

TEB KOBİ BANKACILIĞI GRUBU

TEB KOBİ Bankacılığı Grubu, müşterilerinin değişen beklenti ve ihtiyaçlarına katma değerli ürün ve hizmetler sunarak cevap vermekte, danışman banka yaklaşımıyla hizmet sunmaktadır. Grup, 2011 yılında gerçekleşen TEB-Fortis Bank birleşmesinin ardından büyüyen müşteri portföyüne daha büyük bir organizasyonel yapı ile hizmet sunmaya başlamıştır.

Doğru müşteriye doğru ürün/hizmet bileşimini sunmanın müşteri memnuniyetinde temel ilke olduğuna inanan TEB KOBİ Bankacılığı Grubu, müşteri segmentasyonunu da bu doğrultuda yenileyerek yıllık cirosu 30 milyon TL'ye kadar olan firmalara hizmet vermeye başlamıştır. Müşterilerin tahsilat ve ödemelerine yönelik geliştirilen ürün ve hizmetlerle, operasyonel işlemlerde kolaylık sağlanmış ve nakit akışları etkin bir biçimde koordine edilmiştir. 2011 yılında, tahsilat ve ödeme sistemleri üzerinde yapılan sürekli iyileştirmeler ile müşteri memnuniyeti sürekli kılınmıştır. Doğrudan Borçlandırma Sistemi'nde geliştirilen projeler kanalıyla çapraz satış faaliyetleri yürütülmüştür.

KOBİ segmentinde artan penetrasyon, Banka'nın pazar paylarını da olumlu yönde etkilemiş, BDDK 2011 yılı verilerine göre nakit kredilerdeki pazar payı %5.39, gayrinakdi kredi pazar payı %5.63 olarak gerçekleşmiştir.

KOBİ ve İşletme segmentlerinin nakit akışlarının yönetimi açısından önemli bir ürün olan POS'ta gerek hacim gerekse üye işyeri adedi olarak başarılı bir yıl geçirilmiştir. Bankalararası Kart Merkezi 2011 Aralık ayı verilerine göre TEB, işlem hacmi bazında tüm bankalar arasında %6.11 pazar payıyla 5. banka olmuştur.

Sigorta konusunda müşterilerinin her türlü ihtiyacını karşılamayı ilke edinmiş bir banka olarak geniş bir işbirliği imkanı sunan TEB, KOBİ Bankacılığı Grubu müşterilerine;

- Elementer sigortalarda Zurich Sigorta A.Ş.,
- Hayat sigortaları ve bireysel emeklilik planlarında BNP Paribas Cardif Emeklilik A.Ş.,

- Alacak sigortalarında Coface Sigorta A.Ş. aracılığı ile sigorta ürünleri ve hizmetleri sunmaktadır.

Hazine Müsteşarlığı ile Banka arasında imzalanan protokol kapsamında, KOBİ'ler Yatırım Teşvik Belgesi dahilinde koşullara uygun olarak kullandıkları kredilere ait faizini Hazine Müsteşarlığı'ndan TEB aracılığıyla geri alabilmektedirler. 2011 yılında kredi kullandırmaları başlamış, müşterilerin faiz desteğinden yararlanması sağlanmıştır.

2008 yılından bu yana KOSGEB faiz destek programlarının tümünde yer alan TEB KOBİ Bankacılığı Grubu, 2010 yılında başlayan kredi programlarına ait kredi kullandırmalarına 2011 yılında da devam etmiştir.

KOSGEB ile yürütülen bu başarılı birlikteliğe, başvuruları 2011 yılının son çeyreğinde başlayan "Acil Destek Kredisi 2011", "Van İli Acil Destek Kredisi" ve "Van İli İşletme Sermayesi Destek Kredisi" ile devam edilmektedir. KOSGEB tarafından doğal afetler, harp, genel grev, yangın, halk hareketleri, terör v.b. durumlardan etkilenen ve bu durumu ilgili resmi makamlardan belgeleyen, KOSGEB Veri Tabanı'na kayıtlı işletmelere uygun koşullarda finansal destek sağlamak amacıyla başlatılan Acil Destek Kredisi uygulaması, Van ilinde yaşanan deprem felaketi ile Van'a özel yukarıda bahsi geçen 2 kredi faiz desteği programı ile genişletilmiştir.

TEB'in hissedarı olduğu Kredi Garanti Fonu(KGF), KOBİ'lere verdiği kefalet ile işletmelerin daha çok banka kredisi kullanabilmelerini sağlamış, uzun vadeli kredilerden işletmelerin de yararlanmasını mümkün hale getirmiştir. Bu sayede girişimcilik teşvik edilmekte, KOBİ'ler lehine ek bir imkan yaratılarak ekonomik büyüme ve kalkınmaya katkı sağlanmaktadır. 2011 yılında da KGF projelerine aracılık etmeye devam eden TEB KOBİ Bankacılığı Grubu, KGF'nin bu yıl içinde hayata geçirdiği "Mikro KOBİ'lere Mikro Krediler" projesinde de yer almıştır. Gayrisafi milli hasıladan düşük pay alan 43 şehir ile diğer iller arasındaki gelişmişlik farklılığını kapatmayı hedefleyen bu proje

kapsamında TEB müşterilerine KGF destekli krediler sunulmuştur.

KOBİ'ler için geliştirilen tüm bu hizmetler ve ayrıcalıklı yaklaşım Uluslararası Finans Kuruluşu (IFC) tarafından bir başarı hikayesi olarak değerlendirilmiş olup, IFC, "KOBİ'lere Finansal Olmayan Hizmetlerin Sunulması" konusunda dünya çapında bir vaka çalışması başlatarak Türkiye'den tek banka olarak TEB'i seçmiştir. Ek olarak "En Başarılı KOBİ Bankacılığı Uygulaması" konusunda TEB KOBİ Bankacılığı Grubu ile yeni bir proje başlatılmıştır. Bu kapsamda en iyi uygulamaların mercek altına alınması ve kamuoyuyla paylaşılması planlanmıştır.

TEB KOBİ Bankacılığı Grubu, Türk bankacılık sektöründe bir ilke daha imza atarak, KOBİ segmentini bilgilendirmek, sorularına hızlıca yanıt vermek amacıyla Facebook, Twitter ve FriendFeed gibi sosyal mecralarda "KOBİ Nerede TEB Orada" hesapları oluşturmuş ve binlerce KOBİ ile temasa geçerek daha etkin iletişim kurmuştur.

Rekabetin yoğun olduğu KOBİ segmentinde "bilgi"ye ulaşım kanallarının kolaylaştırılmasını rekabette farklılaşmanın yolu olarak benimseyen TEB KOBİ Bankacılığı, mevcut hizmet kanallarını geliştirirken, ülke ekonomisinde önem ve öncelik arz eden konularda geliştirdiği ürün ve hizmetlerle de topluma duyarlı bir yaklaşım sergilemeye devam etmiştir.

KOBİ'lerin gerek iç gerekse dış piyasadaki rekabette bilgi gücüyle ön plana çıkmalarına destek veren TEB KOBİ Akademi eğitimleri, 2011 yılında da hız kesmeden devam etmiş, İstanbul, Ankara, Bursa ve Adana gibi büyük illerde "Torba Yasa" ve "Yeni Türk Ticaret Kanunu" gibi güncel konularda özel seminerler düzenlenmiştir. TEB KOBİ TV Uzmanı Prof. Dr. Şükrü Kızılot "Torba Yasa"nın kapsamı ve etkileriyle ilgili kapsamlı aktarımlarda bulunurken, Doç. Dr. Korkut Özkorkut değişen Türk Ticaret Kanunu'nun KOBİ'ler üzerindeki olası etkilerini mercek altına almıştır. 31 ilde yapılan TEB KOBİ Akademi Kurumsal Gelişim Eğitimlerine 32. il olarak Mardin eklenmiş, sınıf eğitimlerine 11,000'i aşkın KOBİ katılmıştır.

Sektörlerin geleceklerini sektörlerin sözcük sahiplerinin şekillendirmesine aracılık edilen Gelecek Stratejisi Konferansları, 2011 yılında Türkiye ekonomisi için büyük önem taşıyan turizm sektörüne odaklanmıştır. 5 Nisan 2011 tarihinde Antalya'da gerçekleştirilen konferanslarda, sektörün 2 ve 5 yıllık gelişim planları ve hedefleri kamu, özel sektör ve sivil toplum kuruluşlarının temsilcilerinin değerli katkıları sonucu belirlenmiştir.

Sektörde KOBİ'lere yönelik ilk internet televizyonu olan TEB KOBİ TV, 2011 yılında daha da geniş kitlelere ulaşmış, 4,500,000'i aşan ziyaretçi, 100,000'den fazla üyesi ve 5,000 civarında video içeren arşiviyle sektörde önemli bir marka haline gelmiştir.

Teknolojik gelişmeleri de yakından takip eden TEB KOBİ TV, 2011 yılında Iphone ve Ipad uygulamalarını hayata geçirerek mobil iletişim dünyasındaki yerini almıştır. Altın Örümcek Yarışması'nda geçtiğimiz yıllarda gösterdiği başarıyı bu yıl da devam ettiren TEB KOBİ TV, "Halkın Favorisi" unvanını bu yıl da korurken "en iyi portal" kategorisinde üçüncülüğe layık görülmüştür.

TEB'in danışman banka olma hedefine en somut katkıyı yapan hizmetlerden biri olan TEB KOBİ Danışmanı, bu yıl da müşterilerin takdirini kazanmaya devam etmiştir. KOBİ Danışmanı sayısı 2011 yılında 300'e ulaşmıştır.

Bilgiyi KOBİ'lere kolay ve talep edildiği anda sunmanın en pratik yollarından biri olan TEB KOBİ Destek Hattı'na (4440667), 2011 yılında Tarım Bankacılığı Bilgi Hattı ve Kurumsal Sosyal Sorumluluk Bilgi Hattı eklenerek KOBİ'lere sunulan bilgi desteğinin kapsamı genişletilmiştir.

KOBİ'lerin maliyetlerini azaltmak amacı ile onları tek bir çatı altında buluşturan ve güçlerini birleştiren banka destekli ilk ve tek kulüp olan TEB KOBİ Kulüp'ün iş ortağı firmaları arasına 2011 yılında Bilginet ve Bizfonik eklenmiştir. TEB müşterisi firmalara satın alma maliyetlerinde %50'lere varan fiyat avantajı sağlayan TEB KOBİ Kulüp, 15,000'i aşan üye sayısı ile KOBİ'lerin satın alma kararlarında önemli bir oynamaya devam etmiştir.

Sosyal sorumluluk anlayışını geliştirdiği tüm hizmetlere taşıyan TEB KOBİ Bankacılığı, işsizlik konusuna sadece devlet kurumlarının ve sivil toplum kuruluşlarının değil özel sektörün de çözüm üretebileceğini gösterebilmek amacıyla 2011 yılında “TEB KOBİ İstihdam Paketi”ni lanse etmiştir. Bu paket, yeni personel istihdam etmek isteyen KOBİ'lere TEB'den alacakları kredinin faizinde %1.5 puan indirim ve TEB KOBİ Kulüp'e bir yıl ücretsiz VIP üyelik imkanı sunmuştur. Ek olarak banka dışı kuruluşlarla da çeşitli işbirlikleri yapılarak bu paketten faydalanan müşterilere Secret CV ve Zürih Sigorta'dan da özel avantajlar sunulmuştur.

Teknoloji yatırımı yapmak isteyen KOBİ'ler için geliştirilmiş olan “TEB Sıfır Faizli Teknoloji Kredisi” ile Arena Bilgisayar bayileri ve bu bayilerden alım yapan KOBİ'ler hem 12 aya varan esnek vade olanaklarından hem de kampanyalı ürünlerde faizsiz alışveriş avantajından yararlanmıştır.

KOBİ segmentindeki müşterilerin elementer sigorta ile ilgili taleplerine KOBİ Sorumluluk, Benim İşyerim ve Yangın Sigortaları yanında KOBİ Sigorta Paketi ile tek poliçede cevap verilirken; TEB üye işyerlerinde kurulu olan POS cihazları; kırılma, ıslanma, çalınma ve bozulma gibi risklerine karşı POS Sigortası ile güvence altına alınmıştır. Otel Paket Sigortası, Mühendislik Sigortaları, Nakliyat Sigortaları ve Yönetici Sorumluluk Sigortaları da sunulan ürünler arasındadır.

TEB KOBİ Bankacılığı 2012 yılında

- birleşmiş bankanın mevcut müşterilerinde derinleşmenin yanı sıra yeni müşteri edinimleriyle kârlı bir şekilde büyümeye devam etmeyi,
- geçmişte olduğu gibi sosyal sorumluluk ve enerji verimliliği projeleriyle ülkenin sosyal yaşamına ve geleceğine yönelik yatırımlara destek vermeyi,
- KOBİ'lere sunduğu finansman imkanlarını, Fransız Kalkınma Ajansı (AFD) gibi global ve KGF, KOSGEB gibi yerel işbirlikleriyle çeşitlendirmeyi,
- pazar payını istikrarlı bir şekilde artırmayı, hedeflemektedir.

TEB İŞLETME BANKACILIĞI

TEB İşletme Bankacılığı, geniş ürün yelpazesi ile müşterilerinin her türlü finansal ihtiyaçlarına tek elden çözüm üretmeyi ve işletme bankacılığı alanında müşterilerinin aklına gelen ilk banka olmayı hedeflemektedir.

TEB, ürün ve hizmetlerin müşterilere doğru zamanda ve doğru şekilde sunumunu sağlayan bir ölçeğe, dağıtım ağına ve yüksek bir teknolojik altyapıya sahiptir. 2011'de gerçekleşen birleşme sürecinde de TEB, müşterinin her zaman yanında olduğunu hissettiren bir anlayışla hızlı ve çözüm odaklı ürün ve hizmetler sunmaya devam etmiştir.

2011 yılında ürün gamını daha da geliştiren TEB İşletme Bankacılığı, Kredili Mevduat Hesabı (KMH) ürün yelpazesine yeni ürünler eklemiş, kısa vadeli yüksek nakit finansmanına ihtiyaç duyan müşterilerine Süper Hesap ürününü sunmuştur. Süper Hesap'ın yanı sıra Kaynak Hesap, POS Kaynak ve Çek Kaynak ile işletmeler kısa vadeli nakit ihtiyaçlarını karşılarken en uygun kredili mevduat hesabı ürününü geniş bir yelpazeden seçebilme şansına sahip olmuştur.

TEB İşletme Bankacılığı, esnafın bayram bereketini artırması için hem Ramazan Bayramı hem Kurban Bayramı dönemlerinde ticari taksitli kredide çok özel fırsatlar sunmuştur. 2011 yılında da küçük işletmelerin istikrarlı bir kazanç modeli sağlaması için gereken her türlü finansman çözümünü sunmaya devam etmek adına esnaf odaları ile protokoller imzalanmaya; KOSGEB kredilerine aracılık edilmeye devam edilmiştir.

İşletme segmenti müşterilerinin sigorta konusundaki ihtiyaçlarını karşılamak için 2011 yılında da özel ürünler geliştirilmiş; mevcut ürünlere ek olarak, küçük işletmelerin işyerleri, emtiası, demirbaşları özel fiyat avantajlarıyla İş Yerim Güvende ürünü ile güvence altına alınmaya başlanmıştır.

TEB İşletme Bankacılığı, 2011 yılında sektörde bir ilke imza atarak KOBİ segmentindeki müşterilerine sağladığı “KOBİ Danışmanları” hizmetine benzer bir uygulamayı İşletme segmentindeki müşterilerine sunmaya başlamıştır. Küçük

işletmelerin temel dinamiklerini daha yakından anlamayı ve sorunlarına çözümler bulmayı amaçlayan “TEB İşletme Uzmanları Projesi” ile TEB şubelerinde İşletme segmentindeki müşterilere hizmet veren Müşteri İlişkileri Yöneticilerine 1 yıl süren yoğun bir eğitim verilmiştir. Bu eğitim ile Müşteri İlişkileri Yöneticilerinin Banka müşterilerinin temel fonksiyonlarını ve ihtiyaçlarını daha iyi analiz edebilmesi hedeflenmiştir.

2012 yılında TEB İşletme Bankacılığı;

- mevcut müşterilerde derinleşmeyi ve deneyimli bir kadro ile müşteri tabanının genişletmeyi,
- teknoloji girişim vb. sosyal sorumluluk projeleriyle geleceğe yönelik yatırımlara destek vermeyi, / olmayı
- “TEB İşletme Uzmanları Projesi” ile küçük işletmelerin bilgiye erişimini ve planlı büyümesini artırmayı, / desteklemeyi
- finansman imkanlarını hem global hem de yerel işbirlikleriyle çeşitlendirmeyi,
- yöresel ve sektörel aksiyon planları doğrultusunda çözümler üretmeyi hedeflemektedir.

TEB TARIM BANKACILIĞI

Özel bankalar arasında tarımsal kredi ürün çeşidi en geniş bankalardan biri olan TEB, BDDK verilerine göre nakit kredi bazında 2010 yılının Aralık ayı ile 2011 Aralık ayı karşılaştırmasında %135’lik bir büyüme sağlamış; 2011 başında %1.08 olan pazar payı yıl sonu itibarıyla %3.25’e yükselmiştir.

TEB Tarım Bankacılığı’nın amacı sektörün ve üreticinin ihtiyaçlarına uygun, tarımsal üretimin şartlarını ve dinamiklerini esas alan tarım bankacılığı ürünleriyle üreticinin yanında yer almaktır. TEB Tarım Bankacılığı; faaliyetlerini sektörün dinamiklerini dikkate alan bir anlayış, uygun ürün, fiyatlama ve işleyiş ile yürütmekte; farklı alt-üretim türlerine özel finansman çeşidi sunarak müşterileri ile uzun vadeli ilişkiler kurmaktadır. TEB Tarım Bankacılığı’nın rekabet üstünlüğünü, içerisinde ziraat mühendislerinin de olduğu uzman kadrosu ve bilgiye dayalı stratejik yaklaşımı oluşturmaktadır.

TEB Harman Kart üye sayısı 2011 yılında 2010 yılına kıyasla %371’lik bir artış ile daha geniş kitlelere ulaşmıştır.

Sektörün ihtiyaçlarından yola çıkarak; tohumdan gübreye, mazottan yeme tüm tarımsal ihtiyaçları karşılayan TEB Harman Kart ile üreticiler ihtiyaçlarını uygun koşullarda temin ederken; ödemelerini hasattan hasada yapabilmektedir. Üreticiler fatura, vergi, sigorta prim ödemesi gibi nakde ihtiyaç duydukları tüm noktalarda ise Tarım KMH’tan faydalanabilmektedir.

Kredi ödemesini hasat sonrası gerçekleştirebilme imkanı...

Çiftçilerin nakit akışı göz önüne alınarak geliştirilen Çiftçiye Konut ve Taşıt Kredisi ile üreticilerin konut ve taşıt ihtiyaçları gibi bireysel ihtiyaçları karşılanmakta, üreticiler istedikleri konutu ya da taşıtı dilekleri zaman uygun kredi imkanı ile alabilmekte, ödemeyi ise ürünlerinin hasat döneminde yapabilmektedir.

Tarım Kredilerinde %40’lara varan indirimler

2011 yılında Dünya Çiftçiler Günü vesilesiyle başlatılan “Çiftçiye Çifte Bayram” kampanyası kapsamında tüm tarım kredilerinde %40’lara varan indirimler yapılmış, çiftçinin faiz yükünün

azaltılması hedeflenmiştir. Tarımsal birlik ve kooperatiflerle yapılan iş birlikleri ile oda üyelerine kredi ürünlerinden sigorta hizmetlerine kadar pek çok alanda avantajlı ürünler sunulmuştur. Mevcut ürünlere ek olarak müşterilere, Devlet Destekli Tarım ve Hayvan Sigortaları sunulmuştur.

Sektöre yön veren etkinlikler...

TEB tarafından düzenlenen ve sektörlerin stratejik hedeflerinin belirlenmesini hedefleyen Sektörel Gelecek Stratejisi Konferansları'na 2011 yılında "Tarım Sektörü" ile devam edilmiştir. Sektörün önde gelen temsilcilerinin katılımıyla yapılan çalışmada sektörün hedefleri belirlenmiş ve geniş bir bilgi platformu oluşturulmuştur. Bunun yanında üreticinin yanında olmak ve sorunlarını dinleyerek çözümler üretmek adına köy köy dolaşarak gerçekleştirdiğimiz "Çaylar TEB'den" etkinliklerine devam edilmiştir.

TEB Tarım Bankacılığı, 2012 yılında katma değeri yüksek ürün ve segmentlere odaklanacaktır.

Tarım sektörü hızlı bir yapılanma, konsolidasyon ve modernleşme süreci içerisinde. TEB, bu sürece uygun olarak tarımsal iş modellerini sürekli güncellemekte ve organizasyon yapısını büyütmektedir. 2012 yılında da tarımın değer zinciri (üretim-sanayi-ticaret) göz önüne alınarak tarımsal işletmelerin tüm ihtiyaçlarını karşılayacak ürünlere ve birim katma değeri ve ülke ekonomisine katkısı yüksek olan sektörlerle yoğunlaşılacaktır. Tarım Bankacılığı'nda önemli bir banka olan TEB, strateji çalışmaları paralelinde oluşturduğu satış hedefleri ile sektörün lider bankası olmayı amaçlamaktadır.

TEB ALTIN BANKACILIĞI

BDDK 2011 Eylül ayı verilerine göre TEB'in altın kredisindeki pazar payı %31.73 olarak gerçekleşmiş, Banka, altın bankacılığında 2011 yılında da sektörün lideri olmuştur.

TEB'i sektördeki rakiplerinden ayıran en önemli özelliklerinden biri Altın Bankacılığı ürünlerini müşterilerine yaygın şube ağıyla, Türkiye'nin her yerinde sunuyor olmasıdır. TEB Altın Bankacılığı, dünya altın takı ihracatında ikinci sırada yer alan Türk kuyumculuk sektörüne yönelik sunduğu "Altın Kredisi" ve "Taksitli Altın Kredisi" gibi ürünleri ile finansman desteği sağlamaya devam etmiştir. Sektöre yönelik geliştirilen, firmalara ödeme kolaylığı ve alacak garantisi sağlayan "Altın Tahsilat Sistemi" çözümleri ile TEB Altın Bankacılığı, 2011 yılında da vizyon belirleyici pozisyonunu korumuştur.

Hedef kitlesini kuyumculuk sektöründe faaliyet gösteren perakendeci ve küçük imalatçı kuyumcuların oluşturduğu Taksitli Altın Kredisi, 2011 yılı Nisan ayı itibarıyla kuyumcuların hizmetine sunulmuştur.

Kuyumcular, en az 250 gramdan başlayarak gram bazında kullandırılabilen 1 yıla kadar vadeli Altın Kredisi ile işletme sermayesini kuvvetlendirme imkanına sahip olmuştur. Kuyumcu Paket Sigortası ile kuyumculuk sektörünün toptancı, perakendeci veya satıcılarının; ürün, işyeri vb. tüm riskleri tek bir poliçeyle güvence altına alınmıştır.

Yatırımcılara yönelik altın bankacılığı ürünleri
TEB Vadesiz Altın Depo Hesabı ile yatırımcılar TEB şubeleri ve İnternet Bankacılığı aracılığı ile gram bazında vadesiz altın hesabı açabilmekte; 0.01 gram ve katları şeklinde altın alıp satabilmektedir. Vadeli Altın Depo Hesabı ile de azami 12 ay vadede 1 gr ve üzerindeki bakiyeden faiz getirisi elde edebilmektedirler. Bunların yanında yatırımcılar TEB A.Ş. B Tipi Altın Fonu sahibi olarak tasarruflarını değerlendirebilmekte ve orta ve uzun vadede istikrarlı bir getiri sağlamayı hedefleyebilmektedir.

Şubat ayında Türkiye Altın, Takı ve Mücevherat Sektörü'nün Gelecek Stratejileri Sonuç Raporu'nu sektöre sunan TEB, 17-21 Mart tarihlerinde CNR Expo Fuar Merkezi'nde gerçekleştirilen 32. İstanbul Uluslararası Mücevherat, Saat ve Malzemeleri fuarının da ana sponsoru olmuştur.

Bilginin en önemli değer olduğuna inanan TEB, "444 0 667 KOBİ Destek Hattı" aracılığı ile altın ile ilgili her türlü soruya kendi bünyesinde barındırdığı uzmanları aracılığıyla cevap vererek bilgi desteği sunmaya devam etmiştir.

TEB KAMU BANKACILIĞI

Kamu Bankacılığı alanında belediyelere öncelik veren TEB Kamu Bankacılığı, bu alanda yürütülen strateji çalışmaları kapsamında gerek kredilendirme gerekse tahsilat yöntemlerine farklı ve yenilikçi bir bakış açısı getirerek sektörde farklılaşmaktadır.

TEB Kamu Bankacılığı, ağırlıklı olarak Belediyelerin projelerinin finansmanı ve tahsilatlarına aracılık etmektedir. TEB'in inovatif ve teknolojik alternatif çözümleri sayesinde finansman tarafında yapılandırılmış krediler ile belediyeler daha kolay kredi alabilmektedir.

TEB Kamu Bankacılığı, 2011 yılında TEB'in sektördeki liderliğini ve öncülüğünü sürdürdüğü bir alan olmuştur.

Finansman tarafında belediyelere yapılandırılmış kredi ürünleri sunulurken, kredi kullanırken verdikleri maddi teminatlar yerine, halihazırdaki nakit akışları teminat haline getirilerek projelerin çok daha kolay hayata geçirilmesi sağlanmaktadır. Tahsilatlar tarafında ise belediyelerin kullanmış oldukları yazılım sistemleri ile entegrasyon sağlanarak tahsilatların online ve gerçek zamanlı yapılabilmesi mümkün olabilmektedir. Böylelikle belediyelerin su, emlak , çevre temizlik , ilan reklam vb tüm vergi ve harç tahsilatları tüm Türkiye'deki TEB şubeleri ile yapılabilmekte; bu durum belediyelere önemli zaman ve işgücü tasarrufu sağlamaktadır. Ayrıca 2010 yılı sonunda hayata geçen İller Bankası muhabirlik sözleşmesi ile belediyelerin yasal pay tahsilatlarına ve İller Bankası kredi geri ödemelerine aracılık edilmeye başlanılmıştır.

2012 yılında TEB Kamu Bankacılığı, kamunun yatırımlarının hız kesmeden devam edeceği beklentisi ile yerel yönetimlerin ana bankası olma ilkesi doğrultusunda, finansman ve tahsilatlar alanında pazar payını iki katına çıkarmayı hedeflemektedir.