

BANKACILIK

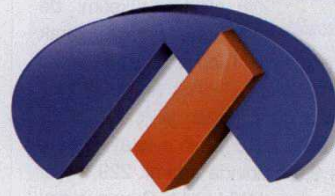
'Kâr payı'nda faizin payı nedir?

Bankacılık sektöründe katılım bankalarının ağırlığı artıyor. Türkiye'de faizsiz bankacılığın lider kuruluşu Bank Asya'nın genel müdürü Abdullah Çelik, sektördeki son gelişmeleri Aksiyon'a değerlendirdi.

ZAFER ÖZCAN

Geçen ay İstanbul'da düzenlenen, 'Faizsiz Bankacılık ve Günümüz Uygulamaları' konulu sempozyum, finans dünyasındaki 'katılım bankaları' gerçeğini bir kez daha gündeme taşıdı. İstanbul İktisatçılar Derneği, Türkiye Katılım Bankaları Birliği ve Sabahattin Zaim Üniversitesi işbirliğiyle düzenlenen sempozyumda söz alan Maliye Bakanı Mehmet Şimşek'in tespitleri çok konuşuldu. "Eğer dünyada sadece katılım bankacılığı (faizsiz bankacılık) olsaydı, muhtemelen dünya bu kadar büyük bir tahribat ve krizle karşı karşıya kalmazdı. Yeni bir bankacılık ve finans sistemi inşa edilecekse, katılım bankacılığının temel çalışma prensibi burada esas alınmalıdır." diyen Şimşek'in sözleri, gözleri katılım bankalarına çevirdi.

Türkiye'de hâlen 4 katılım bankası faaliyet gösteriyor: Bank Asya, Türkiye Finans, Al Baraka ve Kuveyt Türk. Sadece 15 yıllık mazesine rağmen, 48 banka içerisinde aktif büyüklük olarak 13. sraya kadar yükselen Bank Asya, Türkiye'de her geçen gün ağırlığı artan katılım bankacılığı sektörünün de lideri konumunda. Tüketicinin hayatını kolaylaştıran yenilikçi uygulamaları, reel sektöre verdiği kredi desteği ve sponsorluk yaptığı önemli organizasyonlarla bilinirliğini ve marka gücünü sürekli artıran Bank Asya'nın 2012 yılındaki en önemli hedefi, şube sayısını çoğaltarak Anadolu'ya daha fazla hizmet verebilmek. Bank Asya'nın yeni genel müdürü Abdullah Çelik, Türkiye'de katılım bankacılığının artık emekleme dönemini geride bıraktığını ve sektörde ihtiyaç duyulan pek çok alanda hizmet verebilecek alt yapıya ulaştığını vurguluyor. 2011 üçüncü çeyrek itibarıyla 54 milyar TL aktif büyüklüğe ulaşan katılım bankaları, bankacılık sektörü içinde yüzde 4,4'lük bir paya sahip. 5 yılda 2 kat büyüyen 4 ka-



BANK ASYA'NIN FİNANSAL GÖSTERGELERİ (Milyon TL)

Aktif toplamı	17.212
Nakdi krediler	13.256
Gayrinakdi kredileri	9.428
Toplanan fonlar	11.878
Özkaynaklar	2.097
Vergi öncesi net kâr	206
Net kâr	164
Sermaye Yeterliliği Rasyonu %	13,07





► Bank Asya Genel
Müdürü Abdullah Çelik

tılım bankasının toplam mevduatı ise 38 milyar lira. Bu gelişmeleri ve büyüme trendini önemli ancak yetersiz gören Abdullah Çelik, katılım bankacılığı sektörü ve Bank Asya hakkındaki son gelişmeleri Aksiyon'a değerlendirdi.

-Katılım bankacılığı sektöründeki son gelişmelerle ilgili değerlendirmenizi alabilir miyiz?

Katılım bankaları Eylül 2011 itibarıyla toplamda 664 şube ve 13 bin 460 personelle hizmet veriyor. Katılım bankacılığı sektörü yasal düzenlemelerle birlikte eksiklerini tamamlayarak rekabet koşullarını iyileştirmeye ve bu doğrultuda müşterilerine verdikleri hizmetin kalitesini sürekli artırmaya devam ediyor. Tüketicinin ihtiyacı olan konut ve otomobil kredisi ile ticaretin ve yatırımların finansmanı gibi konularda ürün ve hizmet sunabilecek durumda. Müşteriler de bu sistemi artık kabullendi. Mevzuat alt yapısı açısından da belirli bir olgunluğa ulaştı. 2005'teki yasal değişiklikle katılım bankaları bankacılık sistemi içine alındı ve mevduatlarına hazine garantisi verildi. Aynen diğer bankalarda olduğu gibi katılım bankalarının da 50 bin liraya kadar olan mevduatları garanti altında. Bundan sonra önemli olan daha fazla yaygınlaşmak. Bank Asya olarak bu sene 22 şube açtık. Müşteriye yakın olmak açısından şubeleşmek önemli.

-Ürün ve hizmetlerde ne gibi bir aşama kaydedildi?

Ürün ve hizmetlerin çeşitliliği de belirli olgunluğa ulaştı. Faizsiz bankacılık kriterlerine uygun temel bankacılık işlemlerinin yanında, faizsizlik ilkesinden taviz vermeden yeni ürünler de oluşturuldu. En son gelinen noktada BES'ler (Bireysel Emeklilik Fonu) faizsiz sisteme kazandırıldı. Hâlihazırdaki fonlara 'İslami Pencere'ler' açarak yapılan işlemlerin yanında tamamen İslami olan fonlar da yakın zamanda devreye girecek. Katılım bankacılığı için çok önemli ve yeni bir ürün olan SUKUK (kira sertifikası) ihracı, uluslararası düzeyde yapılmaya başlandı. GES (Gelire Endeksli Senetler) devlet tarafından çıkartılan, KİT'lerden elde edilen gelirlerle ilişkilendirilen bir yatırım aracıdır ve katılım bankacılığı sistemine uygun çalışmaktadır.

-Kredi kartları açısından nasıl bir gelişim var?

Kredi kartlarında da katılım bankaları belirli bir hacmi yakaladı. Gerek bazı markalarla evlilik yaparak yeni ürünler çıkması sonucu gerekse sıfırdan öncü ürünler geliştirerek kart pazarında kendilerini gösterdiler. Bank Asya'nın toplam kredi kartı sayısı 1 milyon 800 bine ulaştı. Sektördeki diğer üç bankanın toplamından daha fazla kart sayısına ulaştık.

-Bazı bankalar altın hesabı uygulaması başlattı...

Altın hesabı yeni ve önemli bir uygulama. Altın takılar da dâhil olmak üzere bazı banka şubelerinde altın alımları yapılırken külçe altın satışları fiziki ya da hesaptan olacak şekilde gerçekleştirilebiliyor. Hesaptan yapılan altın alım satımları hem güvenli hem de daha pratik oluyor. Operasyon maliyetleri düşük olduğundan alış-satış farkı daha düşük seviyelerde kalıyor.

► FOTOGRAF: ONUR COBAN

Sonuçta katılım bankacılığı sistemi, gelişim sürecini sürekli devam ettirdiğinden, araştırma - geliştirme çalışmalarına yoğunlaşarak ürün ve hizmet yelpazelerini sürekli geliştiriyor.

-Faizsiz bankacılığın asıl merkezi Körfez ülkeleri. Onlarla kıyaslandığında Türkiye'de faizsiz bankacılık ne durumda?

Aramızda ufak farklıklar var; ama bizde asıl kullanılan murabaha. Müşteri bizim adıma malı vekâleten alıyor, biz ona tekrar takistile satıyoruz. Yani müşteriye vekâlet veriyoruz, o bizim adıma alıyor. En yaygın olan ve Türkiye'de kullanılan, taksitli satış sistemidir. Biz faizsiz bankacılıkla ilgili hassasiyetlerimizi arttırıp hem banka çalışanını hem de müşterileri bilinçlendiriyoruz. Bunlara ihtiyaç olduğunu düşünüyorum.

-Sektörle ilgili en fazla kafa karıştıran konu, faiz ve kâr payı ayrımı. İşlem aynı ama adı faiz değil, kâr payı deniyor. Aradaki fark nedir?

Burada speküle edilen konu, oranların birbirine yakın veya bazen aynı olması. Süreç taraflarca iyi bilinirse, şüphe ortadan kalkacaktır. Konunun iki yönü var: Birincisi toplanan mevduatın veya fonların değerlendirilmesi, ikincisi ise mevduat ve fonlardan elde edilen getirinin paylaşımı. Toplanan fonlar finansman ihtiyacı bulunan firmalara, faizsiz bankacılığın çeşitli yöntemleri ile (murabaha, muşaraka, leasing... gibi) kullanılarak ana para üzerinden kâr elde ediliyor. Firmalara kullanılan bu kredilere bir oran uygulanıyor. Bu oran mevcut banka oranlarından çok farklı olamaz. Bu oranı piyasanın rekabet şartlarına göre belirlemek zorundasınız, yoksa bu mevduat ve fonlar elinizde kalır.

-Mevduat ve fonlardan kullanılan kredilerde nasıl bir uygulama var?

Mevduat ve fonlardan kullanılan kredilerden elde edilen getiri kanun ve yönetmeliklere göre müşteri ile bankamız arasında paylaşılır. Sürecin bu noktası önemli. Çünkü bizde dağıtılan kâr payı oranı tam burada belli olur. Yani kullanılan krediden elde edilen kâr payını bilemeden kâr payı oranını deklare edemez, açıklayamazsınız. Bu yüzden müşterilerimiz bize mevduat kâr payı oranını sordukları zaman o gün dağıtılan kâr payı oranını söyleriz. Geleceğe ait bir oran veremeyiz. Çünkü henüz firmalarla kredi ilişkisine girip kâr etmedim. Size 1 ay sonra yüzde 12 veririz, diyemiyoruz. 1 ay sonra kredilerden elde ettiğimiz kâr payını seninle paylaşırız diyoruz. Bizimkisi ise tam bir kâr paylaşım sistemi. Süreçlerde, oranlarda benzerlik olabilir; fakat en temel farklılık "Faizsiz Bankacılık" ilkeleri doğrultusunda hareket etmemizdir. Tüm iş, ürün ve satış süreçlerimiz buna göre planlanmıştır.

-Bu sistem kriz ortamlarında nasıl çalışıyor?

Biz mevduata sabit kâr payı veremediğimiz gibi kredi tarafında da krediyi değişken oranla yapamıyoruz. Sistem satış üzerine kurulduğu ve satış şartları da baştan belirlendiği için tak-

sitler bellidir. Kriz oldu diye oranlar artmaz. Bu durum kredi müşterisinin lehine; çünkü kâr oranı krizde bile artmıyor. Ortada bir alışveriş var baştan anlaşılmalı, kaçtan alınp kaçtan satılacak. Bu durumda hukuken alışveriş bitmiş oluyor ve şartları değiştiremiyorsunuz. Bunun dayanağı ise 'faizsiz bankacılık' ilkelerine göre satışta hangi şartlarda anlaşıyorsanız bunu değiştirememenizdir. 2008 yılında ortaya çıkan küresel finansal krizden etkilenmeyen katılım bankaları, bu özellikleri sayesinde bütün dünyanın ilgi odağı hâline gelmiş durumda. Günümüzde ABD ve Avrupa'nın önde gelen bazı bankaları ve finans kuruluşları, katılım bankalarının uyguladığı finans sisteminin gerçek bir ihtiyaca cevap verdiğini görerek bu alanda faaliyet göstermek üzere kendi bünyelerinde özel birimler oluşturmaya başladılar bile...

-Katılım bankalarının reel sektöre, KOBİ'lere ne gibi katkıları oluyor?

Bank Asya olarak reel sektöre kullandığımız kredilerin aktifteki oranı yüzde 78. Yani asıl işimiz reel sektörün finansmanı. Biz devleti değil, reel sektörü fonluyoruz. Bankaların temelde iki temel işlevi vardır; devleti ve şirketleri fonlamak. Biz hep şirketler tarafındayız. Reel sektörle iç içe çalışıyoruz. Bunu bir misyon olarak benimsedik.

-Dindar kesim veya daha genel bir ifadeyle, faizle iş yapmak istemeyenler, Türkiye'de katılım bankacılığı sistemini ne kadar benimsedi?

Bu sistem artık kabul görüyor; ama daha gidecek çok yolumuz var. Vatandaş için katılım bankalarına da iş düşüyor. Bununla iş düşüyor. Katılım bankaları olarak sisteme güveni arttırmak için her türlü tedbiri alıyoruz. Dinen izin verilmeyen işlemlerden sektör uzak duruyor. Vatandaşa bunu daha fazla anlatmak lazım. Katılım bankaları reel sektör kadar artık bireysel bankacılık alanında da ön plana çıkmaya başladı.

-Müşterilerle ilgili gözlemlerinizi merak ediyorum. Faizsiz bankacılık sistemini sadece dindarlar insanlar mı tercih ediyor?

Kesinlikle hayır, kaliteli ve uygun fiyatla hizmet almak isteyen geniş bir kitle bize geliyor. Bunlar sadece faiz hassasiyeti olanlar değil. Dönem dönem mevduat getirilerimiz diğer bankaların üstüne çıkıyor. O zaman mevduat akışı oluyor. Kredi tarafında müşteri memnun kalıyor ve bizimle çalışıyor. Öte yandan katılım bankaları reel sektörle birebir bağlantılı çalıştıkları için olumsuz şartlarda dahi sağlıklı ve güvenli banka olma özelliğini koruyorlar. Bir katılım bankası olarak en büyük avantajlarımızdan biri de kullandığımız kredinin oran ve şartları üzerinde sonradan değişiklik yapma olanağımızın bulunmaması. Başka bir ifadeyle, konjonktürel şartlarda değişiklik olması durumunda dahi, geri ödemedede herhangi bir so-



Katılım bankalarının finans sektöründe ağırlığı artıyor. Faizsiz sistem krizlerin çözümünde elzem görülüyor.

run yok ise, kullandırılan fonların geri çağırılması mümkün değil. Bu da müşterinin kendisini daha güvende hissetmesini sağlıyor doğal olarak.

-2008'deki küresel finans krizini Türkiye'de bankacılık sektörü hasarsız atlattı. Son dönemde küresel ekonomide yine türbülanslar yaşanıyor. Bankacılık sektörünün yeni bir kriz beklentisi var mı?

Türk bankacılık sektörü açısından dünyadaki kaygıları taşımadığımızı söyleyebilirim. Türkiye'de iyi denetlenen ve sermaye yapısı güçlü bir sektör var. Kendi durumumuz sağlam olmasına rağmen dünyadaki belirsizlikler sektörü de etkiliyor. Kredi arzı azalıyor. Onun dışında kredi arzının ktlaşması müşterilerin eskisi kadar kolay kredi bulmasını engelliyor. Bu sıkıntılar var; ama sistem çok sağlam. O açıdan sorun yok.

-Merkez Bankası'nın dünyadaki sıkıntılara karşı aldığı tedbirleri nasıl değerlendiriyorsunuz?

Gerek bankalar gerek reel sektör, dalgalanmaları sevmez. Bizim tercihimiz düzenli hareket eden kur ve faizdir; ama son dönemde dövizde dalgalanmalar var. Faizler arttı. Bunları tercih etmiyoruz. Bunun belli süre sonra yatışıp istikrara kavuşacağını düşünüyoruz. Faizlerin artması sektörü olumsuz etkiler. Merkez Bankası'nın repo faizini artırması mevduata yansiyabilir. Son gelişmeler hem reel sektör hem de tüketici için maliyetleri artıran bir süreç oldu ve bu sürecin iyi yönetilmesi gerekiyor.

-Biraz da Bank Asya'daki gelişmeleri konuşalım. Yurtdışında önemli yatırımlarınız var. Son gelişmeler hakkında bilgi alabilir miyiz?

Bank Asya son yıllarda yurtdışı yatırımlarına hız verdi. 2009 yılında İslam Kalkınma Bankası ortaklığı ile Tamweel Holding çatısı altında Kuzey Afrika'da başlattığımız globalleşme çalışmalarımız kapsamında Senegal, Nijer, Moritanya ve Gine'de bankalarımız var. Bu ülkelerde İslami bankacılığın geliştirilmesi yönünde çalışıyoruz. Bunlar uzun vadeli yatırımlar. Ayrıca Kuzey Irak'ta Erbil'de şube açma çalışmalarımız neticelenmek üzere. Balkanlardan bir banka satın almak için görüşmelerimiz sürüyor. Hindistan'da temsilcilik başvurusu onaylanan dünyadaki ilk katılım bankasıyız. Yakında orada da faaliyete geçmeyi planlıyoruz.

-Son yıllarda iş dünyasının dış ilişkilerinde âdeta patlama yaşanıyor. Türk bankalarının dış yatırımlarına daha fazla ihtiyaç olduğu söylenebilir mi?

Türk bankaları zaten yurtdışına açılımlar yapıyor. Çevre ülkelerde banka satın alma arayışları var. Burada önemli olan şu: Sadece Türk yatırımcıların ihtiyaçlarını karşılamak için değil, yatırım planlanan ülkedeki yerel halkın da mevduatına yönelik bir düzenleme yapılması lazım; yoksa kârlı bir girişim olmaz. Bu tür yatırımlar uzun vadeli yapılmalı ve kısa sürede çok fazla beklenti olmamalı. Uzun vadede sistem oturtmak ve ihtiyaca göre bir düzen kurmak gerekir.

-Anadolu'da Bank Asya'ya ilgi nasıl?

Şu anda 60 ilde şubemiz var. Diğer bir deyişle

Birinci Lig'in isim hakkı 4 yıl daha bizde

Bank Asya, son yıllardaki farklı hizmetleri ve sosyal faaliyetleriyle sektörde öne çıkıyor. Kredi kartı sayısının 1 milyon 800 bine ulaşmasında verilen farklı hizmetlerin önemli rolü var. Türkiye'yi temassız kredi kartı DIT ile tanıştıran Banka Asya, alışveriş kadar günlük hayatı da kolaylaştırıyor. Temassız özelliğiyle birçok uluslararası ödül alan DIT kart, sektörde bir marka hâline geldi. Bolu ve Karaman gibi illerde toplu taşımada da kullanılan DIT Kart, artık üniversite kampüslerinde de yaygınlaşacak. Abdullah Çelik, kredi kartı gibi günümüzde çok yaygın kullanılan bir ürünün daha kolay ve kullanışlı hâle getirmeyi hedeflediklerini belirtiyor.

DIT Kart kadar Bank Asya'nın markalaştığı diğer alansa Birinci Lig sponsorluğu. Birinci Lig artık Bank Asya adıyla özdeşleşmiş durumda. Birinci Lig'e yılda yaklaşık 13 milyon TL katkı yapan Bank Asya, Türkiye'de futbola olan yüksek ilgi sebebiyle kendi bilinirliğini de artırıyor. Geçen yıl sponsorluk anlaşmasını 5 yıl uzattıklarını belirten Abdullah Çelik, bu organizasyonun 4 yıl daha Bank Asya 1. Lig olarak devam edeceğini vurguluyor.

Sadece futbola değil, Türkiye'deki önemli uluslararası organizasyonlara da sponsorluk yapan Bank Asya, Uluslararası Türkçe Olimpiyatları ve TUSKON'un uluslararası zirvelerinin de en büyük destekçilerinden. Son olarak Kimse Yok mu Demeği ile sosyal sorumluluk anlaşması yaptıkları bilgisini veren Çelik, "İsteyen müşterilerimiz hesaplarındaki kuruşlu kısımları derneğe yardım olarak bırakabiliyor. Bununla ilgili talimat veren müşterilerin hesaplarındaki kuruşlar otomatik olarak dernek hesabına aktarılacak." diyor.



Türkiye'nin yüzde 75'ine yayılmış durumdayız. Anadolu'da, öncelikle katılım bankalarına uygun talep olabilecek yerlerde olmaya çalışıyoruz. İlgili demografik ve sosyo-kültürel verileri dikkate alarak ürünlerimize daha fazla talep gelecek yerlere öncelik veriyoruz. Bir yandan da şubemiz bulunmayan il kalmamasını istiyoruz. Öte yandan Bank Asya 1. Lig'in de etkisiyle Anadolu'da Bank Asya'yı duymayan, tanımayan kalmadı. Hatta şubemiz olmayan illerde dahi müşterilerimiz var. Bu müşterilerimiz ya komşu illerden ya da PTT şubeleri ve muhabir bankalarımız aracılığı ile bizdeki hesaplarını aktif olarak kullanıyorlar. Anadolu insanının güvenini hissetmek doğru yolda olduğumuzu gösteriyor ve bizleri cesaretlendiriyor. Anadolu illerinde iş dünyasıyla bir araya geldiğimiz Çobanyıldızı buluşmalarımız da büyük ilgi görüyor.

-2012 hedefleriniz hakkında bilgi alabilir miyiz?

2012'de organik büyümemiz devam edecek. KOBİ'ler, özellikle küçük işletmeler ve bireysel sektörde büyümek ana strateji parçalarımızdan biri olacak. Bölge müdürlükleri oluşturduk. Küçük müşterilere daha etkin hizmet vermek istiyoruz. Hizmet kalitemizi de sürekli artırıyoruz. Gayri nakdi kredilerde rakamsal olarak büyümeyeceğiz, dolayısıyla toplam kredi portföyündeki ağırlığı zamanla azalacak. Gayri nakdi kredilerde saklı olan sermayemizi bu şekilde daha kârlı sektörlerde değerlendirmek hem sermayenin etkin kullanımı hem de kârlılık anlamında olumlu sonuçlar doğuracak. Şube ağımızı özellikle genişletmeyi sürdüreceğiz.

e-mail: z.ozcan@aksiyon.com.tr