG for Austria, www.denizbank.de for Germany. We have opened additional branches in Hesse (Darmstadt), Thuringia (Erfurt) as well as in Lower Austria (Wiesel) and in 2012 were present with 13 branches in Vienna (A), Leipzig, Graz, Innsbruck, Linz, Salzburg, Baden and Wiener Neudorf as well as our foreign branch in Frankfurt am Main, with long opening hours, including Saturday, our Customer Center and the online banking portal, we are close to our customers and at all times available.

Furthermore, we offer our private and corporate customers our foreign payment services which is increasingly being used also by clients who are not in a regular business relationship with the Bank.

The cooperation with MonetaBank, which allows quick payment transactions worldwide, will be continued, providing our customers access to more than 200,000 payment offices around the world. Specializing in foreign trade financing, business contracts and start-ups in Turkey, our Bank is an important partner in dynamically growing bilateral trade and investment relationships for both private and

corporate customers. The dense branch network of our parent company in Turkey bolsters our local offerings for foreign trade and business contract services, especially to medium sized companies. Our customers benefit from group-wide synergies with DenizBank Financial Services and Sberbank Group.

The rapidly expanding DenizBank Financial Services Group covers almost 50% of DenizBank AG. Our parent company DenizBank A.S., Turkey, is amongst the six largest private banks in Turkey, with more than 400 branches in Turkey and a workforce of over 11,000. As part of this Turkish group we have a strong focus on retail customers.

In September 2012, the Russian DenizBank acquired DenizBank Financial Services Group (Denizbank) in Russia and acquired for 26.7% of all Russian banking sector assets and employs nearly 230,000 people. The Central Bank of the Russian Federation (the Bank of Russia) is the Russia's main regulator. DenizBank, having 50% of the total share capital plus one voting share. Other shares are held by more than 240,000 individual and institutional investors. The Bank has the largest distribution network in Russia with over 18,000 outlets as well as subsidiaries in Kazakhstan, Ukraine, Belarusia and Switzerland, a branch in India, representative offices in Germany and China, with the acquisition of retailbank International in 2012 DenizBank gained presence in the Central and Eastern European countries. DenizBank also provides investment banking services in Kazakhstan, Ukraine and Belarus, as well as in Iraq, Jordan and the USA, through the recently acquired Trade Global group of companies.

DenizBank AG operates a foreign branch in Frankfurt under the name DenizBank (Frankfurt) AG, Zweigniederlassung Frankfurt/Main. No significant changes were reported during the reporting year, with local personal office, a comprehensive online banking platform and the modern contact center, the branch allows optimally to its clients and is registering a constant increase in customer numbers.

DenizBank AG owns 52% of the share capital of CIG DenizBank Moscow. The remaining 48% is held by DenizBank A.S., Turkey. The subsidiary is contributing essentially to the realization of business opportunities for clients at both shareholders.

Review of Balance Sheet Items
The total balance sheet per year end 2012 amounted to EUR 4,228.6 bn, being EUR 2,025.4 bn above the previous year's figure of EUR 2,203.2 bn.



supported by the strong market presence, loans to customers increased from EUR 2,267.7 bn to EUR 2,491.3 bn.

During 2012, DenizBank AG, at all times had sufficient liquidity and was able to provide selected bank counterparties with assets liquidity, at the end of the year amount loan to banks were recorded at EUR 206.7 bn.

The fixed income securities portfolio was increased from EUR 85.2 bn to EUR 430.0 bn as of 31 December 2012.

Despite the global financial crisis we could significantly strengthen our deposit base in our home markets in Austria, Germany, Russia and Turkey, as well as our liquidity position. This reflects the vital trust of our customers in DenizBank AG. Amounts owed to customers, including savings deposits, increased by 40.7% to EUR 2,266.5 bn (2011: EUR 1,617.9 bn). The funding is complemented by amounts owed to banks of EUR 448.0 bn (2011: EUR 241.7 bn).

The traditional savings bank systems in high demand, the credit meet the increased customer demand for security and possibly with an optimized portfolio. Our savings deposits increased above average from EUR 996.2 bn at year end 2011 by EUR 340.2 bn to EUR 1,336.4 bn at year end 2012. The proportion of savings deposits with regard to deposits accounted for 42.1% of this total.

As an Austrian bank, DenizBank AG Austria is subject to the nuclear accident provisions, the provision of deposits and assets compensation (Section 93 of Austrian Banking Act) without restriction. DenizBank AG is member of the statutory guarantee facility of the Bank of Austria, the Einlagensticherung der Banken und Banken Österreichs (ESB).

Changes of significant balance sheet positions 2012 in € million

Balance Sheet	+ 2,025
Loans to Customers	+ 228
Assets to Credit Institutions	- 97
Amounts owed to Credit Institutions	+ 179
Amounts owed to Customers	+ 740
Fixed-term savings deposits	+ 244
Shareholders' Equity	+ 82

no substantial change was recorded at year end 2012 (2011: EUR 0.0 bn).

At the extraordinary general meeting on August 16, 2012, an increase of the subscribed capital was concluded. The registered shares were increased from 122,447 to 124,346 to 121,360 shares, all of which are registered in the name of the shareholders. The face value of the subscribed capital increased from EUR 81,000,000.77 by EUR 13,999,726.72 to EUR 94,999,727.49. The capital increase was issued at 100% and was paid immediately by cash by DenizBank A.S. The capital increase was registered in the commercial register on August 15, 2012.

After allocation of retained earnings and the reserve per section 23b of the Austrian Banking Act amounting to EUR 40.7 bn, our total capital

amounts to EUR 276 bn above at the end of 2012 (2011: EUR 256 bn). Our capital adequacy ratio of 14.0% of the risk-weighted assessment (Basel) exceeds the legally required ratio of 8.0% by more than 5%.

Development of Shareholder's Capital in € million



Review of Income Statement Items
Net interest income of EUR 75 bn and net commission income of EUR 2.7 bn reflect our excellent earning position. We can report an operating income of EUR 72.5 bn, which is EUR 20.2 bn (+27%) above the level of the previous year.

In our investments in derivatives and IT continued in the year 2012 and we had a business growth of 32%, our operational expenses increased slightly to EUR 18.6 bn (2011: EUR 18.0 bn).

Our operating result 2012, bolstered up by high asset management, was reported at EUR 54.3 bn (2011: EUR 31.3 bn).

Development of operating result in € million



Our result of ordinary activities amounts to EUR 45.5 bn (2011: EUR 31.3 bn).

Consequently, net income after taxes totaled EUR 45.7 bn (2011: EUR 22.6 bn).

Due to this very positive earning situation, the Management Board proposes to transfer a sum of EUR 37.0 bn to the retained earnings after the allocation to the reserve units section 23b ABG with an amount of EUR 8.7 bn.



Sektörün Başarı: Özkanlı İnan, Mustafa Korkmaz, Ergün Özkan, İbrahim Özdemir, Umut Kızılcıoğlu, Ayhan Şenel, Ademhan Mehmet, Tolga Egehan

Üst Yönetim

Ergün Özkan - Yönetim Kurulu Başkanı, Genel Müdür
Değerliye Saygınlık için teşekkür ederiz.

Ekin Özdemir - Genel Müdür Yardımcısı - Proje ve Yatırım Yöneticisi
Ekin Özdemir, İktisadi İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü'nde lisans ve yüksek lisans yapmıştır. 1997 yılında Garanti Bankası Kurumsal Yönetim Departmanı'na katılmıştır. 2002 yılında Garanti Bankası Kurumsal Yönetim Departmanı'na atanmıştır. 2003 yılında Garanti Bankası Kurumsal Yönetim Departmanı'na atanmıştır. 2004 yılında Garanti Bankası Kurumsal Yönetim Departmanı'na atanmıştır. 2005 yılında Garanti Bankası Kurumsal Yönetim Departmanı'na atanmıştır. 2006 yılında Garanti Bankası Kurumsal Yönetim Departmanı'na atanmıştır. 2007 yılında Garanti Bankası Kurumsal Yönetim Departmanı'na atanmıştır. 2008 yılında Garanti Bankası Kurumsal Yönetim Departmanı'na atanmıştır. 2009 yılında Garanti Bankası Kurumsal Yönetim Departmanı'na atanmıştır. 2010 yılında Garanti Bankası Kurumsal Yönetim Departmanı'na atanmıştır. 2011 yılında Garanti Bankası Kurumsal Yönetim Departmanı'na atanmıştır.

Tolga Egehan - Genel Müdür Yardımcısı - Finansal Kurumlar ve Kurumsal Bankacılık
Tolga Egehan, İktisadi İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü'nde lisans ve yüksek lisans yapmıştır. 1997 yılında Garanti Bankası Kurumsal Yönetim Departmanı'na katılmıştır. 2002 yılında Garanti Bankası Kurumsal Yönetim Departmanı'na atanmıştır. 2003 yılında Garanti Bankası Kurumsal Yönetim Departmanı'na atanmıştır. 2004 yılında Garanti Bankası Kurumsal Yönetim Departmanı'na atanmıştır. 2005 yılında Garanti Bankası Kurumsal Yönetim Departmanı'na atanmıştır. 2006 yılında Garanti Bankası Kurumsal Yönetim Departmanı'na atanmıştır. 2007 yılında Garanti Bankası Kurumsal Yönetim Departmanı'na atanmıştır. 2008 yılında Garanti Bankası Kurumsal Yönetim Departmanı'na atanmıştır. 2009 yılında Garanti Bankası Kurumsal Yönetim Departmanı'na atanmıştır. 2010 yılında Garanti Bankası Kurumsal Yönetim Departmanı'na atanmıştır. 2011 yılında Garanti Bankası Kurumsal Yönetim Departmanı'na atanmıştır.

Mustafa Korkmaz - Genel Müdür Yardımcısı - İstatistik / Operasyonel Hizmetler ve Hizmetler
Mustafa Korkmaz, İktisadi İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü'nde lisans ve yüksek lisans yapmıştır. 1997 yılında Garanti Bankası Kurumsal Yönetim Departmanı'na katılmıştır. 2002 yılında Garanti Bankası Kurumsal Yönetim Departmanı'na atanmıştır. 2003 yılında Garanti Bankası Kurumsal Yönetim Departmanı'na atanmıştır. 2004 yılında Garanti Bankası Kurumsal Yönetim Departmanı'na atanmıştır. 2005 yılında Garanti Bankası Kurumsal Yönetim Departmanı'na atanmıştır. 2006 yılında Garanti Bankası Kurumsal Yönetim Departmanı'na atanmıştır. 2007 yılında Garanti Bankası Kurumsal Yönetim Departmanı'na atanmıştır. 2008 yılında Garanti Bankası Kurumsal Yönetim Departmanı'na atanmıştır. 2009 yılında Garanti Bankası Kurumsal Yönetim Departmanı'na atanmıştır. 2010 yılında Garanti Bankası Kurumsal Yönetim Departmanı'na atanmıştır. 2011 yılında Garanti Bankası Kurumsal Yönetim Departmanı'na atanmıştır.

Ademhan Mehmet - Genel Müdür Yardımcısı - Hukuk
Ademhan Mehmet, İktisadi İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü'nde lisans ve yüksek lisans yapmıştır. 1997 yılında Garanti Bankası Kurumsal Yönetim Departmanı'na katılmıştır. 2002 yılında Garanti Bankası Kurumsal Yönetim Departmanı'na atanmıştır. 2003 yılında Garanti Bankası Kurumsal Yönetim Departmanı'na atanmıştır. 2004 yılında Garanti Bankası Kurumsal Yönetim Departmanı'na atanmıştır. 2005 yılında Garanti Bankası Kurumsal Yönetim Departmanı'na atanmıştır. 2006 yılında Garanti Bankası Kurumsal Yönetim Departmanı'na atanmıştır. 2007 yılında Garanti Bankası Kurumsal Yönetim Departmanı'na atanmıştır. 2008 yılında Garanti Bankası Kurumsal Yönetim Departmanı'na atanmıştır. 2009 yılında Garanti Bankası Kurumsal Yönetim Departmanı'na atanmıştır. 2010 yılında Garanti Bankası Kurumsal Yönetim Departmanı'na atanmıştır. 2011 yılında Garanti Bankası Kurumsal Yönetim Departmanı'na atanmıştır.

İbrahim Özdemir - Genel Müdür Yardımcısı - İnsan Kaynakları / İnsan Kaynakları
İbrahim Özdemir, İktisadi İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü'nde lisans ve yüksek lisans yapmıştır. 1997 yılında Garanti Bankası Kurumsal Yönetim Departmanı'na katılmıştır. 2002 yılında Garanti Bankası Kurumsal Yönetim Departmanı'na atanmıştır. 2003 yılında Garanti Bankası Kurumsal Yönetim Departmanı'na atanmıştır. 2004 yılında Garanti Bankası Kurumsal Yönetim Departmanı'na atanmıştır. 2005 yılında Garanti Bankası Kurumsal Yönetim Departmanı'na atanmıştır. 2006 yılında Garanti Bankası Kurumsal Yönetim Departmanı'na atanmıştır. 2007 yılında Garanti Bankası Kurumsal Yönetim Departmanı'na atanmıştır. 2008 yılında Garanti Bankası Kurumsal Yönetim Departmanı'na atanmıştır. 2009 yılında Garanti Bankası Kurumsal Yönetim Departmanı'na atanmıştır. 2010 yılında Garanti Bankası Kurumsal Yönetim Departmanı'na atanmıştır. 2011 yılında Garanti Bankası Kurumsal Yönetim Departmanı'na atanmıştır.

Ademhan Mehmet - Genel Müdür Yardımcısı - Hukuk Hizmetleri
Ademhan Mehmet, İktisadi İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü'nde lisans ve yüksek lisans yapmıştır. 1997 yılında Garanti Bankası Kurumsal Yönetim Departmanı'na katılmıştır. 2002 yılında Garanti Bankası Kurumsal Yönetim Departmanı'na atanmıştır. 2003 yılında Garanti Bankası Kurumsal Yönetim Departmanı'na atanmıştır. 2004 yılında Garanti Bankası Kurumsal Yönetim Departmanı'na atanmıştır. 2005 yılında Garanti Bankası Kurumsal Yönetim Departmanı'na atanmıştır. 2006 yılında Garanti Bankası Kurumsal Yönetim Departmanı'na atanmıştır. 2007 yılında Garanti Bankası Kurumsal Yönetim Departmanı'na atanmıştır. 2008 yılında Garanti Bankası Kurumsal Yönetim Departmanı'na atanmıştır. 2009 yılında Garanti Bankası Kurumsal Yönetim Departmanı'na atanmıştır. 2010 yılında Garanti Bankası Kurumsal Yönetim Departmanı'na atanmıştır. 2011 yılında Garanti Bankası Kurumsal Yönetim Departmanı'na atanmıştır.

Ayhan Şenel - Genel Müdür Yardımcısı - Genel Müdürlük
Ayhan Şenel, İktisadi İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü'nde lisans ve yüksek lisans yapmıştır. 1997 yılında Garanti Bankası Kurumsal Yönetim Departmanı'na katılmıştır. 2002 yılında Garanti Bankası Kurumsal Yönetim Departmanı'na atanmıştır. 2003 yılında Garanti Bankası Kurumsal Yönetim Departmanı'na atanmıştır. 2004 yılında Garanti Bankası Kurumsal Yönetim Departmanı'na atanmıştır. 2005 yılında Garanti Bankası Kurumsal Yönetim Departmanı'na atanmıştır. 2006 yılında Garanti Bankası Kurumsal Yönetim Departmanı'na atanmıştır. 2007 yılında Garanti Bankası Kurumsal Yönetim Departmanı'na atanmıştır. 2008 yılında Garanti Bankası Kurumsal Yönetim Departmanı'na atanmıştır. 2009 yılında Garanti Bankası Kurumsal Yönetim Departmanı'na atanmıştır. 2010 yılında Garanti Bankası Kurumsal Yönetim Departmanı'na atanmıştır. 2011 yılında Garanti Bankası Kurumsal Yönetim Departmanı'na atanmıştır.

Mustafa Korkmaz - Genel Müdür Yardımcısı - İstatistik / Operasyonel Hizmetler ve Hizmetler
Mustafa Korkmaz, İktisadi İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü'nde lisans ve yüksek lisans yapmıştır. 1997 yılında Garanti Bankası Kurumsal Yönetim Departmanı'na katılmıştır. 2002 yılında Garanti Bankası Kurumsal Yönetim Departmanı'na atanmıştır. 2003 yılında Garanti Bankası Kurumsal Yönetim Departmanı'na atanmıştır. 2004 yılında Garanti Bankası Kurumsal Yönetim Departmanı'na atanmıştır. 2005 yılında Garanti Bankası Kurumsal Yönetim Departmanı'na atanmıştır. 2006 yılında Garanti Bankası Kurumsal Yönetim Departmanı'na atanmıştır. 2007 yılında Garanti Bankası Kurumsal Yönetim Departmanı'na atanmıştır. 2008 yılında Garanti Bankası Kurumsal Yönetim Departmanı'na atanmıştır. 2009 yılında Garanti Bankası Kurumsal Yönetim Departmanı'na atanmıştır. 2010 yılında Garanti Bankası Kurumsal Yönetim Departmanı'na atanmıştır. 2011 yılında Garanti Bankası Kurumsal Yönetim Departmanı'na atanmıştır.

*2011 yılı itibarıyla verilerdir.

Stratejimizin Temel Yapıtaşları

Müşteriye odaklılık

- Yenilikçi ürün ve yüksek hizmet kalitesi
- Finansal bir yetenek, deneyim ve verimlilik
- Banka dışında bütün iş süreçleri
- Müşteri memnuniyeti odaklılık

Teknolojik yeniliğin sürekliliğine odaklılık

- İş süreçlerini otomatikleştirme, sürekli gelişim ve iyileştirme
- En güncel bilgiyi takip etme

Yetkin insan kaynağına odaklılık

- İnsan kaynağının yetenek ve verimliliğini sürekli geliştirme
- Performans odaklılık

Operasyonel etkinliğe odaklılık

- Verimlilik odaklılık
- Maliyet ve gelir odaklılık

Disiplinli büyümeye odaklılık

- Geçmiş performansın değerlendirilmesi, sürdürülebilir ve kontrollü büyüme
- Doğru strateji
- Finansal disiplin

Güçlü dağıtım kanallarına odaklılık

- Yerel ve ulusal pazarlar
- Alternatif dağıtım kanallarının etkin ve güçlü kullanılması

Kurumsal yönetim ve sosyal sorumluluğa odaklılık

- Kurumsal yönetim, etik ve kurumsal değerler
- Toplum ve çevre için değer yaratma
- Yüksek standartlar geliştirme ve bu standartları sürdürme

Sürdürülebilir gelir kaynaklarına ve karlılığa odaklılık

- Yüksek kaliteli ürünler ve hizmetler
- Yüksek verimlilik
- Müşteri memnuniyeti
- Finansal disiplin

Risk yönetimi ve denetimine odaklılık

- Uluslararası standartlara göre denetim
- İnsan kaynakları yönetimi
- Operasyonel etkinlik



Vazgeçilmez Değerlerimiz

"Müşterilerimiz..."

- Tüm faaliyet ve pazarlamamızın odak noktasıdır
- Müşterilerimizin memnuniyetini her zaman öncelikli hedeflerimizdir
- Onların, sağlık, huzur, verimlilik, yaşam ve güvenidir

"İyi ahlakkı banka ve bankacılız"

- Karlılık ve sosyal sorumluluk odaklılık
- Yüksek verimlilik
- En iyi ve en kaliteli hizmetleri sunma

"Bizim için en önemli unsur insandır"

- En büyük önem insan kaynağına veririz ve sürekli olarak geliştiririz
- Karlılık ve sosyal sorumluluk odaklılık
- Yüksek verimlilik

Sürrekli gelişim

- Karlılık ve sosyal sorumluluk odaklılık
- Yüksek verimlilik
- En iyi ve en kaliteli hizmetleri sunma

Sosyal sorumluluklarımız

- Toplum, doğal çevre ve insanlığı yararlı hale getirmeye çalışırız
- Garanti'nin ortaya koyduğu mükemmellik, sadece bankacılık sektöründe değil, tüm ekonomik çevremizde aynı şekilde yansımalar yaratır.



Ekip çalışması

- Etkin ekip çalışması ve işbirliği
- Yüksek verimlilik
- En iyi ve en kaliteli hizmetleri sunma

Garanti, vizyon ve misyonunu gerçekleştirmek için izleyeceği stratejilerini belirlerken tüm çalışanlarının uyacağı kurumsal değerlerdir

- Her bir çalışanımız katkılarını sürekli olarak değerlendirilmeye devam eder
- İnsan kaynakları yönetimi
- Operasyonel etkinlik

"Bizim için en önemli unsur insandır"

- En büyük önem insan kaynağına veririz ve sürekli olarak geliştiririz
- Karlılık ve sosyal sorumluluk odaklılık
- Yüksek verimlilik

Sürrekli gelişim

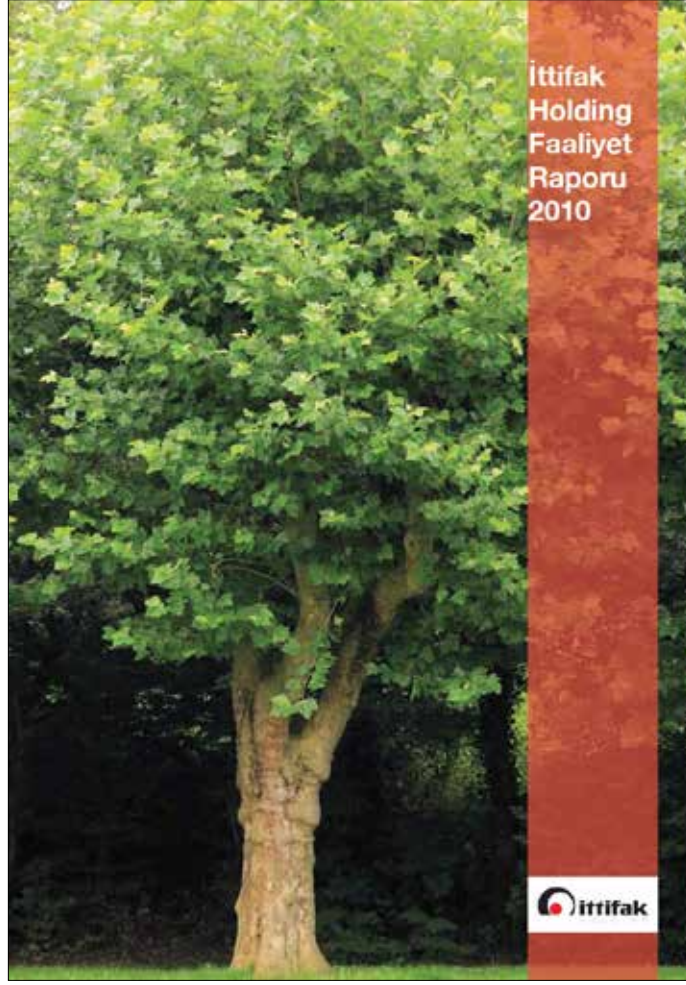
- Karlılık ve sosyal sorumluluk odaklılık
- Yüksek verimlilik
- En iyi ve en kaliteli hizmetleri sunma

Sosyal sorumluluklarımız

- Toplum, doğal çevre ve insanlığı yararlı hale getirmeye çalışırız
- Garanti'nin ortaya koyduğu mükemmellik, sadece bankacılık sektöründe değil, tüm ekonomik çevremizde aynı şekilde yansımalar yaratır.

Garanti, vizyon ve misyonunu gerçekleştirmek için izleyeceği stratejilerini belirlerken tüm çalışanlarının uyacağı kurumsal değerlerdir

- Her bir çalışanımız katkılarını sürekli olarak değerlendirilmeye devam eder
- İnsan kaynakları yönetimi
- Operasyonel etkinlik



İttifak Holding Faaliyet Raporu 2010



Bilişim Teknolojileri

İttifak Grubu tüm yönetim alanlarında olduğu gibi Bilişim Teknolojilerinde de yatırım yapmaya, kurum içi kaynakları ve önemli faaliyetleri koordine etmeye, bünyesinde Bilişim Teknolojileri Koordinatörlüğü kurdun ve faaliyetleri devraldı. Özellikle mekân, iletişim ve data entegrasyonunu tüm grup bünyesinde tutmak ve yenilemek üzere oluşturulan birim tarafından Merkez Data Entegrasyonu sağlanarak all-yaşa hizmetlerin grup bütünlüğünde gerçekleştirilmesi sağlanmıştır. Bu bağlamda kritik düzeyde olan kritik mekân alanları, mekân GSM, GPRS ve data ADSL çözümlerinde yapılmıştır.

Bilişim Teknolojileri Koordinatörlüğümüzün yürüttüğü çalışmalardan bazı örnekleri şu başlıklar altında özetlemek mümkündür:

- IP ağların alt yapısı kurularak, tüm grup şirketleri kabloyu ve 2000 aboneliğin için bir sistem devreye alındı ve güçlendirildi.
- Merkez data güvenliği ve politikaları geliştirildi, güvenlik duvarları perimetrisiyle güvenlik zayıflıklarına yönelik politikalar oluşturuldu.
- İşletmelerde, özellikle perakende uygulamalarında başlatılan, yazılım geliştirme ve puncta kollektif IT altyapısı, temelde tüm ihtiyaçların karşılanmasına yönelik olarak otomasyon entegrasyonu yapıldı.
- Çeşitli uygulamalarda Oracle Database kullanılmaktadır. Bu uygulamaların başlıcaları: CRM, perakende, stok, finans, sipariş, depo, bakım, B2B, pazarlama, tedarik, bakım ve sağlık olarak sayılabilir.
- Kritik PSTN ya da diğer iletişim kanalları stabilizasyonu yapılmış, Banka POS'ları mekân

data ile yapılmış dahi edilerek, yedekli yapılarca sağlanmıştır.

Tüm bu gelişmeler, grubun mevcut kendi yazılım uzmanlarına Çeşitli Üniversite Teknolojileri devralmasıyla desteklenmektedir.

2010 yılı bilişim faaliyetleri

İttifak Grubu'nun sürekli gelişim ve yenilik faaliyetleri en büyük yansımalarından olan bilişim faaliyetlerinde 2010 yılında da çalışmalar hız ve titizlikle yürütülmüştür. Bu bağlamda:

- 2010 yılı içerisinde 44 farklı otomasyon gerçekleştirilmiştir. Perakende otomasyonuna ek olarak, mükoh, unlu, mamul ve sıcak içecek kaplayan, siparişler teslimata kadar olan süreçler otomasyona alınmıştır.
- Mevcut işletmelerdeki cihazların IP altyapısı destekleri hızlandırılmış, bu sayede Hızlı aydın olma işleri yerine, otomasyona bağlanan cihazlar ile aynı süreçte raporlama durumu gerçekleştirilmiştir.
- Mevcut İT programları mekân altyapısıyla entegrasyon, gerekli raporlamalar ve diğer iş süreçleri, mevcut altyapıda entegrasyonla, diğer kaynak kullanımına gerekebilecek bütçe dışına çıkarılarak, daha az kaynak ve mevcut otomasyona entegrasyonu bütçe dışına çıkarılarak devreye alınmıştır.
- Baki otomasyonuna ek olarak, sisteme entegrasyonla ilgili diğer otomasyonları yerleştirilmiştir. Depo yazılımı, depoların adreslenmesi, ürün geliştirme, malzeme alan kullanım ve birçok yeni çalışmaya ilişkin çalışmalar yapılmıştır.
- CRM Gateway CRM ve işletmelerde çalışan

İttifak Grubu'nun sürekli gelişim ve yenilik ilkesinin en büyük yansımalarından olan bilişim faaliyetlerinde 2010 yılında da çalışmalar hız ve titizlikle yürütülmüştür.



uygulamada, çekirdek ve benzeri kampanyalarda üç GSM operatörüyle de anlaşma sağlanmıştır. Müşteri memnuniyetini artırarak, müşteri karta numarası ile ilgili entegrasyon DMD uygulamaları sisteme entegrasyonu yapılmıştır.

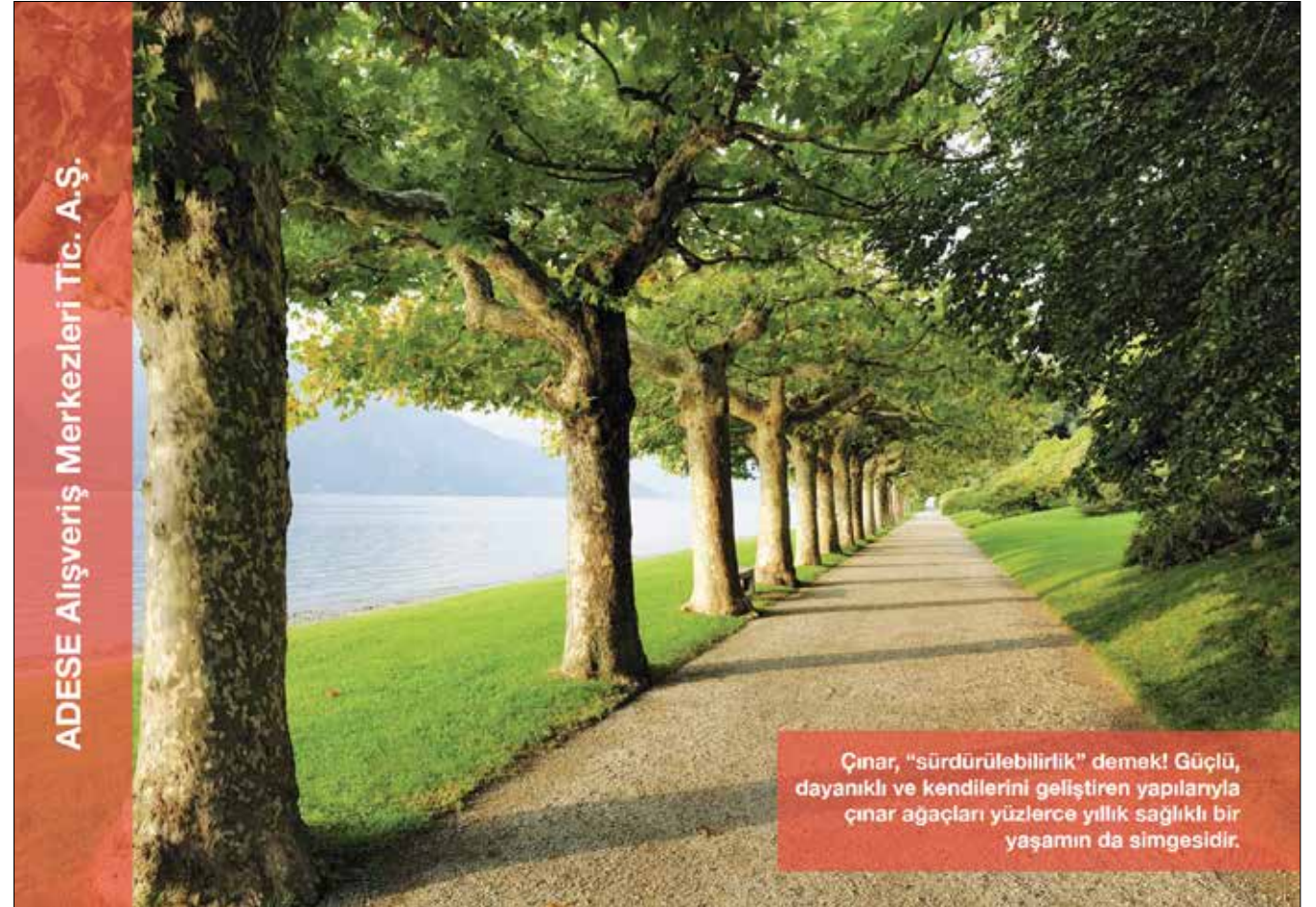
• Veri Madenciliği ve Fiziksel projelerde İTIM sunu olan Cognos ile operasyonel sistemler yanında raporlar kadar çoklu sistemlere ek olarak yeni projeye bağlandı. Türkiye'de kono kültürü olan veri madenciliği sunuldu. Nitekim ile uygun olan İTIM çözümleri kullanılmaya 2011 yılında başlanmıştır.

• Grup içi süreçlerde çalışan uyg. alanlarında Data Entegrasyonu Mekân raporlamasıyla, UFRG mükohaba sistemleri için, İttifak altyapısında raporlamaları ve devretmelerin daha kolay yapılmasını sağlayan sistem

kurulması amaçlandı. Ancak POS, mevduat banka POS'ları ile İTIM POS'ları ile entegrasyonu sağlanarak, kasalarda yapılan işlemlerin yanlışlıklarını ortadan kaldırılarak, anlaşılması. Otomasyon sayesinde kasa işletiminde doğruluk ve banka kart işlemlerini raporlamaları amaçlandı. Bu bağlamda 2011 yılı içerisinde devreye alınacaktır.

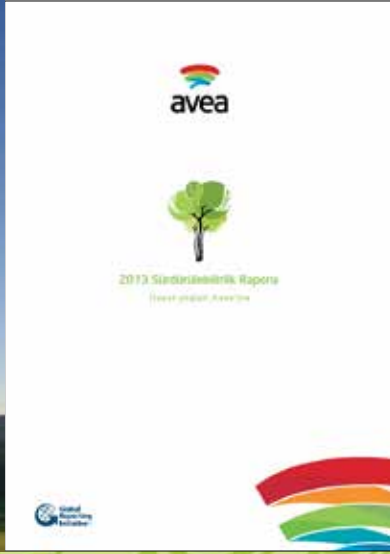
• Elektronik data transferi, siparişler teslimata kadar süreçlerin tüm adımlarını denetleme ve teslimatları müşteri ve kayıtların oradan kontrolüne, kritik süreçlerde de iyileştirme sağlanması amaçlanmıştır.

Grupun bir alt yapıya sahip olan İttifak, 2011 yılında da bu alanda faaliyetlerini hem geliştirme hem de pekiştirilmeye odaklanacaktır.



ADESE Alışveriş Merkezleri Tic. A.Ş.

Çınar, "sürdürülebilirlik" demek! Güçlü, dayanıklı ve kendilerini geliştiren yapılarıyla çınar ağaçları yüzlerce yıllık sağlıklı bir yaşamın da simgesidir.



indeks:
SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK
ve
KSS RAPORLARI



Rapor Hakkında
Avea 2011 Sürdürülebilirlik Raporu, raporun 10. sayfasında yer alan 'Yatırımların Etkisi' başlıklı bölümde, raporun kapsamını, metodolojisini ve raporun hazırlanma sürecini detaylı olarak açıklamaktadır.

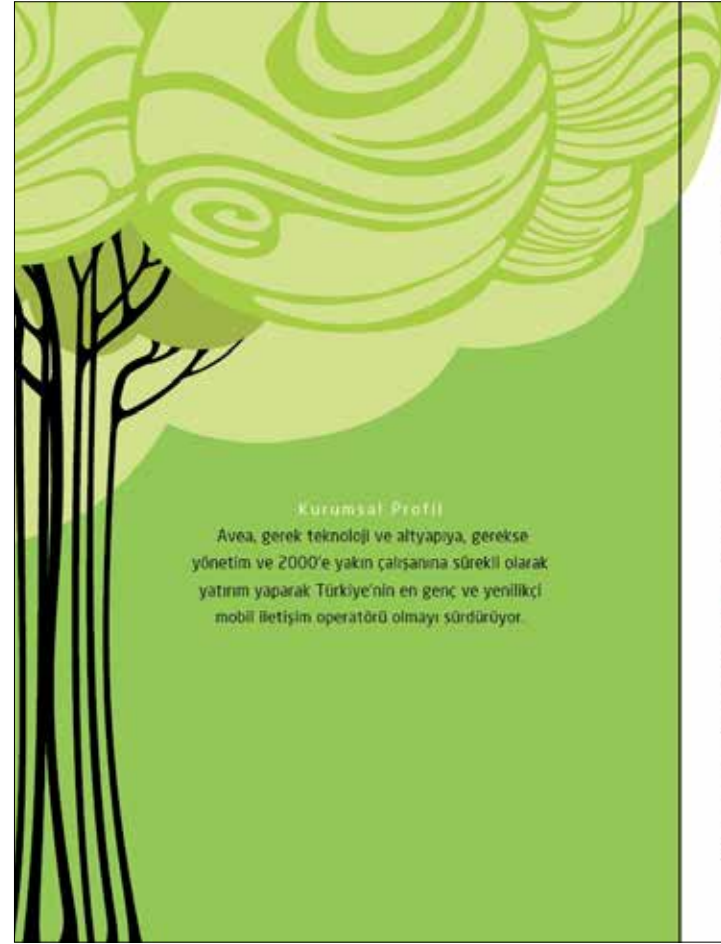
Kuvvetli Profil
Avea, genel itibarıyla en alt yapıya, geniş bir ağına ve 2000'e yakın çalışanı ile güçlü bir yapıya sahiptir. Türkiye'de en geniş ve güçlü iletişim operatörüdür.





2013 Sürdürülebilirlik Raporu

Hayat değişir Avea'yla



Kurumsal Profil

Avea, gerek teknoloji ve altyapıya, gerekse yönetim ve 2000'e yakın çalışanına sürekli olarak yatırım yaparak Türkiye'nin en genç ve yenilikçi mobil iletişim operatörü olmayı sürdürüyor.

Rapor Hakkında

Avea 2013 Sürdürülebilirlik Raporu, hazırlanan ilk rapordur ve her yıl yayımlanması planlanmaktadır. Amacımız, faaliyetlerimize ilişkin GSM sektöründe gerçekleştirdiğimiz başarı uygulamalarımızı ilköncelikte göstermek ve başarılarımızı paylaşımdır.

Bu rapor ile kuruluşumuzun sürdürülebilirlik performansını, Kurumsal Sorumluluk Raporu (KSR) ile birlikte hazırladığımız, BM Kurumsal İletişim Sözleşmesi (BİKS) ile ilgili olarak ekonomik, sosyal ve çevresel bakımları altında incelemiş Raporumuz, Kurumsal Sorumluluk Raporu (KSR) tarafından C Sınıfında tanımlanmıştır. Raporumuzun hazırlanmasında esas alınan GRI Standartları ve Performans Göstergeleri ile BİKS ile ilgili raporumuzun sonuna detaylı olarak yer almaktadır.

Sürdürülebilirlik kapsamındaki çalışmalarımızda tüm paydaşlarımızla olan ilişkimizi detaylı olarak gösteren raporumuz, bu raporun hazırlanmasında Sürdürülebilirlik ve Kurumsal Sorumluluk konularında faaliyet gösteren bağımsız bir sivil toplum kuruluşunun da görüşleri alınmıştır.

Raporla İlgili Kapsam ve Sınırlamalar

Bu rapor 2012 yılı esas alınarak hazırlanmıştır. Bazı faaliyetlerle bağlantılı olan konularda ise performansımızı belirtebilmek ve hedeflerimizi aktarabilmek amacıyla 2011 ve 2013 yıllarıyla ilgili verileri de yer vermişizdir. Bu raporda yer alan tüm bilgiler, Avea İletişim Hizmetleri A.Ş. ile ilgilidir. Telekomünikasyon sektörünün yoğun rekabet ortamı ve yayımlanan ilk rapor olması nedeniyle yaratığımız ekonomik değer ve tedbirlerimizin sürdürülebilirlik çalışmalarını detaylı bir sonraki raporumuzda yayımlanacaktır. Çevre ve enerji tasarrufu konularında bu raporda yer alan projelerimizin karlılıklarını verileri, sonuçları ve mevcut LEED sertifikalı binalarımızla edineceğimiz yeni binalarımız ve çevre konusundaki yeni projelerimiz bir sonraki raporumuzda yayımlanacaktır.

Kurumsal Profil

2013 yılı sonu itibarıyla 14,5 milyon aboneye sahip olan Avea, Türkiye'nin en genç ve yenilikçi mobil iletişim operatörüdür. 2004 yılında kurulmuştur. Yeni nesil pekeleli ile Türkiye nüfusunun %90'ine ulaşan şirket, "Avea" markası ile gerek kurumsal gerekse bireysel hizmetleriyle hızla büyümekte, gerek teknoloji ve altyapıya, gerekse yönetim ve 2000'e yakın çalışanına sürekli olarak yatırım yapmaktadır.

202 ölkede 664 operatörle uluslararası dolaylı anlaşması bulunan Avea, uluslararası dolaylı ortaklıklarını arttırmaya devam etmektedir. Genel müdürlüğü İstanbul'da bulunan kuruluşumuzun önemli departmanları; Teknoloji, Strateji, Pazarlama, Satış, Müşteri Hizmetleri, Çağrı Merkezleri, İnsan Kaynakları, Hukuki İşler, Regülasyon, Kurumsal İletişim, Mali ve İdari İşler olup, İstanbul Ümraniye'de LEED Sertifikalı binasıyla Avea Teknopark, yine İstanbul, İsmi, Etiler'de, Diyarbakır ve Samsun'da yer alan santrallerimiz, 9 farklı şehirde (İstanbul, Düzce, İsmi, Uşak, Ankara, Yozgat, Ordu, Erzurum ve Bingöl) 4 ayrı tedbirlerimizde okutulduğumuz çağrı merkezlerimiz ile faaliyetlerimizi gerçekleştirmekteyiz.

Paydaşlarımızla Entegre Stratejilerimiz



Değerlerimiz

Her Avea'lı güvenilir, cesurdu, yenilikçidir, çetendir, hayat dolu, işbirliğine açıktır.

Güvenilir

Müşterilerimize yakınız, ihtiyaçlarınıza uygun çözümleri biz sunarız. Kazanacağınız şeffaflık bir iletişimle paylaşılır. Fazlancasına değil ve saygı duyulur.

Cesur

Fikri karur alır, değişim ve yenilikleri hızla hayata geçiririz. Her koşulda başarıya hedefler, yılmadan mücadele ederiz. Doğru ve yeni çözümlerle pazara yön verir, rekabeti yönetiriz.

Yenilikçi

Sektörün ilk ve uygulamaya lideri olarak günümüzü bir belirleriz. Güçümüzü, farklılıklarımızdan, yaratıcılığımız ve yenilikçiliğimizden alırız. Geleceğin ve öncelikliye değer verir, gelişim fırsatları yaratırız.

İçsün

Kalpler ve önyargılardan uzak, olduğumuz gibi davranırız. Sıcak ve dürüstlüğüyle yaparız, başarıya ve zorlukları ile zorlanmadan paylaşırız. Toplamı ve gelecek nesillere değer katacak yetenekler yaparız.

Hayat Dolu

Her yeni güne heyecanla başlarız. Daima genç düşünür, dinamik yaparız. Keyifle eğlenerek çalışırız.

İşbirliğine Açık

Bizimle değer verir, birlikte başarıya imzalar. Tüm gücümüzde çalışır, esur basamaklardan gurur ve mutluluk duyulur. Bizimle bilgi ve becerilerine güvenir, omuz omuza çalışır.



OUR GROUP Company Profile

Founded in 1951, Doğuş Group has become one of the largest conglomerates in Turkey, and has the vision of being a regional leader in the services sector.

Doğuş Group is active in eight core businesses: financial services, automotive, construction, media, tourism and services, real estate, energy and entertainment.

Behind the success of Doğuş Group there lies a customer-focused and productivity-oriented management style. This style is not only learned through internal gains, but it also embodies a strong corporate citizenship approach from which the whole society can benefit. The Group implements several corporate social responsibility and sponsorship projects, with a special focus on child development, education, environment, culture & arts and sports.

Doğuş Group has around 160 companies and a workforce of nearly 36 thousand which enables it to offer high level technology, quality brands and dynamic human resources to its customers. The Group seeks to maximize the value of its brands, not only in Turkey but also in the regional and global context. The Group carries the vision of becoming a regional leader especially in the services sector.

Doğuş Group always provides its services based upon the principles of customer satisfaction and trust. As a result of this approach, the Group has created reputable brands with global strengths and has been representing our country worldwide.

Its name is a source of attraction for the international investors who are interested in Turkey. The Group has contributed to this process by creating a synergy with global giants including the following: BMW, Renault Finance Finance Agency, S.A. in France, Volkswagen AG and TÜVÜD in automotive, CNBC, MSNBC and Corbis Next in media and Hilti International Ltd and HMG International Hotel GmbH (Mafra) in tourism. In addition, Doğuş Group goes ahead full speed with its various investments in the new business lines. Doğuş Group and global giants, fashion and entertainment company IMG Worldwide signed an agreement to form a joint venture company in Turkey. The Group has also become strategic partner with one of the South Korea's largest conglomerates, SK Group and in entertainment sector, the Group signed a partnership agreement with Istanbul Doğan Group and International Acemi Group. Most recently Doğuş Group underwent an ambitious standing regarding the marine operators sector with the partnership agreement it signed with Landis Development which is a part of Latéco Group and Méditerranée S.A., which is a part of Eriksrud Group in Greece and with the Adelta Cruise International (ACO) Group in Greece.

With its experience and network enabling it to keep up with the changes in the world, Doğuş Group remains as one of the leaders of transformation in Turkey.

*Doğuş Group of Companies' annual and services results with the market average results of 2012 can be found in Doğuş Group 2012 Annual Report. For more information, please visit the Group's corporate web site. The financial structure of Doğuş Group companies can be found in Doğuş Group 2012 Annual Report. <http://www.dogusgroup.com> (page 52) <http://www.dogusgroup.com> (page 52)

Awards & Recognitions

Doğuş Holding

- "Corporate Social Responsibility Communication and Reporting Award", CSR MarketPlace 2012, CSR Association of Turkey
- "Quality Award (SAG)", Platin Category, International Star Award 2012, Business Initiative Directorate (BİD)
- "Classical Music Event of the Year Award" for D-Melek Turkish International Classical Music Festival, Dönent Classical Music Award 2012
- "Consumer Information Award", Bronze Category for Doğuş Group's Corporate Website, Horizon Initiative Awards

Ayten Şişbek Vakfı

- Mobile Healthcare Units Project, "Prof. Dr. Nuriel Popik Community Health Services Award", Istanbul Chamber of Physicians
- "Contribution to Education Award", Model of Appreciation of the Turkish Republic

Banking and Financial Services

Garanti Bank

- "2012 Turkey-Carrefour Performance Leadership Award", Carrefour Excellence Project
- "Best Bank in Turkey" (for the 2nd time), The Banker, Financial Times Group
- "Best Local Media Award", "Best Use of Content Award", "Best Use of Open-Air Media", "Outstanding Success Award", "Best Use of Ambient Media Award", 7th MediaCat Felix Awards
- "Best Internet Bank in Turkey Award" (for the 3rd time), Eurasia Capital's Global Finance Awards
- "Best Online Deposit, Credit and Investment Product Offerings in Internet Banking in Europe Award", "Best Integrated Consumer Internet Banking Website in Europe Award", Global Finance
- "The Greatest Calendar Site Silver Award", Entertainment Category, Horizon Initiative Awards
- "Gold Certificate", Human Resources Category, International Quality Standards Certificate of Investors in People (IP)
- "Best in 2012 Award", "Best Management Category", FORTIS Human Management Awards

EMPLOYEE ENGAGEMENT

We uphold our moral and legal responsibilities in order to provide a safe and healthy work environment for our employees.

For Doğuş Group, employee engagement is a business approach to ensure that the employees are motivated to contribute to the Group's success and are able to enhance their own well-being. We believe that only companies engaged with their employees have values strong and sustainable enough

to confront the future with clear evidence of trust. We are also committed to extending and developing our employee engagement strategies, which we believe are fundamental to the Group's future success.

Doğuş Group Employee Engagement Approach



Open Communication

Our employee engagement policy is based on establishing a culture of open and honest dialogue among our employees and increasing the percentage of actively engaged employees in the future for sustainable growth and more efficient and innovative business lines. Since engagement is strongly linked to positive business outcomes, it is important to encourage best practices regarding open communication.

Doğuş Holding Open Communication Strategy

- Encourage Employees to Engage: Doğuş Holding's human resources management system is actively encouraging employees to engage, and also regular meetings with other dialogue platforms are being established to keep the dialogue flowing.
- Promote Accountability: Business ethics and being accountable to every stakeholder are Doğuş Holding's main corporate values. Doğuş Holding informs its employees about its business decisions and uses all communication tools to be responsive to employee concerns.
- Explain the Corporate Values, Mission and Strategy Clearly: Doğuş Holding attaches great importance to sharing its vision, mission and strategy with its employees and ensuring that they have full knowledge of corporate culture as employees are the Company's most important assets.



Doğuş Holding Internet System

Besides measuring, communicating and promoting productivity, reducing costs, incorporated and distributed computing environment and increasing collaboration, Doğuş internet system also promotes equal corporate culture in information viewing. The system helps to maintain good communication between different departments and also facilitates an immediate update of operations and information. In 2012, Doğuş worked on some improvements toward improving network infrastructure, alternative applications, internet output speed and increasing network speed in different locations of the organizations.

Employee Loyalty Survey

Employee Loyalty Survey is conducted biennially in Doğuş. The 2011 employee engagement percentage was 80/100. The online survey was managed by an independent company and the action plans are coordinated by the human resources department according to the results. The next survey will be conducted in 2013.

Employee Suggestion System

Doğuş employees can directly convey their suggestions about the company processes, business lines and any other business related issues via internet. Doğuş executive team and managers give great importance to employee suggestions and business outcomes.



LETTER FROM THE CEO

We believe that this long-term organizational strategy and all of these activities will contribute to building a more sustainable future, further establishing Garanti Bank as a leader in the financial sector.



The concerns about the potential consequences of conducting a banking effort for a sustainable future are increasing rapidly. At Garanti, we endeavor to lead by example and commit to addressing the challenges of climate change both in our own operations and in our larger circle of influence. Not only a handful of entities but all individuals and financial institutions should start taking concrete actions.

Particular challenges we see ahead for Turkey and our key markets concerning sustainability include the need to reduce energy usage, minimization of waste and reduction in water consumption. Assessing the impact of both our direct and indirect activities is a key goal of Garanti's commitment to a sustainable future.

We are continuing to be at the forefront of providing financing for energy and resource efficiency projects across a wide array of market segments. In this context, we have been able to obtain a USD 40 Million financing facility from the European Bank for Reconstruction and Development (EBRD) and the Clean Technology Fund in 2010 to grant loans aimed at energy efficiency improvements in residences, small and medium enterprises, industry,

manufacturing, commercial buildings and renewable energy projects. The take-up of this program has been encouraging.

In the coming years we are expecting to see new technological developments and new regulations in parallel to growing customer and stakeholder concern. We will be committed to ensuring that any key projects that we are financing will conform to the new accepted standards in sustainability and environmental impact. To support this, we have recently formed a special committee focused on assessing and managing environmental risk and impact for projects above certain thresholds.

We also intend to remain a leader in the financing of energy and efficiency projects including renewable energy projects and to date have funded more than USD 2.2 billion in this area. We have lately financed approximately half of the wind power projects installed in Turkey which significantly contribute to reducing the carbon emissions. In addition, Garanti continued its contribution as a Signatory to Investor COP in 2010.

Recognizing that our indirect impacts are of more significance than the direct, we are nevertheless committed to reducing our direct carbon footprint

by putting in place the expertise and governance needed for the long term. As we expand our geographic presence we will ensure that implementing our sustainable policies to all new branches and other properties will be a key part of our long term growth plans.

At Garanti, we pay utmost attention to making corporate social responsibility an integral part of our mission. Our human resources will be a key focus of our development in the coming year. By developing the right tools, engaging in implementing better practices and raising sustainability as an essential element of its corporate culture, Garanti reflects its employees' and customers' perception of a dynamic and responsible bank for the 21st century. Improvements in engaging our workforce and integrating sustainability in our corporate culture through educating and motivating our colleagues will be our key responsibility in the long term.

We will also maintain our commitment to supporting the communities we serve with particular environmental, educational and cultural projects and initiatives.

There is always more that can be done and we are putting plans in place to further improve our sustainability

performance. Among our priorities looking forward is strengthening our measurement and reporting of environmental and social goals and setting out a plan to achieve long-term carbon reduction and efficiency targets.

We firmly believe that this long term operational strategy and all its related activities will contribute to building a more sustainable future for our customers, employees and the community, further solidifying Garanti Bank as a leader in the financial sector.

Sincerely,



Ergun Duman
 President and CEO

ABOUT GARANTI



Corporate Profile & Shareholding structure
 Mission/Vision/Strategy
 Our Core Values
 Milestones in Garanti's History
 Financial Indicators
 Garanti's Competitive Advantages and Market Share
 Garanti: The Leading Bank in Turkey
 Credit Ratings

Garanti
We know the meaning
of adding value to life

Education	Culture And Art	Sports	Environment
04-07	08-13	14-19	20-24
<ul style="list-style-type: none"> • Decelerate Academy Foundation • No Limits In Teaching Project • Istanbul Museum of Modern Art Education Program Sponsorship • Garanti Social Responsibility Club • Community Volunteers Foundation 	<ul style="list-style-type: none"> • Garanti Kultur A.Ş. • Platform: Garanti Contemporary Art Center • Garanti Gallery • The Ottoman Bank Museum • Exhibition Sponsorship • Garanti Jazz 	<ul style="list-style-type: none"> • 10 Girls Team • 12 Girls Men Basketball Schools • Turkish National Women's Basketball Team • IFA Girls Challenge • Turkish National Men's Football Team • Garanti Mission Foundation • World Soccer Mothers Skating and Broadcasting Competition • Ship & Wine Sailing Cup 	<ul style="list-style-type: none"> • WWF-Turkey Projects • Environmentally Friendly Bonus Card

© The report printed on 100% recycled paper

The key to build a modern society...

Education

Garanti

© The report printed on 100% recycled paper

Our goal is to reach 100,000 teachers

Garanti will continue its support on education focusing on teachers who undertake the most important responsibility on improving the quality of education and raising enlightened, modern and productive future generations.

TEACHERS ACADEMY FOUNDATION

Founded by **Garanti**

Garanti

© The report printed on 100% recycled paper

SIEMENS



Türkiye'nin geçmişinde olduğumuz gibi,
geleceğinde de varız.
Sürdürülebilirlik Raporu 2011



Yenilikçilik



Jahiler CO₂ emisyonları NABEni enerji tüketimini %75'e düşürüyor.

tasarımlarından itibaren farklılık yaratan yapıları, jahir ki elektrik ağına kontrol eden dağıtımcılardan evlere dek abonelerin kaderi çok sayıda noktasında Akıllı Şebekeler devreye sokuluyor. Saydıkları her abonemizin bulunduğu yere doğru. Dağıtım sisteminin merkezinden yönetilmesi sağlıyor. Kışın ağır donlarla birlikte tahmin ortadan kaldırıyor. Bu teknoloji ile evde kullanılan abonemizi, ücretsiz ve fazla yakıt gerektirmez şekilde yollarda yeni alanlar elektrikli araçlarla da kullanılarak Akıllı Şebekelerin avantajlarından biri de, farklı saatler için farklı tariflerin uygulanabilmesidir. Sonuçta bir abone, istediği elektrikli araç tarifleri saatlerinde tahmin eder. Üzerinde ya da otomobilinde sürekli fazla enerjiyi pahalı olan saatlerde saklayarak Akıllı Şebekelerin tüm enerjiyi gündüz kullanılabilen yapıyla Siemens'in entegrasyon enerji çözümlerini tüm alanlarıyla destekliyor. Sürdürülebilirlik vizyonunu gerçekleştiriyor bu gibi uygulamalarıyla Siemens, geleceğe güvenle bakmayı sağlıyor.

A.3 ŞEBEKELER

Bugün dünya nüfusunun yarıdan fazlası, Türkiye'de ise yaklaşık %70'i şehirlerde yaşıyor. Şehirler CO₂ emisyonlarının %80'ini, enerji tüketiminin ise %75'ini oluşturuyor.

Siemens'in trafik kontrolü ve toplu taşımaya yönelik geliştirdiği çözümler arasında alçak ve yüksek zemin metroları, trenler, tünel sinyalizasyonu yazılımları ve toplu taşıma araçları için sağlanan iletişim sistemleri bulunuyor.

Temiz hava, temiz su, enerji ve diğer alanların özenle yönetilmesi için Siemens'in çözümleri, sosyal ve çevresel faydalarıyla birleştiğinde değerlendirmeleri ve gelişen stratejileri belirlemeleri sürdürülebilirliklerini sağlamak adına alınan önemli adımlardır.

Jahiler projesi kapsamında yapılan ve yapılacak çalışmaların amacı, enerji ve su kaynaklarının sürdürülebilir şekilde kullanılmasını sağlamak ve enerji tüketimini azaltmaktır. Şehirlerdeki hava kalitesinin artırılması, trafik yoğunluğunun yönetilmesi, güvenli kullanım ortamlarının sağlanması, enerji verimliliğinin artırılması, geliştirilen akıllı cihazlarla sağladığımız enerji tasarrufları gibi, Siemens çözümlerimizle gerçekleştirilen iyileştirmelerle aynı şekilde sürdürülebilirlik yolunda önemli adımlar atılıyor.

Siemens'in Şehirler projesi kapsamında ele aldığımız çözümler arasında alçak ve yüksek zemin metroları, trenler, tünel sinyalizasyonu yazılımları ve toplu taşıma araçları için sağlanan iletişim sistemleri bulunuyor. İleriye bakıldığında yüksek trafik akışı, operasyonlarının yapılması, hızlı ve güvenli sistemler için önemli önem taşıyan çözümler de Siemens

yaşamla ilgili enerjiyi suyu ve diğer alanlar, hastaneleri, güvenlik sistemlerini.

İkinci kez ve aynı su çözümleri kapsamında Siemens'in şehirlerde geliştirdiği çalışmalar arasında deniz suyu emme sistemleri ve mikro filtreleme sistemlerinin geliştirilmesiyle, bu süreçte kullanılan elektrik tüketiminin sürdürülebilir şekilde yönetilmesi, enerji tüketiminin azaltılması, enerji verimliliğinin artırılması ve enerji tüketiminin azaltılması gibi, Siemens çözümlerimizle gerçekleştirilen iyileştirmelerle aynı şekilde sürdürülebilirlik yolunda önemli adımlar atılıyor.

Siemens'in Şehirler projesi kapsamında ele aldığımız çözümler arasında alçak ve yüksek zemin metroları, trenler, tünel sinyalizasyonu yazılımları ve toplu taşıma araçları için sağlanan iletişim sistemleri bulunuyor. İleriye bakıldığında yüksek trafik akışı, operasyonlarının yapılması, hızlı ve güvenli sistemler için önemli önem taşıyan çözümler de Siemens

