

Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek:

DÜNYANIN KATILIM FİNANS MODELİNE İHTİYACI VAR

"Katılım bankalarına sesleniyorum; inovatif ortaklıkları içeren bir iş modeliyle büyüyelim. Bu konuda her türlü desteği göreceksiniz. Biz yanınızdayız. Önünüzü açacağız."



33

**TKBB Yönetim Kurulu Başkanı
Melikşah Utku:**

KATILIM BANKALARI
2018'DE İNSAN ODAKLI
BÜYÜYECEK

35

**Türkiye Finans Genel Müdürü
Wael Raies:**

TÜRKİYE FİNANS 2018'DE
BÜYÜMEYE DEVAM
EDECEK

38

**Bloomberg HT Ekonomi Koordinatörü
Gökhan Şen:**

KOBİ'LERE EN YAKIN
BANKALAR "KATILIM
BANKALARI"



KAZANAN KATILIM BANKACILIĞI

Emeğiyle, sağladığı inovasyonla
katılım bankacılığı sektörüne katkıda
bulunduğunu düşündüğünüz
gerçek ya da tüzel kişi adaylarınızı

**Türkiye Katılım Bankaları Birliği tarafından verilecek
Katılım Bankacılığı Ödülü için önerebilirsiniz.**

**Kazanan gerçek ya da tüzel kişiye
10.000 TL ödöl verilecektir.**

Detaylı bilgilendirme www.tkbb.org.tr'de.

TKBB TÜRKİYE
KATILIM
BANKALARI
BİRLİĞİ
"Türkiye katılımıla güçleniyor"

KATILIM BANKACILIĞI BİR TIK UZAĐINIZDA



KOBİ'lerin, katılım bankacılığı hakkında detaylı bilgi edinebilecekleri, bunun yanı sıra katılım bankacılığının sunduğu hizmetleri daha yakından tanıma fırsatı bulacakları "KOBİ'ler İçin Adım Adım Katılım Bankacılığı" kitapını www.tkbb.org.tr adresinden indirebilirsiniz.

42 ARAŞTIRMA
RÖPORTAJI
KATILIM BANKALARININ
E-TİCARETTEKİ ROLÜ
ARTACAK



KISA KISA

Albaraka Türk yayıncılıkta yeni bir şirket kurdu	14
Alternatif faizsiz modeller yaygınlaşıyor	15
Ticaretin ana unsuru KOBİ'ler üzerinden yürüyor	15
Gazprom'dan Türkiye'ye rekor doğal gaz ihracaatı	18
THY 11,8 milyar dolar gelir hedefliyor	19

22 TKBB HABER
DÜNYA İNSANİ
FİNANSI KONUŞTU



34 KAPAK RÖPORTAJI
TÜRKİYE'DEKİ BANKACILIK
SİSTEMİ DÜNYADAN ÖNDE İLERLİYOR



38 KAPAK KONUSU
KOBİ'LERE EN YAKIN BANKALAR
KATILIM BANKALARI





20 YATIRIMCI HİKÂYESİ BİR YATIRIM DEĞİL, BİR DEVRİM HİKÂYESİ



64 TEKNOLOJİ AİLELERİN TEKNOLOJİ KÂBUSU: SANAL OYUNLAR

60 ANALİZ GAYRİMENKUL SERTİFİKASININ GENEL YAPISI VE GELİŞMELER



68 AKTÜEL PETROL ZENGİNİ KUVEYT

KATILIM BANKACILIĞINI TAKİPTE KALIN

Katılım bankacılığı hakkında
hep daha fazlasını bulacağınız
sosyal medya hesaplarımızı
takip etmeyi unutmayın.



 / TkbbOrgTr

 / tkbborgtr

 / +TkbbOrgTr

 / TurkiyeKatilimBankalariBirligi

 / TurkiyeKatilimBankalariBirligi

 / TurkiyeKatilimBankalariBirligi

www.tkbb.org.tr



başkan

Katılım Bankacılığı 2018'e İnsan Odaklı Planlarla Girdi

Merhabalar,

Katılım bankaları, 2017 yılında bankacılık sektöründeki büyümenin üzerinde bir büyüme performansı gösterdi. 2002'den beri ise neredeyse sektörün 2 katı oranında büyüdü. Katılım bankaları; sektörden daha fazla pay almak ve yeni hedeflerini gerçekleştirmek için vizyonunu yenileyerek 2018'e girdi.

2018'de katılım bankacılığında finansman tarafının değil, toplanan fonların önemli olduğuna dikkat çekmek istiyoruz. Merkezine insanı alan İnsani finans modeli; paylaşmayı, çalışmayı, üretmeyi birlikte kazanıp bölüşmeyi hedefliyor. İnsana değer katan iş modellerini öne çıkaran sistemler üzerinde çalışan Katılım bankacılığı sistemi ise her geçen yıl büyüyor ve genişliyor.

Kurulduğumuz günden bu yana çalışma prensibimiz gereği her

zaman reel sektöre finansal destek ve hizmet verdik. Bugün de ülke ekonomisinin büyümesi adına kritik bir role sahip olan KOBİ'lerimizin ticari işlemlerinde de yanlarındayız. Yenilik ve girişimcilik için önemli bir potansiyel barındıran, değişime uyum sağlayabilen, esnek bir yapıya sahip olan KOBİ'ler; ülkemizin uluslararası rekabet ve yatırım üretkenliği açısından önemli bir yere sahip. Biz de KOBİ'lerimizin gelecek vaat eden potansiyellerinin farkında olarak önümüzdeki dönemde de KOBİ'lere odaklanmak ve bu alanda büyümek istiyoruz.

Katılım Finans Dergimizin beşinci sayısını sizinle paylaşmaktan keyif duyuyoruz.

Esen kalın.

Melikşah UTKU
TKBB Yönetim Kurulu Başkanı

Vakıf Katılım'da
bir **katılım hesabı**
açtırırsınız, hiç
hesapta olmayan
hayallere
ortak olursunuz.
Desteklerde
katkınız,
kârda **payınız,**
ülke ekonomisinde
adınız olur.



VAKIF KATILIM
Ortak geçmiş, ortak gelecek.

0850 202 1 202 | 444 44 77 | vakifkatilim.com.tr

TKBB Adına İmtiyaz Sahibi
Osman Akyüz

Danışma Kurulu
Melikşah Utku
Metin Özdemir
Ufuk Uyan
Wael Abdulaziz Raies
İkram Göktaş
Temel Hazıroğlu
Dr. Ahmet Albayrak

Genel Yayın Yönetmeni
Aydın Yabanlı

Yayın Kurulu
TKBB İletişim Komitesi
Burak Yedek
Şahin Fırat Keçili
Didem İzgi
Ahmet İkizoğlu
Ömer Berkli

YAPIM

cube
medya

Genel Direktör
Ömer Arıcı

Grup Direktörü
Mustafa Özkan

Yayın Yönetmeni
Merve Kantarcı Çulha

Sanat Yönetmeni
Cüneyt Mert

İllüstratör
Merve Aktaş

Redaksiyon
Kübra Azca

Fotoğraf
Halid Doğan

Yayın Türü
Sürelî yayım – İki ayda bir yayımlanır

Baskı
Matsis Matbaa
Tevfikbey Mahallesi Dr. Ali Demir Caddesi
No:51 34290 Sefaköy / İSTANBUL
Tel: 0212. 624 21 11

İletişim Adresi
Saray Mh. Dr. Anđan Büyükdeniz Cd.
Akofis Park C Blok No:8 Kat:8
34768 Ümraniye / İSTANBUL
bilgi@katilimfinansdergisi.com.tr
www.katilimfinansdergisi.com.tr

katilim finans

TKBB'nin Kurumsal İletişim Yayınıdır

Bu dergide yer alan yazılar, aksi belirtilmedikçe Türkiye Katılım Bankaları Birliği'nin resmi görünüşünü yansıtmaz, imzalı yazılarda belirtilen görüşler sadece yazarlarına aittir.

Katılım Bankacılığında KOBİ'lerin Yeri

Bu sayımızda, katılım bankacılığı sisteminde KOBİ'lerin önemini ve katılım bankacılığı sektörünün beklentilerini sizlerle paylaşıyoruz

Merhabalar,

Türkiye Katılım Bankaları Birliği adına yayına hazırladığımız “Katılım Finans” dergimizin beşinci sayısı ile sizlerle beraberiz. Katılım bankacılığı sistemini kullanma oranlarının dünyada ve Türkiye'deki yeri giderek önem kazanırken, katılım bankaları da bu durumun farkında olarak çalışmalarını artırıyor. Bizler de Katılım Finans'ın bu sayısında sizlerle katılım bankalarının 2017'yi nasıl geride bıraktığını ve 2018'de beklentilerini paylaştık. Kapak konumuzda Türkiye'deki katılım bankacılığında KOBİ'lerin yerini, önemini, ülkemiz açısından istihdama ve ekonomiye katkısını anlatan metin hazırladık. Katılım bankalarının genel müdürlerine KOBİ'lerin önemini sorduk ve kapak dosyamızı zenginleştiren görüşlere yer verdik. Türkiye Katılım Bankaları Birliği(TKBB) Genel Sekreteri Osman Akyüz ile Türkiye ekonomisinde KOBİ'lerin payını ve katılım bankacılığı sistemindeki

önemini konuştuk. 2017'nin mali açıdan nasıl geçtiği ve 2018'de ülkemizi finans açısından nelerin beklediği konusunda, ekonomi dünyasında tecrübeli isimlerin görüşlerine yer verdik. Katılım bankaları ve diğer sektörlerin şu anda uyguladığı ve gelecekte geliştireceği yeni ürünlerle e-ticaret ve e-ihracatta rolü üzerine TOBB İGGK(Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği İstanbul Genç Girişimciler Kurulu) Kurumsal ve Uluslararası İlişkiler Çalışma Grubu Başkanı Erdem Dereli ile bir röportaj gerçekleştirdik. Bilgisayar ve teknolojinin toplum açısından zararlarını işleyerek, son dönemde intiharlara sebep olan sanal oyunları mercak altına aldık. Dünyanın petrol rezervi açısından en zengin ülkeleri arasında olan Kuveyt'i ekonomi açısından önemini değerlendirdik.

Yeni bir sayıda buluşmak dileğiyle...

Merve Kantarcı Çulha
Yayın Yönetmeni



Türkiye Katılım Bankaları Birliği
Genel Sekreteri
Osman Akyüz

KOBİ'ler Katılım Bankalarının Gücünü Artırıyor

Küçük ve orta boy işletmeler olan KOBİ'ler, ekonomimizin üretim ve ticaret hacminin oluşturulmasında en önemli kuruluşlardır. Türkiye'de üretim ve ihracat yapan işletmelerin çoğunluğunu da aynı zamanda KOBİ'ler oluşturuyor. Ayrıca ülkenin kalkınmasına ciddi katkı sağladıklarını büyüme rakamlarından da görüyoruz. Katılım bankalarının kullandığı kredilerin önemli bir kısmı da KOBİ'ler tarafından kullanılıyor. Dolayısı ile KOBİ'ler nezdinde katılım bankalarının çok ciddi bir yeri var. Bu durum bizim piyasada geniş bir alana yayılmamızı ve derinlik kazanmamızı sağlıyor. KOBİ'lere yönelik üye bankalarımız çeşitli ürünler çıkarıp onların emrine sunuyor. Küçük firmalardan başlayıp orta boy firmalara kadar çeşitli büyüklükteki firmalara üye bankalar, finans ürünleri ihraç ediyor. Bankalar, bu ürünler marifetiyle hem finansmanını

hem de bankacılık hizmetini bu firmalarımıza sunuyor. Aynı zamanda KOBİ'lerin istekleri de bizim bankalarımız tarafından göz önünde bulundurularak çalışmalar yapıyoruz. Yani biz daha çok KOBİ'lerle çalışmayı bir finansman önceliği olarak

belirledik ve buna göre uygulamalar yapıyoruz. Bu da tabii finansal riskimizi dağıtıyor. Dolayısıyla bizim için KOBİ'ler velinimet; çünkü onlar olmazsa bizim finans hizmetimiz büyük oranda noksan kalır. Onlar büyürken biz de büyütüyoruz. İnşallah KOBİ'lerin içinden devasa üretim firmaları ve ticari firmalar çıkacak. Biz de onların gelişmesine ve büyümesine katkı sağlarken aynı zamanda ülkenin kalkınmasına da finansal destek sunmuş oluyoruz. TKBB olarak "ne tür ürünler sunabiliriz" diye araştırıyor ve katılım bankalarının ürün ve hizmet çeşitliliğini artırmaya çalışıyoruz. Bunun kolay bir iş olmadığını ve zaman alacağını biliyoruz fakat, KOBİ'ler bizim ekonomimizde üretim ve ticaretin gelişiminde vazgeçilmez şirketlerdir. Dolayısı ile onların finansal hizmetlerinin noksansız sağlanması demek, ülke ekonomisine ciddi katkı sunulması demektir.



*KOBİ'ler üretim ve
ticaretin gelişiminde
vazgeçilmez
şirketlerdir*



KOBİ'LER TOPLAM MİLLİ
CİRONUN
%63'ÜNÜ
YAPIYOR



BAKİŞ

SENDİKASYON KREDİSİNE YURT DIŞINDAN BÜYÜK İLGI

Albaraka Türk, Standard Chartered Bank, ABC Islamic Bank ve Noor Bank liderliğinde 367 gün vadeli toplam 101 milyon USD tutarında murabaha sendikasyon kredisi sağladı. Albaraka Türk Katılım Bankası'nın; Standard Chartered Bank, ABC Islamic Bank ve Noor Bank liderliğinde sağladığı sendikasyon kredisinin maliyeti Libor + 130 bps oldu.

Körfez ülkeleri, Avrupa ve Ortadoğu'daki bankaların ilgi ve katılım gösterdiği kredi, piyasada olumlu karşılındı. Albaraka Türk Genel Müdürü Melikşah Utku, Körfez ülkeleri, Avrupa ve Orta Doğu'daki bankalardan ilgi ve katılım gördüğünü ifade etti. Yılın son murabaha sendikasyon kredisini sağladıklarını belirten Utku, "Bu en son murabaha sendikasyon kredisi, bölgedeki ortaklarımızla bugüne kadar gösterdiğimiz performansı güçlendiren bir başka başarılı işlemdir." dedi.



KATILIM BANKALARININ SUKUK İHRAÇLARI BÜYÜYOR

Türkiye'de faaliyet gösteren katılım bankaları, hizmetlerine ve büyümeye devam ediyor. Albaraka Türk; 150 milyon TL tutarlı, nitelikli yatırımcıya yönelik kira sertifikası ihracı gerçekleştirdi. Yoğun ilgi gören 92 gün vadeli ihraca, toplam talep 234,4 milyon TL oldu. Bereket Varlık Kiralama aracılığıyla 16 Kasım 2017'de gerçekleşen 150 milyon TL nominal bedelli kira sertifikası ihracına, özellikle emeklilik fonları, portföy ve sigorta firmaları ile bireysel yatırımcılar yoğun ilgi gösterirken toplam talep 234,4 milyon TL oldu. Albaraka Türk Genel Müdürü Melikşah Utku; kira sertifikası ihracına gelen yoğun ilginin, bankanın sahip olduğu güveni gösterdiğini kaydetti.

Kuveyt Türk'ten Rekor Kira Sertifikası İhracı
Kuveyt Türk, Ocak ayının ilk döneminde toplam 550 milyon TL tutarlı kira sertifikası ihracı gerçekleştirerek 2018'e hızlı bir başlangıç yaptı. Kuveyt Türk'ün talep toplamasını 2 Ocak'ta gerçekleştirdiği 104 gün vadeli, 350 milyon TL tutarındaki kira sertifikaları 17 Nisan 2018'de, talep toplamasını 16 Ocak'ta gerçekleştirdiği 120 gün vadeli, 200 milyon TL tutarında kira sertifikaları ise 17 Mayıs 2018'de anapara ve getiriyi birlikte vadelerinde sahiplerine dağıtılabilecek.

Ziraat Katılım'dan 200 Milyon TL Kira Sertifikası İhracı

Ziraat Katılım Bankası A.Ş. iştiraki Ziraat Katılım Varlık Kiralama A.Ş. ile 200 milyon TL tutarlı kira sertifikası ihracını gerçekleştirdi. Ziraat Katılım Bankası A.Ş. 9 Kasım 2017'de gerçekleştirilen ihraç ile 104 gün vadeli, 200 milyon TL fonlama temin etmiş oldu. Kira sertifikası ihracına nitelikli yatırımcılardan ihraç tutarından fazla talep gelen Ziraat Katılım'ın; faaliyete başladığı günden bugüne, nitelikli yatırımcılara gerçekleştirdiği kira sertifikası ihracı toplamda 1.15 milyar TL'ye ulaştı. Ziraat Katılım Genel Müdürü Metin Özdemir, katılım bankacılığının büyümesi için çalışmalarına devam edeceklerini ifade etti.

Vakıf Katılım'dan 450 Milyon TL'lik Kira Sertifikası İhracı

Vakıf Katılım, iştiraki Vakıf Varlık Kiralama A.Ş. aracılığıyla Türkiye'de bu zamana kadar yurt içi piyasada tamamlanan en yüksek tutarlı kira sertifikası ihracını gerçekleştirdi. 450 milyon TL tutarındaki 95 gün vadeli ihracın satışı aynı gün içinde tamamlandı. 1 Aralık'ta gerçekleştirilen ihraç ile Vakıf Katılım, 450 milyon TL yeni kaynak temin etmiş oldu. Bu ihraçla Vakıf Katılım, nitelikli yatırımcılara satış şeklinde 2017 yılı içinde 6 adet ihraçla toplam 1,520 milyar TL ihraç gerçekleştirmiş oldu.

Türkiye Finans'tan Kira Sertifikası İhracı

Türkiye Finans Katılım Bankası, 26-27-28 Aralık tarihlerinde 150 milyon TL'lik yeni kira sertifikası halka arzını tamamladı. Türkiye Finans, 2017 yılı içinde 1,258 milyon TL tutarında kira sertifikası ihracı gerçekleştirmiş oldu. Türkiye Finans Hazine Genel Müdür Yardımcısı Hakan Uzun, "2017'yi toplam 1,258 milyon TL tutarında kira sertifikası ihracıyla kapatmış bulunuyoruz. Yıl boyunca yatırımcılardan gelen talepleri karşılamanın kıvancını yaşıyoruz. Bu yoğun ilgi, yatırımcının Türkiye Finans'a olan güveninin bir göstergesidir." dedi.



VAKIF KATILIM, TASARIM VE FOTOĞRAF YARIŞMASI BAŞLADI

Vakıfların paylaşım kültürünü ve kamunun gücünü birleştirerek katılım bankacılığına yeni bir soluk getirmeyi hedefleyen Vakıf Katılım, "Kuş Evleri" tasarım ve fotoğraf yarışması düzenliyor. Yarışma iki dal ve iki kategoride gerçekleşecek. Yarışma, Kuş Evleri tasarımlarından ve fotoğraflarından oluşacak. Yarışmada 5 Şubat 2017 – 23

Mart 2018 tarihleri arasında ürün teslimi yapılabilecek. Kuş evleri tasarım yarışmasında dereceye giren kişilere toplamda 66 bin liralık ödül verilecek. Fotoğraf yarışmasında ise dereceye girecek eserler, projenin ödül töreninde sergilenecek. Kuş Evleri Fotoğraf Yarışması'nda dereceye giren kişilere toplamda 19 bin liralık ödül verilecek.



KATILIM BANKALARI İNOVATİF YATIRIMLARINI ARTIRIYOR

Müşterilerinin karşısına teknolojik, inovatif ve geliştirici yeniliklerle çıkan Kuveyt Türk'ün Bankacılık Servis Grubu'ndan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı İrfan Yılmaz, Türkiye bankacılık sektörünün en kapsamlı API Market platformunu hizmete sundu. Banka ilk etapta 25 adet API'sini geliştiricilere açtı. API Market aracılığıyla girişimciler ve FinTech geliştiricileri daha kolay ve hızlı şekilde yeni uygulamalar geliştirebilecek. Uluslararası şirketlerden KOBİ'lere, girişimcilerden Fintech geliştiricilerine kadar herkese açık olan Kuveyt

Türk API Market, PSD2 (The Revised Payment Services Directive – Ödeme Hizmetleri Direktifi) standartlarına uygun olarak Kuveyt Türk bankacılık servislerini tek bir platform üzerinden sunuyor. API Market ile geliştiriciler Kuveyt Türk tarafından sunulan finansal servisleri kullanarak kendi uygulamalarını üretebiliyor. İnovasyona çok önem verdiklerini belirten Kuveyt Türk Bankacılık Servis Grubundan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı İrfan Yılmaz, bu kapsamda bu yıl içerisinde fintech geliştiricileri ve girişimcileri destekleyen birçok projeye imza attıklarını söyledi. Kuveyt Türk gelecek dönemde kredi kartı, banka kartı ve sanal kart listeleme, kredi kartı borcu görüntüleme ve ödemesi, fatura işlemleri, cep telefonu TL yükleme, sanal POS yönetim işlemleri gibi servisleri de API Market platformuna eklemeyi hedefliyor.

Ar-Ge Merkezleri Geleceğe Hizmet Ediyor

Kuveyt Türk teknolojiye yaptığı yatırımlar ve inovasyona verdiği değerle katılım bankacılığını ileriye taşımak için çalışmalarına devam ediyor. Kuveyt Türk, Ar-Ge merkezindeki tamamen yerli mühendisler tarafından geliştirilen BOA Bankacılık Platformu ile hizmet ve işleyiş kalitesini artırarak hem kendi bünyesindeki çalışanlarına hem de müşterilerine operasyonel kolaylıklar sunuyor. Bu platform ile şube, mobil şube, internet şube, ATM, XTM, debit kart, sanal POS ve benzeri birçok dijital uygulama kanalını da destekliyor. Türkiye'de bir ilk olarak yapılan kira sertifikası (SUKUK) halka arz işleminin uygulama modülü ve bankanın en önemli gelir kalemlerinden teminat mektubunun yeni sisteme göre dönüşümü de yine bu Ar-Ge merkezinde hayata geçirildi. Yılmaz, Konya'da 16 Ar-Ge merkezi olduğunu ve burada geliştirilen teknolojinin ülkenin geleceğini şekillendirdiğini belirtti.

KT BANK AG, ALMANYA'DAKİ 4.ŞUBESİNİ AÇTI

Türkiye'nin öncü ve yenilikçi katılım bankası Kuveyt Türk'ün iştiraki olan KT Bank AG, Köln'de açtığı dördüncü şubesiyle Almanya'daki istikrarlı büyümesini sürdürüyor. DİTİB (Diyamet İşleri Türk İslam Birliği) Merkez Cami kompleksinde stratejik bir konumda bulunan şubenin açılışı, her yıl 3 Ekim tarihinde düzenlenen Açık Camiler Günü'nde gerçekleştirildi. Açılıшта konuşan KT Bank AG Genel Müdürü Ahmet Kudsi Arslan, "Kuzey Ren-Vestfalya bölgesinde etik bankacılık prensiplerine önem veren tüm müşterilerin tercih ettiği bir banka olmak niyetindeyiz" dedi.

GONG, ALBARAKA PORTFÖY İÇİN ÇALDI

Albaraka Portföy Yönetimi, kurucusu olduğu Türkiye'nin en büyük gayrimenkul yatırım fonu olan, üç gayrimenkul yatırım fonunu Borsa İstanbul'da nitelikli yatırımcılara arz etti. 29 Kasım Çarşamba günü düzenlenen gong töreni ile Batışehir, One Tower ve Dükkân Gayrimenkul Yatırım Fonları, "ALBTS", "ALONE" ve "ALDUK" kodları ile Nitelikli Yatırımcı İşlem Pazarı'nda işlem görmeye başladı. Yatırımcılar, Albaraka Portföy Yönetimi'nin gayrimenkul yatırım fonları Batışehir, One Tower ve Dükkân katılım paylarına borsa üzerinden ulaşabilecek ve fiyatlarını anlık takip edebilecek. Albaraka Portföy, gayrimenkul yatırım fonlarını borsada yatırımcılara arz ederek likiditelerine önemli katkı sağlamayı hedefliyor.



KATILIM BANKALARI ÖDÜLLERİ TOPLUYOR

Türkiye’de katılım bankaları, yapmış olduğu çalışmalarından ve yeniliklerden dolayı ödül almaya devam ediyor. Bunlardan biri olan Albaraka Türk, katılım bankacılığı alanında gösterdiği başarılar ve sektöre yaptığı katkılar nedeniyle “En İyi Katılım Bankacılığı” kategorisinde, bu yıl 12’nci kez verilen İslami İş Dünyası ve Finans Ödülü’nü aldı. Faizsiz finans ve katılım bankacılığı sektörünün dünya çapında büyümesine katkı sunan kurum ve kişilerin ödüllendirildiği Dubai’de gerçekleştirilen törende, Albaraka Türk adına ödülü Albaraka Türk Genel Müdür Yardımcısı Hasan Altundağ aldı. Altundağ, ülkemizin geleceğine katkıda bulunmaya devam edeceklerini belirtti. Aynı zamanda kurum içi girişimcilik programlarıyla da örnek olan Albaraka Türk, girişimcilik ve inovasyon kültürünü yayma hedefiyle geliştirdiği kurum içi girişimcilik programı “Albaraka Keşfet” ile dünyanın en prestijli ödülleri olan “Financial Innovation Awards”da ödülüne layık görüldü. Albaraka bu ödülü “En İyi Müşteri Odaklı Kültürel Dönüşüm ve Çalışan Katımlı İnovasyon” kategorisinde aldı. UK Finance, Londra Bankacılık ve Finans Enstitüsü’nün ortaklığında 20 yıldır düzenlenen

Financial Innovation Awards, finans piyasalarında dünyanın en prestijli ödül programları arasında gösteriliyor. Albaraka Türk’ün kendi kaynakları ile oluşturduğu iAlbatros projesi de IDC Türkiye’nin verdiği “2017 Finans Teknoloji Ödülleri”nden iki kategoride ödül aldı. Proje, “Yönetişim, Risk ve Uyum” kategorisinde birincilik ödülünü, “kurumsal dönüşüm” kategorisinde ise ikincilik ödülünü aldı. Albaraka Türk Genel Müdürü Melikşah Utku, kendi kaynakları ile oluşturdukları Türkiye’nin ilk Yurt Dışı Katılım Bankacılığı paketi iAlbatros ile Türkiye’deki güncel teknoloji ve bankacılık ürünlerinin yurt dışı şubelerde de kullanımının önünün açıldığını belirtti. Türkiye Finans da aynı ödüller kapsamında; Dijital Kanallar Kategorisi’nde üçüncü, Güvenlik- Sahtecilik Takip ve Önleme Kategorisi’nde üçüncülük ödüllerinin sahibi oldu.

Kuveyt Türk’e “En İyi Ar-Ge Merkezi” Ödülü

Yenilikçi ürün ve hizmet hedefleriyle katılım bankacılığının gelişimine katkıda bulunan Kuveyt Türk, T.C. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı’na bağlı Bilim ve Teknoloji Müdürlüğü tarafından düzenlenen 6. Özel Sektör Ar-Ge ve Tasarım Merkezleri Zirvesi’nde Bankacılık ve Finans Sektörü kategorisinde “En İyi Ar-Ge Merkezi” ödülünün sahibi oldu. Türkiye’nin iki Ar-Ge merkezine sahip tek bankası olan Kuveyt Türk, üst üste dördüncü kez bu ödüle layık görüldü. Ankara’da düzenlenen törene Kuveyt Türk adına katılan Bilgi Teknolojileri Grup Müdürü Mücahit Gündebahar ödülü, Bilim, Teknoloji ve Sanayi Bakanı Dr. Faruk Özlü ’den aldı. Kocaeli ve Konya’da bulunan Ar-Ge merkezlerinde yerli mühendisler tarafından geliştirilen teknolojileri Türkiye’nin hizmetine sunduklarını ifade eden Gündebahar, yenilikçi ürün ve hizmetleriyle katılım bankacılığının gelişmesine katkı sağlamaya devam edeceklerini aktardı.

TÜRKİYE FINANS'A YENİ KURUMSAL İLETİŞİM MÜDÜRÜ

Türkiye Finans Katılım Bankası’nın yeni Kurumsal İletişim Müdürü bankacılık ve finans sektörünün deneyimli ismi Didem İzgi oldu. Kurumsal iletişim, marka, pazarlama ve medya iletişimi alanlarında 20 yılı aşkın bir deneyime sahip olan Didem İzgi, 24 Kasım 2017 tarihi itibarıyla Türkiye Finans’ın tüm iletişim süreçlerinden sorumlu olarak göreve başladı. İstanbul Üniversitesi Amerikan Kültürü ve Edebiyatı mezunu olan Didem İzgi, kariyeri boyunca HSBC Bank, Demirören Holding, Bayındır Holding gibi kurumlarda marka ve iletişim konularında yöneticilik yaptı. Didem İzgi Türkiye Finans’taki görevinden önce Frankfurt School of Finance & Management ‘ta iletişim danışmanı olarak görev aldı. İzgi, Türkiye Finans’ta, bankanın tüm kurumsal ve pazarlama iletişim stratejisi, marka yönetimi, medya ilişkileri ve kurumsal iletişim yönetimine liderlik edecek.



TÜRKİYE FINANS'TAN 2018'E ÖZEL KAMPANYALAR

Dört büyük kampanya ile 2018’i karşılayan Türkiye Finans; Esnaf Finans, Yeni Yıl Finansör, Yeni Yıl Taşıtlı Finansmanı ve Avantajlı Mortgage kampanyaları ile müşterilerinin ihtiyaçlarını yeni yılda da karşılamaya devam ediyor. Türkiye Finans, Yeni Yıl Finansör’ü ile müşterilerinin gıda, teknoloji, giyim ve kozmetik harcamaları için finansman desteği sağlıyor.

Yeni Yıl Finansörü olanlar alışverişlerini peşin fiyat tutarı üzerinden uygun kâr oranları ile 24 aya vadenle taksitlendirebiliyor. 31 Ocak’a kadar geçerli olan Esnaf Finans kampanyası ile Türkiye Finans, işletmelerin ürün, hizmet, taşıtlı ve gayrimenkul alımları için finansman desteği sağlıyor. Yeni Yıl Taşıtlı Finansmanı kampanyasından yararlanan

müşteriler ise hayalindeki aracı uygun kâr oranları ile alabiliyor. Kampanya kapsamında, kaskosunu Türkiye Finans’tan yaptırıp, ekstra kâr oranı indiriminden de yararlanabiliyor. Avantajlı Mortgage Kampanyası da konut sahibi olmak isteyen müşterilerine uygun kâr oranları ile 120 ay vadeye kadar finansman desteği sağlıyor.



ALBARAKA TÜRK YAYINCILIKTA YENİ BİR ŞİRKET KURDU

Türkiye’de ve dünyada dikkat çeken çalışmalara imza atan Albaraka Türk, bu faaliyetleri daha da disiplinli yürütmek adına “Albaraka Kültür-Sanat ve Yayıncılık A.Ş.” adında yeni bir şirket kurdu. Şirketten konu ile ilgili KAP’a yapılan açıklamada: “Bankamız Yönetim Kurulu’nun 22 Aralık 2017 tarihli toplantısında; Albaraka Kültür-Sanat ve Yayıncılık AŞ unvanıyla bir şirketin kurulmasına, şirket sermayesinin 3.540.000 TL olmasına ve şirketin kuruluşuna ilişkin tüm faaliyetlerin yürütülmesi için Genel Müdürlüğün yetkilendirilmesine karar verilmiştir.” denildi. Albaraka Kültür-Sanat ve Yayıncılık A.Ş.’nin Genel Müdürü Ekrem Şahin, “Bir senenin sonunda Türkiye’deki bütün kitap fuarlarında stant açmak ve beş senenin sonunda ise şubelerimizin yakınında kitapevleri oluşturmak istiyoruz.” dedi.

EKONOMİ GÜVEN ENDEKSİ AÇIKLANDI

Türkiye İstatistik Kurumu(TÜİK) tarafından açıklanan güven endeksi, 2017 Aralık ayında bir önceki aya göre yüzde 3 azalarak 97,9’dan 95’e düştü. Ekonomik güven endeksindeki düşüş; tüketici, reel kesim (imalat sanayi), hizmet ve inşaat sektörü güven endekslerindeki düşüşlerden kaynaklandı. Aralık ayında tüketici güven endeksi

65,1, reel kesim (imalat sanayi) güven endeksi 109,2, hizmet sektörü güven endeksi 96,2 ve inşaat sektörü güven endeksi 81,6 değerine geriledi. Aralık’ta perakende ticaret güven endeksi ise 100,6 değerine yükseldi.



YENİ ASGARİ ÜCRET BİN 603 TL OLARAK BELİRLENDİ



Asgari ücret 2018 yılı için brüt 2 bin 29 lira, net bin 603 lira oldu. Asgari Ücret Tespit Komisyonu, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanı Jülide Sarıeroğlu başkanlığında gerçekleştirilen toplantıda, yeni asgari ücret rakamını uzun süren müzakere sürecinin ardından belirlendiği vurgulandı. Bakan Sarıeroğlu, “Yaptığımız artışla yüzde 14,2 gibi mevcut enflasyon üzerinde bir ücret seviyesi belirlemiş durumdayız. Ben bu rakamın tüm emekçilerimize, işçilerimize, işverenlerimize, çalışma hayatımızın ilgili taraflarına hayırlı olmasını temenni ediyorum. Bu belirlediğimiz yüzde 14,2’lik artışla birlikte son üç yıldır asgari ücrette kümülatif, reel olarak toplam yüzde 52 oranında da bir artış yapmış olduğumuzun altını çizmek istiyorum.” dedi.

İşverenlere yönelik asgari ücret desteğinin 2016’da başlatıldığını, bu uygulamaya bu yılda devam edildiğini ifade eden Sarıeroğlu, bu desteği 2018 yılında da sürdüreceğini aktardı.

Bakan Sarıeroğlu, “Türkiye’nin büyümesi, kalkınması, çalışanlarımızın hak ettiği payı alması her zaman önceliğimiz oldu. İşverenlerimizin rekabet gücünü korumak temel önceliklerimiz arasında oldu. Bu yüzden bu rakamımızın hem işçi kesimi hem işveren kesimi açısından hayırlara vesile olmasını temenni ediyorum.” ifadelerini kullandı. TİSK Genel Sekreteri Akansel Koç de asgari ücret desteğinin devamına ilişkin, 2018’de yeni istihdam imkânlarının önünün açılacağını belirtti.

KATILIM BANKALARI REEL SEKTÖRÜ BÜYÜTECEK

Yeni yıla yeni hedeflerle giren katılım bankaları, ekonomide çarkları daha hızlı döndürmek için odağına KOBİ’leri ve kurumsal müşterileri aldı. Şirketlerin finansal ihtiyaçlarını yerli ekosistemle karşılamak gerektiğine vurgu yapan Türkiye Katılım Bankaları Birliği (TKBB) Yönetim Kurulu Başkanı ve Albaraka Türk Genel Müdürü Melikşah Utku, “Kendi ekosistemimizi oluşturmamız ve sigorta şirketlerinden tutun da ikinci el piyasada işlem yapabilecek finansal kurumlara ihtiyacımız var. Mesela, İslami sigortacılık ve aktüeryacılık gibi konularda ciddi çalışmalar yapmamız gerekiyor. Ayrıca, katılım bankacılığı mevzuatının da yürürlüğe girecek olmasıyla katılım bankaları arasında ortak bir standart tutturmuş olacağız. Dijitalleşme sürecine hız kazandırmak da bizi daha ileri bir seviyeye taşıyacak.” dedi.





TASARRUFUN ARTMASI İÇİN BEŞ ŞART

Türk Ekonomi Bankası (TEB), Finansal Okuryazarlık ve Erişim Derneği (FODER) ile Boğaziçi Üniversitesi iş birliğinde hayata geçirilen Türkiye'nin Finansal Okuryazarlık ve Erişim Konferansı'nda Bireysel Emeklilik Sistemi de masaya yatırıldı. Konuşmacıların dikkat çektiği en önemli konu; finansal okuryazarlık seviyesi yükselirse bu durumun emeklilik tercihleri açısından iki önemli fayda sağlayacağı oldu. Bunlardan birincisi, ömür boyu emeklilik maaşı ödeyecek yıllık gelir sigortası seçeneğine olan ilginin artırılması yoluyla tasarrufların uzun süre sistemde kalmasının sağlanması. İkincisi ise aktif dönemde ödenen katkı payı tutarlarının, bilinçli olarak katılımcılar tarafından artırılması neticesinde, refah düzeyi daha yüksek bir emeklilik dönemine erişilebilmesi. Türkiye'nin tasarrufunun artması için BES'in öneminin vurgulandığı konferansta, Global Source Türkiye Danışmanı Murat Üçer, BES'i tamamlayıcı politikaların detaylandırılması gerektiğini söyledi.

MEMUR VE EMEKLİNİN ZAMLARI BELLİ OLDU

TÜRK aralık ayı ve 2017 yılı enflasyon rakamlarını açıkladı. Aralık ayı enflasyon rakamlarının açıklanmasıyla SSK ve BAĞ-KUR emeklisinin ocak ayı zammı belli oldu. Buna göre SSK ve BAĞ-KUR emeklileri ocak ayında yüzde 5,69'luk maaş zammı alacak. 2,4 milyon memur ile 1,7 milyon memur emeklisi ise yüzde 4'lük toplu sözleşme zammına ilave olarak yüzde 1,69 oranında enflasyon farkı alacak. En düşük memur emekli aylığı bin 871 liradan yüzde 1,69'luk enflasyon farkı ve yüzde 4'lük toplu sözleşme zammının eklenmesiyle bin 978 liraya çıkacak. En düşük SSK emekli aylığı ise haziran- aralık dönemi, 6 aylık enflasyon olan yüzde 5,69 oranında zamlanacak. Böylece

ALTERNATİF FAİZSİZ MODELLER YAYGINLAŞSIN

Gümrük ve Ticaret Bakanı Bülent Tüfenkci, alternatif faizsiz modellerin daha fazla yaygınlaşmasını istediklerini ve toplum tarafından bilinirliğini artırma noktasında daha çok çalışmak gerektiğini vurguladı. Tüfenkci, "Rakamlar başlangıç için iyi ama 2018 ve 2019'da bu modelin daha fazla yaygınlaşmasını istiyoruz. Biz alternatif faizsiz modellerin de geliştirilmesi gerektiğine inanıyoruz. Alternatif faizsiz modellerin veya katılım bankacılığının kullanacağı taban argümanlarından birisinin de bu tür rehin yasasının içinde düşünüyoruz. Finans kuruluşlarından daha çok özellikle tacirlerin birbirleri arasında, esnaf arasında birbirleri arasında kullanmalarını önemsiyoruz. Bu anlamda bir yıl içerisinde bizim gördüğümüz aksaklıklardan birisi şudur; stoklardaki teminatlarda aynı seri numaraları ürünlerin olması gerektiği ifade ediliyor, arkadaşlarımıza talimat verdik, düzenlemeyi hazırladılar." ifadelerini kullandı.



1,485 liradan bin 569 liraya yükselecek. En düşük esnaf BAĞ-KUR emekli aylığı da yüzde 5,69'luk artışla bin 330 liradan bin 409 liraya çıkacak. Memurlar 2017 yılında ilk altı ay için toplu sözleşme gereği yüzde 3 zam almış ve aynı dönemdeki yüzde 5,89'luk enflasyon dikkate alındığında, kümülatif hesaplama yüzde 2,92 oranında enflasyon farkı zammı almaya hak kazanmıştı. Böylece temmuz ayında memur ve memur emeklilerinin maaşlarına yapılan zam, yüzde 4'lük ikinci altı ay zammıyla toplamda yüzde 6,92 olmuştu. Toplam 6,4 milyon SSK ve BAĞ-KUR emeklisi, 1,7 milyon memur emeklisi ve 2,4 milyon memur çalışanı olmak üzere 10,5 milyon kişi bu haberi bekliyordu.

TİCARETİN ANA UNSURU KOBİ'LER ÜZERİNDEN YÜRÜYÜR

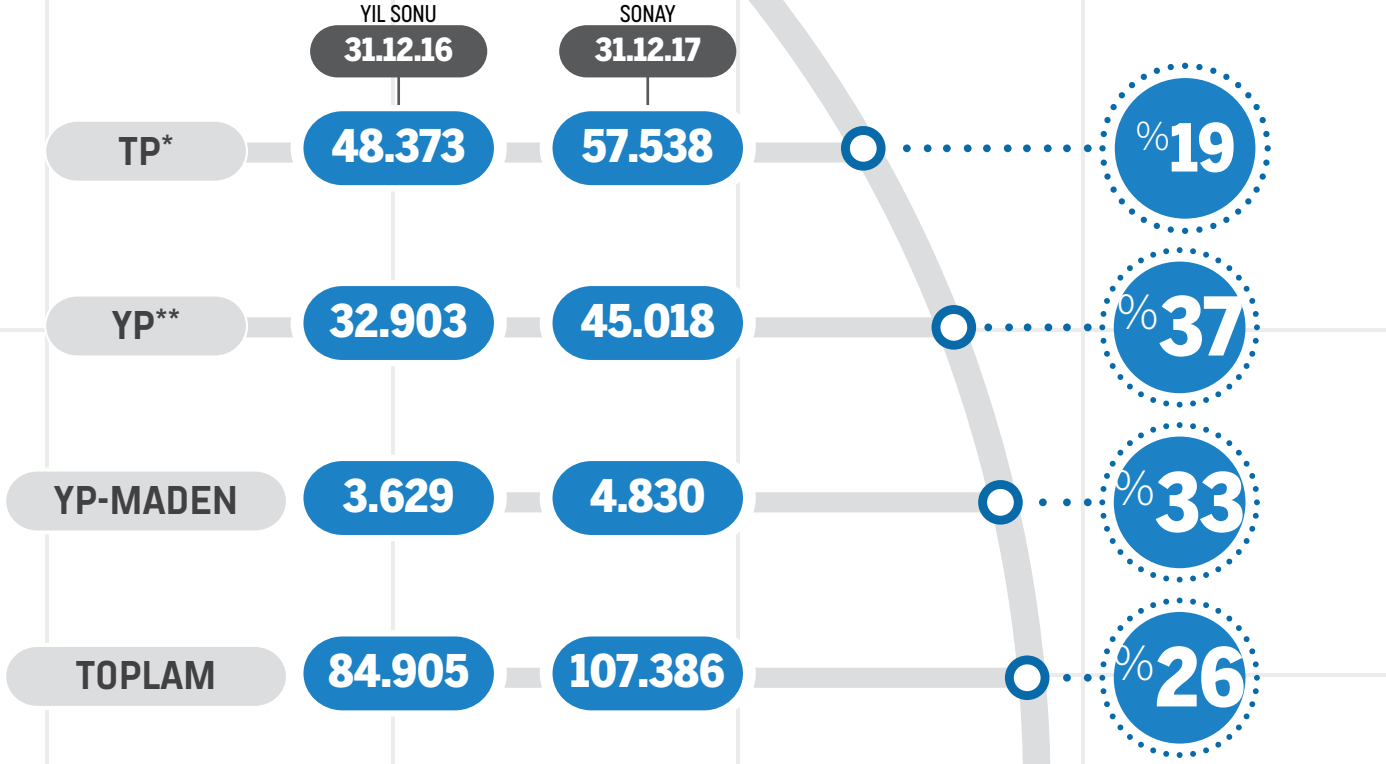
Müstakil Sanayici ve İşadamları Derneği (MÜSİAD) Genel Başkanı Abdurrahman Kaan, Gümrük ve Ticaret Bakanı Bülent Tüfenkci'nin de katıldığı "Ticari İşlemlerde Taşınır Rehni Kanunu ve Taşınır Rehni Sicili" başlıklı panelde yaptığı konuşmada, KOBİ yapılarındaki artışın kayda değer bir ivme kazandığını söyledi. Kaan, "Bugün KOBİ'ler Türkiye'de ihracatın yüzde 55'ini, istihdamın yüzde 73'ünü, ithalatın yüzde 38'ini, cironun da yüzde 62'sini yapıyor. Yani burada KOBİ'leri sistemin dışında göremeyiz. Ticaretin ana unsuru Türkiye'de KOBİ'ler üzerinde yürüyor." dedi. KOBİ'lerin Türk ekonomisinin önemli bir kısmını teşkil ettiğini vurgulayan Kaan, "Toptan ve perakende ticaret, motorlu kara taşıtlarının ve motosikletlerin onarımı faaliyetindeki KOBİ'lerin ortalama istihdam payı yüzde 30, maaş ve ücret payı yüzde 27, ciro payı yüzde 51, faktör maliyetiyle katma değer payı yüzde 27'dir." şeklinde konuştu. Kaan, son 4 yılda kırsalın ve Anadolu'nun itici gücünün yeniden KOBİ'ler olacağını düşündüklerini ifade etti.

KATILIM BANKALARI BAŞLICA FİNANSAL BÜYÜKLÜKLERİ

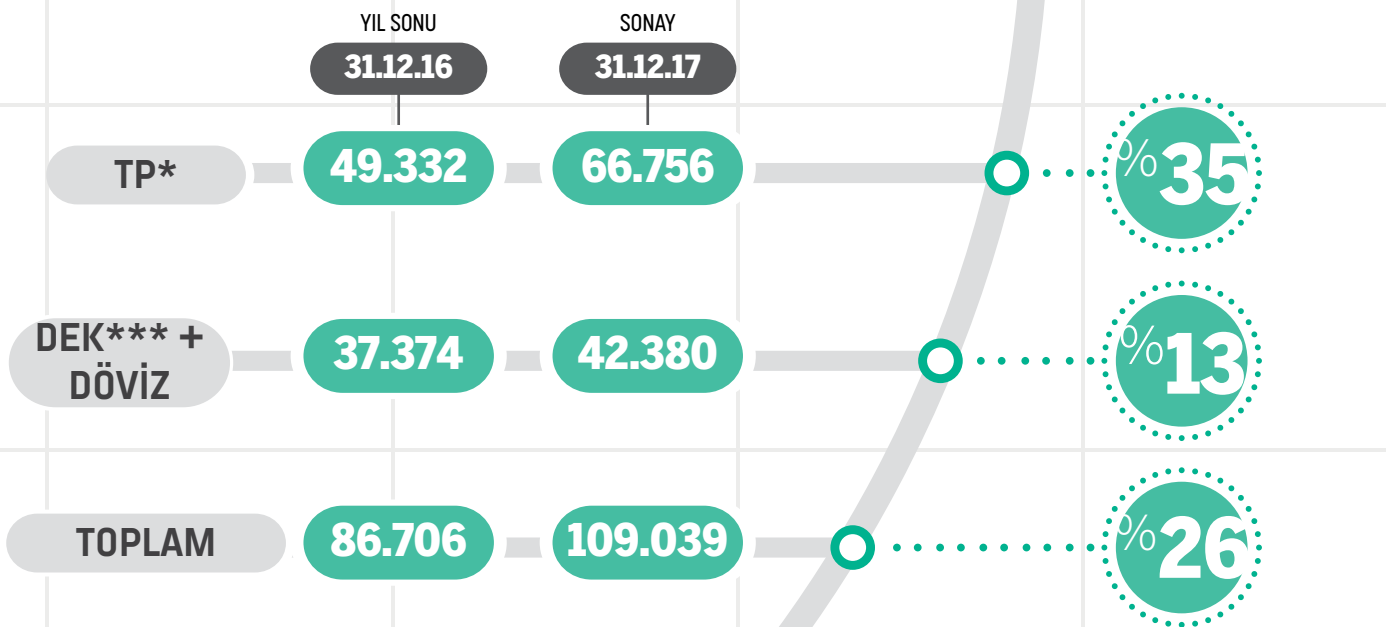
FİNANSAL BAŐLIKLAR	KATILIM BANKALARI (Milyon TL)		
	Aralık 2016	Kasım 2017	2017/Kasım - 2016 (Değişim %)
TOPLAM AKTİF	132.874	160.552	%21
ÖZ VARLIK	11.494	13.415	%17
NET KÂR****	1.031	1.406	%36
PERSONEL SAYISI	14.465	14.930	%3
ŞUBE SAYISI	959	1.015	%6

**** Net kar rakamı geçen yılın aynı ayına göre mukayese edilmiştir.

TOPLANAN FONLAR (Milyon TL)



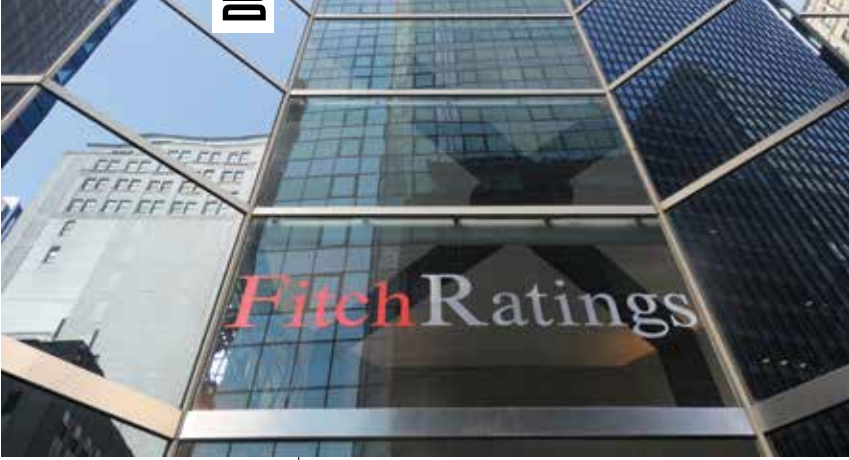
KULLANDIRILAN FONLAR (Milyon TL)



* Türk Parası

** Yabancı Para

*** Döviz Endekli Krediler



TÜRKİYE'NİN 5 YILDA ORTALAMA YÜZDE 4,8 BÜYÜMESİNİ BEKLİYORUZ

Fitch Ratings, "Yatırım ve Demografi, Yükselen Piyasaların Potansiyel Büyümesi için Belirleyici" başlıklı raporunda, Türkiye'nin de aralarında yer aldığı 10 yükselen piyasa ekonomisine yönelik potansiyel büyüme beklentilerine yer verdi. Yatırım oranları ile demografik faktörlerin Hindistan'ı en büyük 10 yükselen piyasa ekonomisi arasında öne çıkardığı belirtilen raporda, ülkenin gelecek beş yılda ortalama yüzde 6,7 ile en yüksek büyüme potansiyeline sahip olduğu belirtildi. Çin ve Endonezya'nın yıllık ortalama 5,5 potansiyel büyüme oranıyla Hindistan'ı takip edeceği öngörüsünde bulunan Fitch analistleri, üçüncü sırada yer alan Türkiye'nin gelecek 5 yılda ortalama yüzde 4,8 büyüyeceği tahminine yer verdi. Raporda, Türkiye'nin potansiyel büyüme performansını yakalayabilmesinin, yüksek yatırım oranlarının sürmesine bağlı olduğuna işaret edilirken, sermaye akışlarında yaşanabilecek uzun süreli bir yavaşlamanın da yatırımlar açısından kırılganlık yaratabileceği uyarısında bulunuldu.



FİTCH ANALİSTLERİ,
TÜRKİYE'NİN GELECEK
5 YILDA ORTALAMA

%48

BÜYÜYECEĞİ
TAHMİNİNE YER
VERDİ

GAZPROM'DAN TÜRKİYE'YE REKOR DOĞAL GAZ İHRACATI

Rus enerji şirketi Gazprom'un, geçen yıl Türkiye'ye 29 milyar metreküp doğal gaz ihraç ederek rekor kırdı. Gazprom İcra Komitesi Başkanı Aleksey Miller gazetecilere yaptığı açıklamada; TürkAkım doğal gaz projesinde, iki hattın 700 kilometrelik bölümünün inşaatının tamamlandığını belirtti. Böylelikle TürkAkım projesinin deniz kısmına yönelik inşaatta yüzde 38'lik kısmın tamamlandığını ifade eden Miller, projenin aktif bir şekilde ilerlediğini belirtti. Miller, Türkiye'nin Rus doğal gazına olan talebinin sürekli arttığını belirterek, "Türkiye'ye 2017'de bir önceki yıla kıyasla yüzde 17,3'lük artışla 29 milyar metreküp doğal gaz ihraç ettik. Bu seviye, Türkiye ile doğal gaz ticaretimizde 2014'teki tarihi seviyeden 1,7 milyar metreküp daha yüksek." şeklinde konuştu. TürkAkım'ın güzergâhında olması planlanan Macaristan'a ihraç edilen doğal gazın da 2017'de bir önceki yıla göre yüzde 21,3 artarak 6,9 milyar metreküpe yükseldiğine dikkati çeken Miller, geçen yıl Bulgaristan'a 3,3 milyar metreküp, Yunanistan'a 2,9 milyar metreküp ve Sırbistan'a da 2,1 milyar metreküp doğal gaz ihraç edildiğini kaydetti.



ALBARAKA BANKACILIK GRUBU'NDAN YENİ BANKA

Albaraka Bankacılık Grubu, Fas Dış Ticaret Bankası (BMCE Bank) ile Fas'ın Kazablanka şehrinde ortaklaşa katılım bankası kurdu. BTI Bank (Bank al Tamweel wa Inma) katılım bankası, kurucularının entegre deneyimi ile Fas pazarının ihtiyaçlarına öncelik verecek. Fas piyasasının finansman ve yatırım ihtiyaçları için somut ve pratik

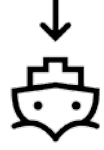
çözümler geliştirmeyi hedefleyen BTI Bank, 2022 yılına kadar, Fas'ın farklı şehirlerinde bankacılık hizmetleri ve elektronik kanallarıyla desteklenen 37 şubelik geniş bir ağı oluşturmayı planlıyor. BTI Bank genel müdürlük görevine Mohamed Maarouf getirilirken, BTI Bank Başkanlığını Albaraka Bankacılık grubu CEO'su Adnan Yousif, Yönetim

Kurulu Üyeliğini ise Albaraka Türk Genel Müdür Yardımcısı Malek Khodr Temsah yürütecek. Albaraka Bankacılık Grubu CEO'su ve aynı zamanda yeni kurulan BTI Bank Başkanı Adnan Yousif, BMCE Bank ile bu ortaklıklarını güçlü ve sürdürülebilir temellere dayanan katılım bankacılığı platformu çerçevesinde oluşturduklarını ifade etti.

İHRACAT BİRİM FİYATI ARTTI

Türkiye İhracatçıları Meclisi (TİM) alt sektör verilerine göre ihracat birim fiyatı 2017'de 1,28 dolar oldu. Bir önceki yılda birim fiyatları, 1,27 dolar seviyesindeydi. Türkiye İstatistik Kurumu(TÜİK), birim fiyat hesaplamasında kullanılan ihracat miktarlarını ürün bazında açıklıyor. Sektör bazında rakamlar ise TÜİK sektör verileri yayımlandıktan sonra TİM kayıtları ile karşılaştırılarak yapılıyor. Buna göre 2017'de birim değer yüzde 0,88 arttı. Ekonomi Bakanı Nihat Zeybekçi bu artışın yüzde 1,5 seviyesinde olduğunu belirtti. Birim değer artışı son 4 yıldır ilk kez gerçekleşiyor. Türkiye'de son dönemde ihracat birim değerlerde 2017'de ilk kez yükseliş gerçekleşti. TİM'e göre, sektörel olarak bakıldığında,

2017'de en yüksek birim değere 722 dolar ile mücevherde ulaşıldı. Mücevheri, 27 dolar ile savunma ve havacılık izledi. Hazır giyim ve konfeksiyon sektörü ise 15,30 dolar birim fiyata ulaştı.



TRABZON LİMANI,

5 MİLYON

TON DEPOLAMA
KAPASİTESİNE
SAHİP



TRABZON LİMANI BORSADA

Trabzon Limanı borsada gerçekleşen gong töreni ile işlem görmeye başladı. Borsaya giriş seremonisinde Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Faruk Özlü, Albayrak Grup Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Albayrak, Borsa İstanbul A.Ş. Yönetim ve İcra Kurulu Başkanı Himmet Karadağ, Albayrak Grubu Yönetim Kurulu Üyesi Nuri Albayrak, Albayrak Grubu CEO'su Dr. Ömer Bolat, Trabzon Liman İşletmeciliği A.Ş. Genel Müdürü Muzaffer Ermiş ve Deniz Yatırım Genel Müdürü Melih Akosman katıldı. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Faruk Özlü, Trabzon Liman İşletmeciliği AŞ'nin halka arzının, liman işletmeciliği alanında bir ilk olmasıyla dikkati çektiğini belirterek, "Ayrıca, arz paylarının tamamının yurt içinde gerçekleşecek olması da son derece önemlidir ve değerlidir." dedi. Özlü, halka arz edilen Trabzon Liman İşletmeciliği'nin, borsaya ve yatırımcılara hayırlı olmasını, Türkiye'ye güç katmasını diledi. Trabzon Limanı, özelleştirme sonrası yapılan 45 milyon dolar tutarında yatırımla 5 milyon ton depolama kapasitesine sahip.

THY 11,8 MİLYAR DOLAR GELİR HEDEFLİYOR

Türk Hava Yolları (THY), bu yıl yaklaşık 11,8 milyar dolar gelir elde etmeyi hedefliyor. THY'nin Kamuyu Aydınlatma Platformu'nda (KAP) yer alan açıklamasında, yönetim kurulunca kabul edilen konsolide olmayan 2018 bütçesi çerçevesinde, ortaklığın bu yıla ilişkin hedef ve beklentileri paylaşıldı. Bu yıl iç hatlarda 33 milyon, dış hatlarda 41 milyon olmak üzere toplam 74 milyon yolcu taşınmasının hedeflendiği belirtilen açıklamada; Türkiye'de yüzde 12, Orta Doğu'da yüzde 9, Avrupa'da yüzde 6, Uzak Doğu'da yüzde 6, Amerika'da yüzde 4, Afrika'da yüzde 3 kapasite artışı gerçekleştirilerek toplamda yüzde 5-6 artışla 183 milyar arz edilen koltuk kilometreye ulaşılmasının planlandığı bildirildi. 2018'de yolcu doluluk oranının yüzde 79-80 aralığında olması bekleniyor.





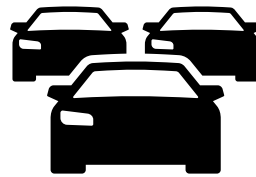
BİR YATIRIM DEĞİL, BİR "DEVİRİM" HİKÂYESİ



Türkiye'nin Otomobil
Ortak Girişim Grubu
Tanıtım Toplantısı,
Cumhurbaşkanlığı
Külliyesi'nde
gerçekleştirilmişti.

YAZI: MUSTAFA ÖZKAN

Türkiye'nin kendi otomobilini yapma isteği bugünün değil, aslında yüzyıl öncesinin konusudur. Türkiye, kurulduğu günden bu yana yatırımlarla yükselmeye çalışıyor. Başarılı olduğu alanların yanında maalesef, başarısız olduğu alanlarda oldu. Bunlardan biri de hiç şüphesiz yerli aracını üretebilme çabasıdır. İkinci Dünya Savaşı sonrası dünya, sanayi ve bilime yöneldi. Gelişen teknolojilerle endüstrileşme hızlandı. Türkiye ise İkinci Dünya Savaşı sonrasında bu süreçten istediği gibi yararlanamadı. Hatta



Türkiye'nin yüzyıllık hikâyesi yerli otomobil projesi, devletin ve özel sektörün bir araya gelmesiyle ilerliyor

Cumhuriyet'in ilk yıllarında kurulan üretim tesisleri kapatıldı, uçak sanayisi akamete uğratıldı.

Devrim Arabası

1960'lara gelindiğinde Türkiye, kendi aracını üretmek adına adımlar atmaya başladı. Tesisleşmenin ve altyapının tüm eksiklerine rağmen ortaya prototip olarak çıkarılan "devrim" isimli otomobilin, yurt içinden ve yurt dışından Türkiye'ye inananların engellemeleri ile üretim aşamasına geçilemedi. 2000'li yıllarda ve sonrasında Türkiye, istikrarlı yatırımlar ve sürdürülebilir projelerle

dünya ile yarışabilir hale geldi. Üretimin ve yatırımların geri dönüşü alındıkça; özellikle savunma sanayisinde ve otomobil yan sanayinde umutlar bir kartopu gibi büyüdü ve bugünlere gelindi. Geçmişe dönüp baktığımızda Türkiye'nin yerli otomobilini üretmemesindeki hatta endüstrileşememesinin önündeki en büyük engelin kendi köklerinden gelen kültüre olan uzaklık olduğunu görmekteyiz.

projeler yapamamamızın da çözümü olmuştur.

Yeniden Yerli Otomobil Projesi

Son birkaç yıldır Türkiye'nin gündeminde olan "yerli ve milli" otomobil projesi farklı platformlardaki çalışmalardan sonra en sonunda Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği tarafından sahiplenilerek yola çıktı.

TOBB'un yaptığı çalışmalar sonucunda yıllardır özlemli

destek" geleceğinin sözünü verdi. Erdoğan tarafından açıklanan 5 "babayiğit" şirket; Anadolu Grubu, BMC, Kıracha Holding (KARSAN), Turkcell ve Zorlu Holding (Vestel) oldu.

Tasarım 2019'da Tanıtılacak

Yerli elektrikli otomobilin tasarımının 2019'a kadar biteceği, 2021'den sonra ise satışların başlayacağı belirtiliyor. 2021 yılında yerli araçların yollarda olabilmesi için kurulan bu ortak girişimin



Çalışma ve Sosyal Güvenlik
Bakanı Jülide Sarıeroğlu
**YERLİ OTOMOBİL
İMZASIYLA
TARİHİ BİR ANA TANIKLIK
ETTİK**

Yerli ve milli olmaktan bahsediyoruz ve bununla ilgili çok önemli çalışmalar gerçekleştiriyoruz. Cumhurbaşkanlığı Külliyesi'nde tarihi bir ana şahitlik ettik. Yerli otomobil konusunda atılan imzalarla yeni bir başlangıç yapılmış durumda.



Ortak iş kültürü ve bir arada projeler geliştirmek bin yıllık geçmişimizden bize kalan mirastır. İmece, vakıf ve müşareke kavramlarını; lonca ve ahilik kurumlarından gelen çalışma ahlakımızı bugünde devam ettirmeliyiz.

Katılım Finans Kültürü

Son yıllarda katılım finans kültürünün Türkiye'deki ve dünyadaki temsilcisi, İslami esasları temel alarak bankacılık yapan katılım bankalarıdır. Ortak iş yapabilmenin tüm mevzuat ve altyapılarıyla organize olmuş şekli olan "katılım finans" sistemi, yıllardır eksikliğini yaşadığımız ortak

çektığımız ortaklaşa iş yapabilme kültürüyle bir araya gelen beş büyük şirket, Türkiye'nin yerli elektrikli otomobili için kolları sıvadı.

Kasım 2017 Bir Milat

Türkiye'de, her biri alanının en büyüklerinden olan beş şirket, Cumhurbaşkanımız Recep Tayyip Erdoğan ve Borsalar Birliği (TOBB) Başkanı Rifat Hisarcıklıoğlu ile kamuoyuna çalışmaların başladığını açıkladılar. Türkiye'nin otomobilini hangi şirketlerin yapacağını açıklayan Cumhurbaşkanı Erdoğan, bu firmalara devletten "tam

kendi alanlarında fizibilitelelerini yaptıklarını biliyoruz. Türkiye'nin yerli otomobilini hayata geçirmek üzere ortaklık kuran 5 şirket Türkiye'nin sayılı büyük şirketlerinden oluşuyor. Beş şirketin toplam cirosu 65 milyarın üzerine çıkmış durumda ve toplam istihdamları 110 bin kişi olarak görülüyor.

Ortak sermaye ile bir araya gelen 5 şirketin paylarının eşit olduğu ve her şirketin kendi çalışma alanıyla projeye destek olacağı bilinirken, şirketler de bu projede yer almaktan gurur duyduklarını ve devletin desteğine ihtiyaçlarının olduğunu ifade etti.



YERLİ OTOMOBİL
SATIŞLARININ
2021'DEN
SONRA BAŞLAYACAĞI
BELİRTİLİYOR





DÜNYA İNSANİ FİNANSI KONUŞTU

GPAS'ta; üretim ve yatırım ile büyümeyi amaçlayan, insani değerleri ön planda tutan 'İnsani Finans' kavramı ele alındı

— — — — —

— — — — —

Küresel Katılım Finans Zirvesi (GPAS) 16-17 Kasım 2017 tarihlerinde gerçekleşti. Zirvede katılım bankacılığı ve insani finans konuşuldu

— — — — —

— — — — —



GPAS ISTANBUL

Cumhurbaşkanlığı himayelerinde Türkiye Katılım Bankaları Birliği (TKBB), Müstakil Sanayici ve İşadamları Derneği (MÜSİAD), ve Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) ortaklığında 16-17 Kasım 2017 tarihinde Haliç Kongre Merkezinde Küresel Katılım Finans Zirvesi (GPAS) gerçekleştirildi. GPAS; Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı, Türkiye Cumhuriyeti Merkez

Bankası, Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK), Sermaye Piyasaları Kurulu (SPK), Diyanet İşleri Başkanlığı ve Yükseköğretim Kurulu (YÖK) tarafından da desteklendi. Zirvede; üretim ve yatırımla büyümeyi amaçlayan, insanı ve insani değerleri ön planda tutan “İnsani Finans” kavramı ele alındı. Birçok ülkeden yatırımcı ve kurumsal yatırımcının katıldığı zirvede; siyaset, akademi ve iş dünyasının önemli isimleri bir

araya geldi. Organizasyonda, 200’den fazla konuşmacı insani finans sisteminin topluma ve insana sağlayacağı faydalar üzerine fikir alışverişinde bulundu. Zirve kapsamındaki insani finans panelleri ve inovasyon tartışmaları ile farkındalık sağlanması, “Business School” ile insani finans dünyasının anlatılması, fon ve girişimci görüşmeleriyle yeni yatırımların geliştirilmesi, devlet ve sektör panelleriyle

İNSANİ FİNANSIN ÖNCÜSÜ: KATILIM BANKACILIĞI

GPAS’ta birbirinden farklı oturumlar gerçekleşti. Bunlardan biri olan “İnsani Finansın Öncüsü: Katılım Bankacılığı” temasıyla BloombergHT Ekonomi Koordinatörü Gökhan Şen moderatörlüğünde gerçekleşen oturumda Albaraka Türk Genel Müdürü Melikşah Utku, Kuveyt Türk Genel Müdürü Ufuk Uyan, Türkiye Finans Genel Müdürü Wael Raies, Vakıf Katılım Genel Müdürü İkrâm Göktaş ve Ziraat Katılım Genel Müdürü Metin Özdemir insani finans değerleri olan katılım bankacılığı ve Türkiye’de bu sektörün geleceği konusu ele alındı.



Zirvenin açılışında konuşan Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek, dünyanın katılım finans modeline ihtiyaç duyduğunun altını çizdi

ertelenmesine sebep olduğunu belirten Erdoğan, "İnsanı ve insanlığın evrensel mutluluğunu her şeyin üzerinde tutmayı, insanı insan yapan değerleri ve insanın kendisini önemsemeyi ilke edinmiş girişimci, yatırımcı ve profesyonelleri bir araya getiren GPAS İstanbul Zirvesi'nin, tüm toplumların huzur ve refahına değerli katkılarda bulunacağına inanıyorum." ifadelerini kullandı.

Cumhurbaşkanı Erdoğan, "En kıymetli hasletleri iyilik, paylaşma ve dayanışma olan milletimizin; bu hususlarda önderlik yapması, üretim, yatırım ve paylaşım ekonomisini ön planda tutan zirvenin İstanbul'da gerçekleştirilmesi ülkemiz için büyük önem taşımaktadır." değerlendirmesinde bulundu.

Yurt dışından ve yurt içinden birçok ziyaretçinin katıldığı zirvede: siyaset, akademi ve iş dünyasının önemli isimleri bir araya geldi

fikir paylaşımları yapılması, eğitim programlarıyla ise insani finans bilincinin güçlendirilmesi hedeflendi.

Erdoğan: "GPAS, Toplumların Refahına Katkıda Bulunacak"

Zirvenin açılışında, Kur'an-ı Kerim tilavetinin ardından Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın gönderdiği mesaj okundu. Erdoğan mesajında, dünyada insani değerlerin

maddi değerlerin gerisinde kaldığı, toplumlarda gelir adaletsizliğiyle başlayan huzursuzluk ve gerginlik ortamının tüm insanlığı etkisi altına aldığı günlerden geçildiğini kaydetti.

Gelişmiş ülke kriterlerinin finansal güce dayandırılmasının tüm ülkeler arasında kriz ortamlarının yoğunlaşmasına, barış içinde yaşama hayallerinin

Şimşek: "Dünyanın Katılım Finans Modeline İhtiyacı Var"

Zirvede konuşan Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek; zirvede fikirleriyle ufuk açacak, gelecek dönemde ülkelerin krizler yaşamaması, daha sağlıklı ve sürdürülebilir zemin içerisinde kalkınması ve gelişmesi için fikirlerini paylaşacak akademisyenlere ve sektör temsilcilerine teşekkürlerini ilettili. Dünyanın katılım finans modeline ihtiyaç duyduğunun altını çizen Başbakan Yardımcısı Şimşek, son birkaç yüzyılda mevcut sistemin dönem dönem aşırıya kaçtığını ve reel ekonomide ve toplumlarda tahribata yol açtığını belirtti. Şimşek,



UZMANLAR, KATILIM BANKACILIĞI TECRÜBELERİNİ ANLATTI

Yurt dışından ve yurt içinden birçok ziyaretçinin katıldığı GPAS Zirve'sinde, siyaset, akademi ve iş dünyasının önemli isimleri bir araya geldi. Tarihçi yazar Bahadır Yenişehirlioğlu moderatörlüğünde gerçekleşen "katılım finans tecrübeleri'nin paylaşıldığı oturumda Türkiye Katılım Bankaları Birliği (TKBB) Sekreteri Osman Akyüz, Vakıf Katılım Yönetim Kurulu Başkanı Öztürk Oran ve Albaraka Türk Eski Genel Müdürü Fehmi Akın katılım bankacılığı ile tanışma hikâyelerini anlatarak Türkiye'de bu sistemin oluş sebeplerini konuştu. Oturumda insani finansla sadece Müslümanların değil, dünyanın ihtiyacı olduğu vurgulandı.

geleneksel sistemde bu krizlerin dün yaşandığını, bugün ve yarın da yaşanabileceğini kaydetti. Katılım finansın adil paylaşım için önemine dikkat çeken Şimşek, gelir dağılımının bozulmasının artık gelişmekte olan ülkeler için de bir sıkıntı olduğunu vurguladı. Şimşek, "Dünyada kısa vadede durumlar iyi gözüktüyor ancak orta ve uzun vadede sorunlarımız var. Bu sorunları çözmek için iş birliğine ihtiyacımız var." dedi. Katılım bankalarının pazardaki payına ilişkin konuşan Şimşek, "Şu andaki basit şekliyle vadeli al-sat modeli bence yetersiz. Evet, basit ama bu sistemin gelişmesi için yetersiz. Bizim gerçek anlamda bir ortaklık modeline geçmemiz lazım. Bu bir çabayı ve iyi ekipler gerektiriyor, belki de daha fazla risk ve getiri içeriyor.

Gerçekten artık geleneksel bankalardan farklılığımızı ortaya koymamızın zamanı gelmiştir. Bizim gerçek anlamda ortaklıklara odaklanıp esas fonksiyonumuzu yerine getirme zamanımız gelmiştir. Bu konuda özellikle katılım bankalarına sesleniyorum; daha inovatif, gerçek anlamda ortaklıkları içeren bir iş modeliyle büyüyelim. Bu konuda her türlü desteği göreceksiniz. Biz yanınızdayız. Önünüzü açacağız." değerlendirmesinde bulundu.

Şimşek: "Faizsiz Finans Koordinasyon Kurulunu kurduk"

Mehmet Şimşek, küresel finans sistemine paralel olarak Türkiye'de katılım finansının gelişmesi için büyük bir gayret içerisinde olduklarını ifade ederek şöyle devam etti: "İstanbul Finans Merkezi Projesi'nin en önemli bileşenlerinden birisi katılım finans, yani faizsiz finans... Bu çerçevede Faizsiz Finans

Organizasyonda: 200'den fazla konuşmacı. farklı oturumlarda insani finans sisteminin topluma sağlayacağı faydalar üzerine fikir alışverişinde bulundu

Koordinasyon Kurulunu kurduk. Bu kurul bugüne kadar dört başlık altında verimli çabaları ortaya koydu. Her şeyden önce şunu söyleyebilirim; vergi konusunda bugün sektörün bütün ihtiyaçları, talepleri karşılanmış durumdadır. Maliye Bakanlığımıza ben teşekkür ediyorum. Ürün çeşitlendirme konusunu aslında biz sektöre ve Sermaye Piyasası Kurulumuza verdik. O yönde ilave çaba gerekiyor. Likidite konusunda Merkez Bankamız, Hazineimiz özellikle ikinci el piyasasının gelişmesi, enstrümanların likiditesini artırması noktasında çalışmalarına devam ediyor. BDDK, yine özellikle mevzuat konusunda, çalışmalarını önemli ölçüde tamamlamış durumda."

Türkiye'de Katılım Finansı İlgisi Büyük

Türkiye'de katılım finansı ilginin büyük olduğunu vurgulayan Şimşek, "Yakın zamanda Hazine olarak altına dayalı tahvil ve kira sertifikasını çıkarttık. Hiçbir yönlendirme olmadan, sıradan Anadolu insanlarının, vatandaşlarımızın yüzde 53'ü altın tahvili yerine kira sertifikası tercih etti. Yine bu sene başında BES'te otomatik katılım modeline geçtik. Yine hiçbir yönlendirme olmadan, doğru düzgün bir pazarlama olmadan katılımcıların yüzde 64'ü katılım fonlarını tercih etti. Bu çok önemli. Demek ki aslında Anadolu'da, Türkiye'de katılım finansına ilgi var ama maalesef gelişmesi yavaş." diye konuştu.



GPAS'ta katılım bankalarının kültür sanat sergileri de yer aldı





Utku: "Etkin Bir Ekosisteme İhtiyaç Var"

Türkiye Katılım Bankaları Birliği Başkanı ve Albaraka Türk Genel Müdürü Melikşah Utku da "İnsani finans misyonuyla yola çıkmış böylesi kıymetli bir etkinlikte bir araya gelmiş olmaktan dolayı duyduğum mutluluğu sizlerle paylaşmak istiyorum." ifadeleriyle konuşmasına başladı. GPAS İstanbul etkinliğini değerlendiren Utku, "Bu gibi

Yurt dışından ve yurt içinden birçok ziyaretçinin katıldığı zirvede: siyaset, akademi ve iş dünyasının önemli isimleri bir araya geldi

buluşmalar bir taraftan gelecek vizyonumuzun şekillenmesi adına oldukça ufuk açıcı bir görev üstlenirken; bir taraftan da bugün geldiğimiz noktayı değerlendirmek ve kendimizi daha da geliştirmek için bizlere önemli fırsatlar sunuyor." dedi. Katılım finansın gelişmesi için etkin ve çalışan bir ekosisteme ihtiyaç olduğunu ifade eden Utku, "Son bir kaç yıldır bu ekosistemin gelişmesi için Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumundan Sermaye Piyasasına, Borsa İstanbul'dan Merkez Bankasına, Gelir İdaresi'nden Kalkınma Bakanlığına kadar neredeyse tüm ekonomi bürokrasisi ciddi adımlar atmaktadır. Kamu kesimi, sektöre doğrudan yatırım yaparak iki kamu katılım bankası kurmuş; sermaye ürünleri, sigortacılık, tüketici finansmanı ve standartlar konusunda yönetmelikler çıkarmışlar ve çıkarmak üzereler.

Tüm bu gayretlerin etkisini yakın bir zamanda bariz bir şekilde göreceğimize eminim. Bu atılımı tetikleyen ve sürdüren, Türkiye'de katılım bankacılığının önünü açan ve o yıllardan bugüne sektörümüze olan desteğini esirgemeyen

devletimiz ve Hükümetimizde Sayın Cumhurbaşkanımızın şahsında en derin şükranlarımı sunuyorum." şeklinde konuştu.

İstanbul'u Finans Merkezi Yapmak Elimizde

Utku, "Büyük dönüşüm ve potansiyel ışığında İstanbul Finans Merkezi projesini de göz önüne aldığımızda İstanbul'u ve Türkiye'yi 'Dünya'nın İnsani Finans Merkezi' noktasına çıkarabilmek; sosyal, sürdürülebilir, üretim ve yatırıma dayalı 'insani' bir büyümeye ulaştırabilmek buradaki katılımcılar olarak bizim elimizde. Bu bağlamda her zaman için salt ticari kaygılardan ziyade bir vizyon ve ideal taşıyan katılım bankalarımızı ve Türkiye Katılım Bankaları Birliği'mizin her türlü desteği vereceğine inancım tamdır.

Hükümetimiz ve Cumhurbaşkanlığımızın da desteği ve TKBB, MÜSİAD, TOBB ve diğer tüm paydaşların ortak vizyonuyla bulunduğumuz noktadan çok daha ileriye gitmemiz, alternatif olmaktan çıkıp merkezi konuma gelebilmemiz kolektif ve özverili bir çalışmayla mümkün olacaktır. Son olarak hiç kimse,

GPAS ÖNEMLİ BİR MİLAT OLACAK

Cumhurbaşkanlığı himayelerinde, "İnsani Finans" temasıyla düzenlenen Küresel Katılım Finans Zirvesi (Global Participation Finance Summit-GPAS İstanbul)'nde konuşan Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Başkanı Rifat Hisarcıklıoğlu, Türkiye'de hem reel kesimin, hem de mali kesimin bir arada yer aldığı, özel sektörün çatı temsil örgütü TOBB olarak bu önemli zirvenin İstanbul'da gerçekleştirilmesine katkı vermekten onur ve mutluluk duyduklarını söyledi. Hisarcıklıoğlu, "Sosyal ve iktisadi adaletsizliğin en temel sebeplerinden birisi faizdir. Faize

dayalı ekonomide refah toplumun genelinden çok küçük bir azınlığa akıyor ve eşitsizliğin büyümesine yol açıyor. Katılım bankacılığı ise parayı faizle değil; üretim ve yatırımla büyütmeyi amaçlayan, daha insani ve adaletli bir finansal alternatif sunuyor. Bunu yansıtacak şekilde, burada 'İnsani Finans' kavramının seçilmesini de fevkalade yerinde buluyor ve destekliyorum. Pek çok yerli ve yabancı; siyasetçi, iş adamı, bürokrat ve akademisyenin katıldığı bu zirve; faize dayalı olmayan, finansal sistemin gelişmesi ve yaygınlaşmasında inşallah önemli bir milat olacak." dedi.



hiçbir ürün yokken ve tüm engellere rağmen yola çıkan ve sektörün önünün bugün bu kadar açık olmasında katkısı bulunan vefat etmiş ve hayattaki öncülerimize ve emektarlarımıza teşekkürü bir borç bilirim. İnsani Finans Zirvesi'nin düzenlenmesinde desteklerini esirgemeyen başta Sayın Cumhurbaşkanımız olmak üzere tüm paydaş ve katılımcılara teşekkürlerimi sunuyorum, programın hayirlara vesile olmasını diliyorum." ifadeleriyle sözlerine son verdi.

**MÜSİAD Başkanı Kaan:
"Faiz Üç Dinde de Haramdır,
Yasaktır"**

MÜSİAD Genel Başkanı Abdurrahman Kaan konuşmasında, GPAS'ın, oldukça geniş bir katılımı yeni bir finansal yapılanmaya yönelik çok farklı fikir ve tespitleri

bir araya getirecek olan, eşine ender rastlanır tartışma platformu olarak tasarlandığını belirtti. Önceliklerinin "para artırmak" değil, insanların refahını yükseltmek ve bunu sürdürülebilir kılabilecek bir düzen kurmak olduğunu belirten Kaan, "Toplantımızın ana teması olarak belirlediğimiz 'İnsani Finans', bu arayışımızda geldiğimiz çok önemli bir durağı işaret ediyor. Peygamber Efendimizin ticaretle de güzel ahlakı, erdemi, adaleti temel alan anlayışı, her zaman bizlerin iş hayatına ışık olmuştur. Şimdi amacımız, bu değerli yaklaşımı yalnızca kendi işletmelerimizde, kendi sosyal çevremizde uygulamakla yetinmeyip tüm iş dünyasına adapte etmek. Biz, 'helal' anlayışının yediğimizle, içtiğimizle sınırlı tutulmaması gerektiğine inanıyoruz. Sosyal hayatta da 'helal olanın yasal



hâle gelmesi' için çalışmalar yapıyoruz. Zira faiz, Yüce Allah'ın emriyle her üç dinde de haramdır. Yasaktır." değerlendirmesinde bulundu.

MÜSİAD olarak ortak iş modelleri oluşturmayı amaçladıklarının altını çizen Kaan, "İnsani finansta; bankacılıktan sigortacılığa, yatırım finansmanından emeklilik fonlarına kadar finansal sistemin tüm paydaşları için paranın nasıl kazanıldığı en önemli konudur. Özetle;

**GPAS gibi programların sebep olduğu
buluşmalar gelecek vizyonumuzun
şekillenmesine yardımcı oluyor ve
bizlere önemli fırsatlar sunuyor**





GPAS'ta Borsa İstanbul, TOBB, TKBB, AA, PTT, YAZ Bilgi Sistemleri ve katılım bankaları açtığı stantlarla gelen katılımcıların sorularını yanıtladı

paradan para kazanmaz. Modelin merkezine üretimi koyar. Üretime dayalı ekonomik modeli destekler. Yatırım yaparken insani ve ahlaki kriterleri göz önünde bulundurur. Bu model, insanın para için değil; paranın insan için çalışmasını hedefler. Bütün bu projelerimiz, MÜSİAD Stratejik Sektörler ve Politikalar başkanlığımız bünyesinde geliştiriliyor ve arkadaşlarımızın, alternatif modeller üzerine çalışmaları devam ediyor." açıklamalarında bulundu.

Kaan, "İş Dünyasının Yükü Azaltılabilecek"

MÜSİAD olarak ekonomide alternatif finans modelleri ile iş dünyasının üstündeki yükün azaltılabileceğine inandıklarını

ifade eden Kaan, "Bunun basit bir finansal mekanizma dönüşümü arayışı olmadığını biliyoruz. Bu sürecin sosyal, ekonomik, siyasal, kültürel ve psikolojik birçok farklı parametresi söz konusu olacak. Bu temel paradigma dönüşüm sürecini, bu gerçekleri göz ardı etmeden, tüm paydaşlarla beraber yürüteceğiz." ifadelerini kullandı. Kaan, GPAS İstanbul'un hem iş dünyası hem de Türkiye için hayırlara vesile olmasını ve bu etkinliğin çok boyutlu bir değişimin ilk adımı olarak kabul edilmesini temenni ederek sözlerine son verdi.

GPAS'ta Önemli Kurumlar Stantlarıyla Katılımcılara Bilgi Verdi

İnsani değerleri her şeyin

üstünde tutan girişimci, sanatçı, yatırımcı ve profesyonelleri üretmek ve yatırım yapmak isteyenleri buluşturan GPAS'ta birbirinden farklı etkinlikler ve sergiler de yer aldı. Katılım bankacılığının yanında geleneksel sanatların geleceğe aktarılmasında faaliyetlerini sürdüren katılım bankaları, GPAS'ta kültür sanat eserlerini sergiyle sanatseverlere sundu. GPAS'a gelen akademisyenler, yazarlar, sanatseverler ve öğrenciler sergileri gezerek bilgi aldı. Borsa İstanbul, TOBB, TKBB, AA, PTT, YAZ Bilgi Sistemleri ve katılım bankaları açtığı stantlarla gelen katılımcıların sorularını yanıtladı. Bankacılık teknolojilerinde Türkiye'nin önde gelen yazılım geliştirme şirketlerinden olan Yaz Bilgi Sistemleri, "Bankacılık Yazılım Çözümlerinde Güvenilir Yol Arkadaşınız" sloganı ile marBAS.Net ürününün yenilenen teknolojik yapısı ile tanıtımını GPAS'ta gerçekleştirdi. Turkcell'de standında teknolojiye son yeniliklerini GPAS'a gelen ziyaretçilerle paylaştı.



'İNSANI' BİR EKOSİSTEM YÜKSELİYOR

İnsani Finans Zirvesi'nin 16 Kasım 2017'de gerçekleştirilen, "İstikrarlı Büyüyen 'İnsani' Bir Ekosistem Yükseliyor" konulu panelinde T.C. Hazine Müsteşarı Osman Çelik, BDDK Başkanı Mehmet Ali Akben, Borsa İstanbul Başkanı Himmet Karadağ, SPK Başkanı Vahdettin Ertaş, TKBB Başkanı Melikşah Utku ve Yüksek Öğretim Kurulu Üyesi Orhan Aydın konuşma yaptı. Panelde finansal sistemi inşa eden paydaşların; nasıl insan odaklı bir ekosistem kurduğunu, bu ekosistem içerisinde sürdürülebilir büyümeye katkıları vurgulandı. T.C. Hazine Müsteşarı Osman Çelik, son dönemde katılım finansın değerlendirilebileceği ciddi ürünler hayata geçirdiklerini ifade etti.



GPAS ISTANBUL

GPAS'TA UZMANLARIN GÖRÜŞLERİ



Gazeteci-Yazar Abdurrahman Dilipak

YENİ BİR EKONOMİK MODELE İHTİYAÇ VAR

Sömürüye ve haksız kazanç fırsat vermeyen, yatırımcıyı teşvik edecek yeni bir ekonomik modele ihtiyaç var. Bu modelin de insanlık için başarılabilir olması gerekiyor. Biz, âlemlere rahmet olarak gönderilen bir peygamberin ümmetiyiz. Bizim sadece Müslümanların değil, tüm insanlığın sorunlarını çözmemiz lazım. Bu nedenle GPAS gibi organizasyonlar devam ettirilmeli.



Oyuncu-Yazar Bahadır Yenisehirlioğlu

İSTANBUL, FİNANSIN DA MERKEZİ OLABİLİR

İnsani finans; insanı yok eden hem kişileri hem de toplumları büyük zarara uğratan kapitalizme karşı alternatif bir seçenektir. İnsanı önceleyen, birçok uzman ve katılımcıyı bir araya getiren GPAS gibi etkinlikler sürdürülebilir olmalı. İnsani finans kavramının bu topraklardan dünyaya yayılması ve İstanbul'un merkez olması çok önemli.



Prof. Dr. Kerem Alkin

GPAS, GELECEKTE DE DEVAM EDECEK

Türkiye'de "İnsani Finans" başlığıyla yoğun katılıma ev sahipliği yapan GPAS İstanbul etkinliğinin düzenlenmesine destek veren kurumları tebrik ediyorum. TKBB'yi, MÜSİAD'ı, TOBB'u ve diğer kuruluşların bu organizasyona katkı sağlamış olmalarını bir başarı olarak nitelendiriyorum. Bu etkinliğin önümüzdeki yıllarda da devam edeceğini düşünüyorum.



Albaraka Türk Genel Müdür Yardımcısı
Temel Hazroğlu

KATILIM EKONOMİSİ: İNSANI FİNANS MODELİ

Katılım Ekonomisi modern dünyanın insana bakışına karşı çıkarak insanı, İslam'ın öngördüğü şekilde ele alıyor. Sezai Karakoç'un "İslam insanı ekonomiye değil, ekonomiyi insana bağlamıştır." dediği gibi bu model ekonominin, mevcut sistemin insanı ekonomiye kul-köle yapmasına karşı çıkarak emeğin, sermayenin insana bağlanmasını amaçlıyor.





TKBB ARTIK YENİ OFİSİNDE

**TKBB, 10 yıldır
bulunduğu
Üsküdar'daki
merkezini
Ümraniye'ye taşıdı**



Katılım bankacılığı sektörünün dünya standardında finansal ürün ve hizmet sunar hale gelmesi amacıyla faaliyet gösteren Türkiye Katılım Bankaları Birliği(TKBB), yeni merkezinde hizmetlerine devam ediyor. Türkiye Katılım Bankaları Birliği(TKBB), katılım bankacılığının sektördeki payını artırması, banka faaliyetlerinin gelişmesi amacıyla araştırma, geliştirme, eğitim ve mesleki çalışmaları yürütürken sektörün ortak görüşünün kamu ve özel sektör paydaşlarına aktarılmasında çatı görevi üstlenmektedir.





Türkiye Katılım Bankaları Birliği olarak eğitime yatırımın, geleceğe yatırım olduğu bilinciyle 15 yüksek lisans ve 10 doktora öğrencisi olmak üzere toplam 25 öğrenciye karşılıksız öğrenim bursu sağlayarak, katılım bankacılığının geleceğini şekillendirecek gençlerimizin yanındayız.



BARITLAR
Öğrencinin, YÖK bankaların tanıdığı bir yükseköğretim kurumunda
+ İslam Ekonomisi ve Finansı
+ İslam Bankacılığı ve Finansı
+ Uluslararası Finans ve Katılım Bankacılığı
+ İslam Bankası ve Finansı veya benzeri bölümlerde yüksek lisans ya da doktora programı öğrencisi olması gerekmektedir.

BAŞVURU
15/12/2017 - 15/12/2017 tarihleri arasında
www.tkbb.org.tr adresi üzerinden yapılacaktır.
Detaylı bilgi için: www.tkbb.org.tr

Yarışmalar ve faaliyetler düzenleyerek öğrencilere burs veren ve sektöre ilgisi olanları ödüllendirmek için çeşitli yarışmalar düzenleyen TKBB, katılım bankacılığına katkıda bulunuyor

En Büyük Yatırım Geleceğe
TKBB, katılım bankacılığı sektörünün insan kaynağının geliştirilmesi amacıyla ilgili bölümlerde eğitim gören ve birtakım şartları sağlayan 15 yüksek lisans ve 10 doktora programı olmak üzere toplam 25 öğrenciye karşılıksız öğrenim bursu desteği veriyor. TKBB'nin www.tkbb.org.tr sitesinde burs için gereken ayrıntılar yer alıyor. Öğrencinin, YÖK tarafından

tanınan bir yükseköğretim kurumunda: İslam Ekonomisi, İslam Ekonomisi ve Finansı, İslami Bankacılık ve Finans, Uluslararası Finans ve Katılım Bankacılığı, İslam İktisadi ve Finansı veya benzeri bölümlerde yüksek lisans ya da doktora programında öğrenim görüyor olması gerekiyor.

Kazanmak Kaleminizin Ucunda
TKBB, hem katılım bankacılığı sektörüne katkıda bulunmak hem

de bu alanla ilgilenen herkesi ödüllendirmek amacıyla ödüllü makale yarışması düzenledi. Yarışmaya; katılım bankalarının mevzuat meseleleri ve öneriler, katılım bankalarının ürün yapısı ve öneriler, katılım bankacılığının Türkiye'nin sosyal yapısındaki yeri, katılım bankacılığının eğitim ihtiyaçlarının giderilmesine ilişkin öneriler temalarından birinin seçilmesi ile katılım sağlanmaktadır. Yarışmaya başvurular 15.01.2018'de sonlandırıldı. Yarışmayla ilgili diğer ayrıntılara ise www.tkbb.org.tr adresinden ulaşılabilir.

Katılım Bankacılığına Katkı Yapanlara Ödül

Emeğiyle, sağladığı inovasyonla katılım bankacılığı sektörüne katkıda bulunduğunu düşündüğünüz gerçek ya da tüzel kişi adaylarınızı Türkiye Katılım Bankaları Birliği tarafından verilecek olan Katılım Bankacılığı Ödülü'ne aday gösterebilirsiniz.

Ödül, TKBB tarafından faizsiz finans ve katılım bankacılığı prensipleri altında katılım bankacılığına finans, bankacılık, ekonomi vb. alanlar da katkı yapan uygulamacılar, akademisyenler, iş adamları, bürokratlardan birine verilecek.



KATILIM BANKALARI 2018'DE İNSAN ODAKLI HİZMETLERİNİ ARTIRACAK

Katılım bankaları 2017 yılını büyüme ile kapattı. 2018'de hedeflerini büyüteceğini ifade eden katılım bankaları genel müdürleri, 2018'de faaliyetlerine insani finans değerlerine uygun bir şekilde devam edeceklerini ifade etti.



**T.C. Cumhurbaşkanı
Recep Tayyip Erdoğan**

2018'DE % 5 SEVİYESİNDE BÜYÜME BEKLİYORUZ

Ticaretimiz üzerindeki kur baskısını azaltmalıyız. Yani bununla, kendi millî paralarımızla karşılıklı olarak ithalat ve ihracatı yapabiliriz. Türkiye, 2011-2015 yılları arasında ortalama yüzde 7,1 büyümüştür. 2016 yılında ise yaşadığımız tüm olumsuzluklara rağmen beklentilerin üzerine çıkarak yüzde 2,9'luk bir büyüme oranına ulaşmıştır. Türkiye ekonomisinin, 2017-2018 yıllarında sırasıyla yüzde 4 buçuk, 5 seviyesinde büyüme elde etmesi beklenmektedir. Bu oranların üzerine çıkacağımıza da inanıyorum.



**Başbakan Yardımcısı
Mehmet Şimşek**

2018 REFORMLARLA GEÇECEK

Biz 2018'e daha umutla bakmak istiyoruz. 2018'de inşallah reformlara kaldığımız yerden güçlü bir şekilde devam edeceğiz. 2018 yılı bu vesileyle ülkemize, milletimize inşallah huzur, barış getirir daha refah dolu olur. Hazine, inanıyorum ki geçmişte olduğu gibi önümüzdeki 10 yıllarda da ekonomi yönetiminde merkezi bir kurum olma vasfını devam ettirecek, koordinasyonda önemli bir işlev üstlenecek, reformların hazırlanmasında ve uygulamaya konulmasında önemli fonksiyonu ifa edecektir. Yapacağımız güzel çalışmalarla inşallah önümüzdeki dönemde de Hazine olarak fark yaratacağız.



**TKBB Yönetim Kurulu Başkanı ve Albaraka Türk Genel Müdürü
Melikşah Ütku**

KATILIM BANKALARI 2002'DEN BERİ SEKTÖRÜN 2 KATI BÜYÜDÜ

Biz 2017'de dijitalleşme ile ön plana çıktık. Dijitale çok ciddi anlamda inanıyoruz; çünkü dijitalleşme bizi operasyonel anlamda rahatlatacak bir alternatif ortaya koyuyor. Bu anlamda katılım bankaları bu konuya ciddi bir yatırım yapıyor. Biz Albaraka Türk olarak katılım bankacılığı ve tüm finans sektörü için en önemli şeyin insana yatırım olduğunu düşünüyoruz. Sürekli yeni şeyler öğrenilmesi gereken dönemde insana yatırım yapmayan, esneklik kazanmayan kurumlar sektörde ciddi anlamda sıkıntı oluşturacaktır.



**Kuveyt Türk Genel Müdürü
Ufuk Uyan**

2017 BÜYÜME ELDE EDİLEN BİR YIL OLDU

Katılım bankaları, bankacılık sektörü ve özellikle Kuveyt Türk için 2017 yılı olumlu bir yıl oldu. Özellikle ikinci çeyrekle birlikte daha da aktivitenin arttığı, fon kullandırmada ve fon toplamada yüzde 20'nin üzerinde büyüme elde edilen bir yıl oldu. Kuveyt Türk olarak her kalemde özellikle fon toplamada, fon kullandırmada kayde değer büyüme elde ettik. Yeni şubelerimizi açtık, 400'e yaklaşan bir şube rakamına ulaştık. Faaliyetlerimiz insani finans değerlerine uygun bir şekilde devam ediyor.



**Türkiye Finans Genel Müdürü
Wael Abdulaziz Raies**

SUNDUĞUMUZ HİZMETLERİ ARTIRACAĞIZ

Organizasyonun insana yönelik kısmında birçok değişikliğe gitmeye hazırlanıyoruz. 2018 yılında varlık ve yükümlülükleri gözden geçirmek istiyoruz. Yeni bir ürün piyasaya sürdük ve iş modelimizi değiştirdik. Artık insana odaklanıyoruz. Şubelerimizi ve ticari aktivitelerimizi detaylandırdık; özellikle de organizasyon içindeki bireylere ve tüketici ihtiyaçlarına odaklandık. İnşallah bu yılı iyi kapatacağız. 2018'de büyümeyi sabırsızlıkla bekliyoruz. Katılım bankaları olarak sunduğumuz hizmetlerin hızı ve kolaylığını bankacılık sektörünün normlarının ilerisine taşımalıyız.



**Vakıf Katılım Genel Müdürü
İkrâm Göktaş**

2017 BAŞARILI GEÇTİ, PERFORMANSIMIZ ÇALIŞMALARIMIZLA DAHA DA ARTACAK

Katılım bankacılığı, sektöre yeni giren oyuncularla büyüdü. Şu anda pazarın büyüklüğü yüzde 5,5 düzeyinde. Bu anlamda 2017 yılı oldukça başarılı geçti diyebiliriz. 2025 yılına fazla bir zaman kalmadı. Bu hedefin analizi yapıldığı zaman katılım bankalarının aktif büyüklüğünün 300 milyar TL, katılım fonu büyüklüğü miktarının ise 180 milyar TL'ye ulaşması anlamına geliyor. Zor bir hedef ama kamu desteğiyle birlikte mevcut katılım bankalarının da hacimlerinin büyümesiyle bu hedeflerin yakalanabilir olduğunu düşünüyoruz.



**Ziraat Katılım Genel Müdürü
Mehmet Özdemir**

HEDEFLERİN ÜZERİNDE BİR YILI TAMAMLADIK

Ziraat Katılım, 2017 yılını yılbaşında hedeflediğimiz rakamların üzerinde tamamladı. 11,5 milyar TL civarında bir aktif büyüklük tahmin etmiştik. Bunu inşallah aşacağız ve 13,5 milyara yaklaşan bir aktif büyüklüğümüz olacak. Hedeflerimizin üzerinde bir tablo ile karşı karşıyayız. Önümüzdeki senede hedeflerimizi büyüteceğiz ve o hedefleri de aşarak sene sonunu tamamlayacağız.



**TKBB Genel Sekreteri
Osman Akyüz**

2018, KATILIM BANKALARI İÇİN İYİ BİR YIL OLACAK

Şube sayısını ve personel sayısını artıran katılım bankaları, 2017'de geçen yıla göre yüzde 36 kâr elde etti. 2017'nin kasım ayına kadar olan verilere göre toplanan fonlar yüzde 26 artışla 107,3 milyar oldu. Kullanılan fonlar yüzde 26 artışla 109 milyara, aktif toplam ise yüzde 21 artışla 160 milyara ulaştı. Tahminen 2017 yılı kârı ise 1.500.000.000 lira civarında. İstatistiklerden anlaşılacağı üzere katılım bankaları, 2017 yılını iyi bir performansla geçirdi. 2018, bankacılık için iyi bir yıl olacak. Katılım bankaları sektörü olarak yüzde 20-25 civarında büyüme bekliyoruz.





KAPAK RÖPORTAJI





TÜRKİYE'DEKİ BANKACILIK SİSTEMİ DÜNYADAN ÖNDE İLERLİYOR

**Türkiye Finans Genel Müdürü
Wael Raies ile katılım bankacılığı
sektörünü konuştuk**

RÖPORTAJ: MERVE KANTARCI ÇULHA

TKBB Yönetim Kurulu Üyesi ve Türkiye Finans Genel Müdürü Wael Raies ile katılım bankacılığı sektörünü ve Türkiye'nin bu anlamdaki yerini konuştuk. Raies ile gerçekleştirdiğimiz söyleşide; Türkiye Finans'ın 2017 yılını nasıl tamamladığını, bankanın 2018 yılındaki hedeflerini ve çalışma planlarını, Türkiye'nin İslami bankacılıkta geldiği noktayı, faizsiz finans sisteminin geleceğini ve KOBİ bankacılığı kapsamında Türkiye Finans'ın

yaptığı çalışmalarını konuştuk. 2018 hedeflerini anlatan Genel Müdür Wael Raies, bankanın 2018'de mevcut insan kaynağını güçlendirmeye devam ederken, inovasyon ve verimliliğe de odaklanacağına dikkat çekti.

1. Türkiye Finans'ın 2017 yılını rakamlarla değerlendir misiniz? Türkiye Finans 2017 yılını nasıl tamamladı?

2017'nin üçüncü çeyreği itibarıyla, Türkiye Finans'ın toplam varlıkları 37,3 milyar TL seviyesinde gerçekleşti.



Bankamızın, 3. çeyrekte finansal kiralama alacakları dâhil toplam kullandırılan fonların toplam aktifler içindeki payı yüzde 68 seviyesindedir. 3. Çeyrek itibarıyla 25,4 milyar TL fon kullandırarak reel ekonomiye katkıda bulunmayı sürdürdük. KGF aracılığıyla, tamamen yeni işletmelere kanalize edilen yaklaşık 3 milyar TL değerinde kredi sağladık. İlk dokuz ayda öz kaynaklarımız, bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 8,8 artışla 3,99 milyar TL'ye yükselirken sermaye yeterlilik rasyomuz yüzde 18,3'e ulaştı. Yılın son çeyreğinde de bilanço performansımızdaki bu olumlu seyri sürdüreceğimize ve 2017'yi hedeflerimizi yakalamış olarak kapatacağımıza inanıyorum.

2. Türkiye Finans'ın önümüzdeki yıllar için yeni çalışma planları ve hedefleri nelerdir?

Türkiye Finans'ın tüm paydaşlarımız için yalnızca bir finans kuruluşu değil, aynı zamanda gerçek bir iş ortağı ve danışman olması için çalışıyoruz. 2018 için ana hedefimiz sürdürülebilir ve kaliteli büyümeye devam etmek. Hacimlerimizi büyütürken yeni müşteri kazanımını da sürdüreceğiz. 2018'de yeni ürün ve hizmetler geliştirmeye hız kesmeden devam edeceğiz. 2017'de yeni iş modelimizi başarılı bir

Türkiye'deki bankacılık sistemi, gerek insan kalitesi gerek teknolojik altyapı olarak dünyadaki benzerlerinden pek çok noktada daha ileride

şekilde hayata geçirdik. Şu an itibarıyla, perakende ve ticari müşterilere ayrı ayrı hizmet veren uzman şubelerimiz vasıtasıyla mükemmel müşteri deneyimi odaklı bir hizmet sunuyoruz. 2018'de hizmet kalitemizi daha da iyileştireceğiz. Mevcut insan kaynağımızı güçlendirmeye devam ederken, inovasyon ve verimliliğe odaklanacağız. Temmuz 2017'de MT programımızı başlatıp ilk ekibimizi işe alarak insan kaynaklarımıza yaptığımız yatırıma devam ettik. 2017'nin başında onaylanan AR-GE merkezimiz ile inovasyona odaklandık ve rekabet gücümüzü artırmak üzere yeni projeler ürettik. Yeni ürün ve fikirleri araştırırken etik değerlerimizi ve katılım bankacılığı prensiplerine olan bağlılığımızı her zaman olduğu gibi korumaya özen gösterdik.

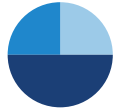
3. Türkiye'nin İslami bankacılıkta geldiği noktayı nasıl değerlendiriyorsunuz? Dünya ile kıyasladığımızda ne durumdayız?

Bankacılık, dünyada ve Türkiye'de finans sektörünün en önemli unsurlarından biridir. Global ekonominin işleyiş prensiplerini göz önüne alırsak Türkiye'deki bankacılık sektörünü dünyadan ayrı tutmamız mümkün değildir. Teknolojik gelişmeler, bireylerin beklentileri, dünya ticaretinin değişen yönü her sektöre olduğu gibi bankacılık ve dolayısıyla finans sektörüne de etki ederek bu sektörün dönüşmesini sağlamaktadır. Türkiye'deki bankacılık sektörü

ile bir yıla yakın bir süredir tanışıyorum. Gözlemlerim Türkiye'deki bankacılığın gerek insan kalitesi gerek teknolojik altyapı olarak dünyadaki benzerlerinden pek çok noktada daha ileride olduğu yönünde. Bankacılık sektörünün mevcut altyapısı, bilgi birikimi (know-how) ve gelecek vizyonu ile diğer sektörlerle de yol gösteren, onları eğiten bir koçluk misyonu olduğunu söylemek isterim.

4. Türkiye'nin 2023 yılında dünyanın en büyük on ekonomisinden biri olma hedefi bulunuyor. Bu hedeften yola çıkacak olursak, katılım bankalarına bu konuda ne gibi görevler düşüyor?

Geçtiğimiz yıllarda Türk bankalarının desteğiyle yollar, köprüler, hastaneler, enerji santralleri gibi pek çok büyük altyapı projesi hayata geçirildi. Biz de sektörümüzün öncüsü olarak, yenilikçi ve müşteri odaklı yaklaşımımızla reel ekonominin itici gücü olan pek çok şirkete ve projeye finansman desteği sağladık ve sağlamaya da devam edeceğiz. Bugün de geleceğimiz için büyük önem taşıyan temiz enerji (Güneş Enerjisi Santralleri) projelerine verdiğimiz destekle tüm bankacılık sektörüne örnek olmaktan gurur duyuyoruz. Dolayısıyla 2023 hedeflerine giden yolda katılım bankalarına düşen en büyük görev yeni ürün ve hizmetlerle finansal çeşitliliğe katkıda bulunmak, bunun yanında reel ekonomiyi desteklemeye devam ederek sağlıklı büyüme zeminini canlı tutmaktır.



2017'NİN ÜÇÜNCÜ ÇEYREĞİ İTİBARIYLA, TÜRKİYE FİNANS'IN TOPLAM VARLIKLARI

37,3

MİLYAR TL



5. İslami finans sektöründe büyüme fırsatları nelerdir? Müslüman nüfusun buna etkisi var mı?

Modern ekonomi içerisinde katılım bankalarının ürün yelpazesinin ve rekabetçiliğinin, bir yandan kendi prensiplerimize sadık kalırken diğer yandan modernleşmesi gerektiğine inanıyorum. Bunu yapabilmek için de mevcut oyuncuların sektördeki algısının ve düzenlemelerin modernleşmesi lazım. Bu sayede müşterileri kendimize çekebilir, pazar payımızı artırabilir ve şu an sektör lideri konumundaki geleneksel bankalarla rekabet edebiliriz. En önemli büyüme fırsatı da burada, yani geleneksel bankalarla rekabet edebilme gücünde yatmaktadır.

6. Faizsiz finans sisteminin geleceği hakkında neler düşünüyorsunuz?

Sektörün geleceği katılım bankaları, Türkiye Katılım Bankaları Birliği, düzenleyici otoriteler, hükümet ve katılım bankalarının mevcut müşterilerinin sorumluluğundadır. Hayatta değişmeyen tek şeyin değişim olduğu felsefesiyle şunu söyleyebilirim ki, katılım bankalarının da değişmesi gerekiyor. Müşterilerimize fiziksel ve sanal yollarla erişebilmek adına farklı yaklaşımları benimseyerek, odak noktamıza müşteriye sunduğumuz hizmeti koymalıyız. Yeni ürün fikirlerine açık olurken etik değerlerimize ve kurallarımıza sadık kalmalıyız. Birliğimiz, düzenleyici kurum, mevcut müşteriler ve kamu kuruluşlarının tümü inovatif bir bakış açısı geliştirmeli. Çalışanlarımızı eğitmeli, bankalarımıza yeni çalışanlar ve yeni müşteriler çekmeliyiz. Türkiye Finans olarak yeni bir alana girebilmek adına "yeni mezunlara yönelik bir eğitim programı" başlattık. Katılım

Türkiye Finans KOBİ'lerin ödemeleri ve tahsilatları için hızlı ve güvenli pek çok çözüm sunuyor

bankacılığına inovasyon getirebilmek adına geleneksel bankalardan kendimize yeni çalışanlar çekiyoruz. Sadece geleneksel bankaların bulunduğu şehirlerde ve bölgelerde bulunmaktan çekinmiyoruz. Yeni ürünler piyasaya sunuyor ve mevcut ürün portföyüne meydan okuyoruz. Buradan hareketle sistemin geleceği yeni ürün ve hizmetlerde diyebiliriz.

7. KOBİ bankacılığı kapsamında yaptığınız çalışmalardan bahsedermisiniz? Sizin için KOBİ'lerin önemi nedir?

Türkiye Finans, KOBİ'lerin ödemeleri ve tahsilatları için hızlı ve güvenli pek çok çözüm sunuyor. Katılım bankacılığında bir ilk olan Fonlu Çek, Karekodlu Çek, Elektronik Çek Transferi Sistemi, Doğrudan Tahsilat Sistemi, Ticari Kart, Kıymetli Mal ve Para Taşıma Hizmeti, Findeks Paketleri ile risk yönetimi, Toplu EFT/Havale Sistemleri, Ekstre Gönderim Uygulaması gibi hizmetlere ek olarak; KOBİ'lerin günlük hayatlarında en sık ihtiyaç duydukları diğer pek çok işlem için onların yanındayız. SGK Ödemeleri, Fatura

Ödemeleri, Vergi Tahsilatları, Motorlu Taşıtlar Vergisi, Kiralık Kasalar, Western Union, Cari Hesaplar, GSM TL Yükleme hizmetlerimiz mevcut. KOBİ'lere sunduğumuz bir diğer avantaj ise; katılım bankacılığında benzersiz bir hizmet olan Fonlu Çek; ödeme tarihinde keşidecinin cari hesabında yeterli bakiye bulunmaması durumunda, fonlama limiti dâhilinde çek bedelinin Türkiye Finans tarafından ödendiği, çek keşidecinin ise önceden belirlenmiş uygun kâr payı ve taksitle finansman sağladığı bir ödeme yöntemidir. Bu hizmeti sayesinde şirketler keşide ettikleri çeklerin gözden kaçması ya da günlük ödeme planı içinde ödenmeme riskini yok edebilir ve nakit akışını daha iyi planlayabilir. Doğrudan Tahsilat Sistemimiz ise çok sayıda müşteri ile çalışan ya da bayilik sistemi olan firmaların peşin/vadeli tahsilatlarını hızlı ve garantili yapmasına olanak sağlıyor. Tahsilatlar Türkiye Finans garantisi altında otomatik olarak gerçekleştiriliyor. Otomatik muhasebe kayıtları ile şirketlerin operasyonel iş yükü, çek-senet takip maliyetleri ve hata payı azalıyor.



2023

HEDEFLERİNE GİDEN
YOLDA KATILIM
BANKALARINA DÜŞEN
EN BÜYÜK GÖREV YENİ
ÜRÜN VE HİZMETLERLE
FİNANSAL ÇEŞİTLİLİĞE
KATKIDA BULUNMAK

KOBİ'LERE EN YAKIN BANKALAR "KATILIM BANKALARI"

*Türkiye'deki 4 milyona yakın işletmenin
neredeyse tamamını KOBİ olarak saymak
mümkün*

YAZI: BLOOMBERG HT EKONOMİ KOORDİNATÖRÜ
GÖKHAN ŞEN

Türkiye'nin ilk KOBİ tanımı; destek sağlayıcı kuruluşların KOBİ tanımını farklı şekilde uygulamalarının yarattığı kargaşanın giderilmesi amacıyla, 8 Ocak 1995 tarihli, 3143 sayılı Sanayi ve Ticaret Bakanlığı'nın Teşkilat ve Görevleri Hakkında Kanun'un ek 1. maddesi gereğince, AB KOBİ tanımıyla uyumlu bir mevzuat düzenlemesi yapılarak "KOBİ'lerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelik" kapsamında 2005 yılında yayımlanmıştır. 4 Kasım 2012 tarihli ve 28457 sayılı Resmi Gazete'de "Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkında



ÜCRETLİ ÇALIŞANLARIN
YAKLAŞIK

%75'İNİ
KOBİ'LER İSTİHDAM
EDİYOR

Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik" yayımlanmıştır. Yönetmelik değişikliği ile 250 kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı veya mali bilançosundan herhangi biri 40 milyon Türk Lirasını aşmayan ve mikro işletme, küçük işletme ve orta büyüklükteki işletme olarak sınıflandırılan ekonomik birimler veya girişimler, KOBİ olarak tanımlanmıştır.

KOBİ Dünyası

Türkiye'deki 4 milyona yakın işletmenin neredeyse tamamını KOBİ olarak saymak mümkün. 0-9 çalışanı olan işletmeler bu toplamın yüzde 94'üne, 10-49 çalışanı olanlar yüzde 5'ine tekabül ederken 50-249 çalışana sahip olan işletmeler ise toplamın yüzde 1'ine ancak varıyorlar. KOBİ segmentinde saydığımız şirketlerin 1/3'ü ticaret ile uğraşırken yüzde 15'i ulaştırma ve depolama sektöründe faaliyet gösteriyorlar. Onları yüzde 12 ile imalat takip ediyor. KOBİ'yi tanımak için ülke ekonomisindeki yerini doğru analiz etmek olmazsa olmazımızdır. Bu gözle bakıp birkaç noktaya hızlıca değinmek mümkün:

- * KOBİ'ler toplam mal ve hizmet alımının yüzde 65'ini yapıyor
- * Yatırımların kabaca yarısı buradan geliyor
- * Ücretli çalışanların yaklaşık

yüzde 75'ini KOBİ'ler istihdam ediyor

- * KOBİ'ler toplam milli cironun yüzde 63'ünü yapıyor
- * KOBİ'ler toplam ihracatın yüzde 60'ını, toplam ithalatın yüzde 40'ını yapıyor
- * KOBİ'lerin AR-GE harcaması içindeki payları yüzde 17 civarındadır
- * Bilgisayar kullanım oranı ise hemen tüm segmentlerde yüzde 100'e yakındır

KOBİ Beklentileri, KOBİ Eğilimleri

Bloomberg HT olarak Uzun yıllar KOBİ Beklenti Anketi tuttuk ve sonuçlarını açıkladık. Sonuncusu 2013 yılında kalmış bu çalışmalardan hâlâ güncelliğini koruyan birkaç noktayı paylaşmak isterim. KOBİ'lerin yanıtlarında 'herhangi bir bankadan kredi almış' işletmelerin sayısı neredeyse almayanlar kadar. Bunun çeşitli sebepleri var. Bir banka ile çalışmayı geleneksel olarak 'finansal zayıflık / zordayız sanırlar' şeklinde tanımlayanlar var. Bununla birlikte hayat görüşleri sebebiyle bundan uzak duranların oranı da azımsanacak gibi değil. Bu kitlenin yanına finansmana erişim sorunu olanları da eklediğimizde işte eldeki küme, neredeyse tüm KOBİ evreninin yarısı. Sorunlardan biri de KOBİ'lerin gelecekte herhangi bir banka ile çalışmak istememeleri.



Bankasız işletmelerin hâlâ çok sayıda olduğu ülkemizde, onlarla çalışma imkânına en yakın bankalar katılım bankalarıdır

Bunun temelinde 'o ana kadar sürdürülen ticari başarı' yer alıyor. Bu grubu da bir kenara not etmeli. Birçok işletme ve pazarlama pratiğinde 'red ocean / kırmızı bölge' ve 'blue ocean / mavi bölge' tanımlaması yapılır. Tam Türkçeleştirmek gerekirse, mevcut müşterileri ve var olan pazarı kıpkırmızı bir okyanus olarak düşünün. Burada köpekbalıkları var ve denizde büyük bir rekabet yaşanıyor. Fiyat kırmak, bolca pazarlama yapmak gibi klasik çözümler deniyor. Ya da en iyisi yenilikçi ürünler ile bu pazarda hâkim olmaya çalışmak. Diğer yanda ise kimsenin yüzmediği denizler, gemilerin uğramadığı limanlar görüyoruz. Burası mavi okyanus, alabildiğine sizin; yeter



KOBİ'LER TOPLAM MAL VE HİZMET ALIMININ
%65'İNİ
YAPIYOR



Microsoft araştırmasına göre, Türk işletmeler dijitalleşmede dünyada iyi bir sıralamaya sahip. Bu dönüşüme dokunan kârlı çıkacak

finansmana kavuştu ve işlerini devam ettirdi. Ancak her işletme aynı meslek grubuna ait değil. Özellikle savunma ve yazılım gibi çok daha niş alanlarda çalışan şirketler için klasik çözümler işe yaramıyor. Bankaların bu sektörler için klasik bir bakış açısı ile yürümelere ve sonuç almaya çalışmaları neredeyse baştan problemleri gözüküyor. Büyük işletmeler için sorun yok ancak gerçekten iyi fikirleri olan ve sermayeye ihtiyaç duyan, hızlı büyüme adayları bu sistemde hayatta kalamıyorlar. Onlar için yeni modeller, girişim örnekleri oluşturma ve buna benzer fonların etkin şekilde kullanılması gibi çözümler katılım bankaları tarafından sunulabilir. Var olanlar ise her zaman geliştirilmeye muhtaç gözüyle yenilenebilir ve büyüyebilir.

karşılıklı dönüşüp bankalar ile bir ortaklık kuracaklar. Bu dönüşüme dokunan banka büyük ihtimalle kârlı çıkacak. 2018 yılının önemli gelişmelerinden biri de şirketlerin toplam döviz yükümlülüklerinin sınırlandırılması olacak. Her ne kadar makine alımları daha şimdiden bir istisna oluşturacak gibi görünse de döviz meselesi önemli. Türkiye'de şirketlerin döviz risklerini yönetemedikleri sır değil. Bu konuda KOBİ'lere yardımcı olmak ve gerekli finansal hizmetleri sunmak önemli bir rekabet alanı olabilir. Sanırım bu bizi şirketlerde derinleşme konusuna getiriyor. Şirketlerde derinleşmeyi en kısa yoldan farklı ürünleri bir müşteriye aktarmak ve sürekli olarak bu çözümleri sunabilmek diye tarif edebiliriz.

ki sizi orada yüzdürebilecek yolları bulun. Belki de Katılım bankacılığı için hedef buralar olmalı. Özellikle toplam bankacılıktan alınacak payın şimdiki yüzdenin neredeyse 3 katının hedeflendiği bir ortamda.

Yükselmekte Olan Trendler ve Çözümler

Bankaların en iyi bildiği işlerden biri olan kredi verme ve müşteri ilişkileri konusunu, onlara anlatmak doğru olmaz. Diğer yandan, KOBİ'lerde ortaya çıkan bazı eğilimlere dikkat çekmek ve bankalar için bu alanları değerlendirmek üzere tartışmaya açmak belki faydalı olabilir.

Finansal olarak erişimde zorluk yaşayanları Kredi Garanti Fonu (KGF) finansman ile tanıştırmış olabilir. 200 milyar TL'ye varmış olan bu fonun büyüklüğü ile büyük ihtimalle birçok işletme

Kitle fonlaması, dijital cüzdanlar, kripto paralar, girişimcilik ve benzeri modern kavramları düşününce belki de her birinin özüne kısaca bakmak gerekiyor. Çekirdeğe inince olmazsa olmaz şey teknoloji. Hızlıca haberleşmek, rapor etmek ve harekete geçmek için dijital ortama taşınmak ve maliyet yönünden efektif olmak kaçınılmaz görünüyor. Microsoft araştırmasına göre, Türk işletmeler dijitalleşmede dünyada iyi bir sıralamaya sahip. Burada bankalar için önemli bir fırsat ve meydan okuma var. Ya KOBİ'ler bu dijitalleşme evreninde bankacılık işlemlerini azaltıp sistemle olan bağlarını minimuma indirecekler ya da

KOBİ'ler için finansa ulaşmak zor. Ne var ki bir kez ilişki kurulunca sağlıklı bir ortaklık sürdürmek mümkün. Üstelik farklı ürünlerde yayılarak katılım bankacılığının güçlü yönlerini işletmeler ile birleştirmek için bir fırsat olabilir. Bankasız işletmelerin hâlâ çok sayıda olduğu ülkemizde onlarla çalışma imkânına en yakın bankalar hâlâ katılım bankaları. Üstelik tam da neyi nasıl ürettiğiniz ve onu nasıl fonladığınızı tartışıldığı bir dünyada özel, kalıcı ortaklıklar kurmak için ve karşılıklı bu dönüşümden faydalanmak için bir fırsat penceresi açılacak. Bankaların yeni araçlarla ve yeni bir zihinle bu iş döngüsüne hazırlanmaları gerekiyor.



KOBİ'LER TOPLAM
İHRACATIN

%60'INI
TOPLAM İTHALATIN
%40'INI
YAPIYOR

KOBİ'LERE ODAKLANMAK VE BU ALANDA BÜYÜMEK İSTİYORUZ

Kurduğumuz günden bu yana çalışma prensibimiz gereği her zaman reel sektöre finansal destek ve hizmet verdik. Bugün de ülke ekonomisinin büyümesi adına kritik bir role sahip olan KOBİ'lerimizin ticari işlemlerinde de yanlarındayız. Bankacılık sektöründe KOBİ kredilerinin toplam krediler içerisindeki payı yüzde 25 civarında iken, Katılım bankalarında ise bu pay yüzde 35 civarında. Bu durum, reel ekonomiye dayanan iş modelimiz ve KOBİ'lerimizle kurduğumuz doğal ilişkinin sonucu. Yenilik ve girişimcilik için önemli bir potansiyel barındıran, değişime uyum sağlayabilen esnek bir yapıya sahip olan KOBİ'ler; ülkemizin uluslararası rekabet ve yatırım üretkenliği açısından önemli bir yere sahip. Biz de KOBİ'lerimizin gelecek vaat eden potansiyellerinin farkında olarak önümüzdeki dönemde de KOBİ'lere odaklanmak ve bu alanda büyüme istiyoruz.



Kuveyt Türk Genel Müdürü Ufuk Uyan

KOBİ'LERİMİZE YÖNELİK ÇÖZÜMLER GELİŞTİRİYORUZ

Katılım bankalarının özünde KOBİ bankacılığı vardır. Reel sektöre doğrudan mal ve hizmet finansmanı yaptığımızı düşünürsek bu finansman sürecinde kendinizi doğal olarak KOBİ bankacılığı içerisinde buluyorsunuz. KOBİ'ler sektörlerin her alanında temeli oluşturuyor. BDDK verilerine göre bankacılık sektöründe 505 milyar TL KOBİ kredisi bulunmaktadır ve bunun 32 milyar TL'si (%6,3) katılım bankalarına aittir. Burada, katılım bankalarının bankacılık sektöründen aldığı paydan daha büyük bir payı KOBİ bankacılığında aldığını görüyoruz. Katılım bankaları olarak toplam hacmimizin içerisinde yüksek bir paya sahip olan KOBİ'lerimizin bir bankadan beklemedikleri her türlü hizmet, Katılım Bankacılığı prensiplerinden taviz vermeden sunuluyor. Dış ticaret firmaları için kurulan yeni muhabirlik ilişkileri, Eximbank aracılığı ile döviz alım ve satımına yönelik pratik çözümler, tedarikçi finansmanı, kart çözümleri, leasing gibi konularda yaptığımız her türlü geliştirme, KOBİ müşterilerinin katılım bankalarına olan yönelimini artıracaktır.

Türkiye Finans Genel Müdürü Wael Raies

TÜRKİYE FİNANS KOBİLERE ÇÖZÜMLER SUNUYOR

Türkiye Finans KOBİ'lerin ödemeleri ve tahsilatları için hızlı ve güvenli pek çok çözüm sunuyor. Katılım bankacılığında bir ilk olan Fonlu Çek, Karekodlu Çek, Elektronik Çek Transferi Sistemi, Doğrudan Tahsilat Sistemi, Ticari Kart, Kıymetli Mal ve Para Taşıma Hizmeti, Findeks Paketleri ile risk yönetimi, Toplu EFT/Havale Sistemleri, Ekstre Gönderim Uygulaması gibi hizmetlere ek olarak; KOBİ'lerin günlük hayatlarında en sık ihtiyaç duydukları diğer pek çok işlem için onları yanındayız. SGK Ödemeleri, Fatura Ödemeleri, Vergi Tahsilatları, Motorlu Taahhüt Vergisi, Kıralkal Kasalar, Western Union, Cari Hesaplar, GSM TL Yükleme hizmetlerimiz mevcut. KOBİ'lere sunduğumuz bir diğer avantaj ise, katılım bankacılığında benzersiz bir hizmet olan Fonlu Çek. Bu hizmet sayesinde şirketler, keşide ettikleri çeklerin gözden kaçması ya da günlük ödeme planı içinde ödenme riskini yok edebilir ve nakit akışını daha iyi planlayabilir.

Vakıf Katılım Genel Müdürü İkrâm Göktaş

REEL SEKTÖRÜN ESAS OYUNCUSU KOBİLERDİR

Katılım bankacılığı; kâr ve zarara katılma ilkesi ölçüsünde fon toplayarak, ortaklık, finansal kiralama ve ticaret usulü ile topladığı bu fonları faizsiz bankacılık prensipleri dâhilinde kullandıran bir bankacılık modelidir. KOBİ'leri ise 'sürdürülebilir bir büyüme için üretimin ve ticari canlılığın merkezinde olan katma değeri yüksek işletmeler' şeklinde ifade edebiliriz. İstatistiklere göre ülkemizdeki işletmelerin yüzde 99'unu, istihdamın yüzde 75'ini, ihracatın yüzde 55'ini KOBİ'ler oluşturmaktadır. Bununla birlikte bankacılık sektöründe KOBİ kredilerinin toplam nakdi krediler içindeki payı yüzde 25 iken; katılım bankalarında bu oranın yüzde 35 seviyesine geldiğini görüyoruz. Reel bir mal ve ticaret odaklı fon kullandıran finansal oyuncular olduğumuzdan üretimin atardamarı olan KOBİ'ler ile yakın olmamız çok doğal bir sonuçtur. Dolayısıyla reel üretimin en önemli destekçisi olan katılım bankalarının en büyük paydaşı ve değişmez partnerlerinden biri de reel sektörün esas oyuncusu olan KOBİ'lerdir.

Ziraat Katılım Genel Müdürü Metin Özdemir

KOBİ'LERİMİZİN PAYINI HER GEÇEN GÜN ARTIRMAKTAYIZ

Ziraat Katılım olarak faaliyete başladığımız günden itibaren KOBİ'lerimiz başta olmak üzere reel sektöre finansman desteği sağlamak ve finansmana erişiminin kolaylaştırılması öncelikli gündemimiz oldu. Bankamızın henüz ikinci yılında reel sektöre sağladığı finansman desteği 15 Milyar TL'nin üzerine çıkmıştır. Toplam kullandığımız finansman içerisinde KOBİ'lerimizin payını her geçen gün artırmaktayız. KOBİ'leri desteklenmesini önemsiyoruz; çünkü toplam üretimin yüzde 56'ını icra ederken, toplam istihdam içerisinde yüzde 75'lik bir potansiyele sahiptir. Dış ticarete ithalatın yüzde 40'ını ihracatta ise yüzde 59'unu karşılayan KOBİ'lerin ülkemiz ekonomisine olan toplam katma değeri yüzde 55 seviyesindedir. Ekonomi içerisinde bu kadar önemli bir yere sahip olan KOBİ'lerin toplam bankacılık sektörü içerisinde aldığı pay ise yüzde 26'lar seviyesindedir. Bu payın önümüzdeki dönemde verilen desteklerle artacağını ve KOBİ'lerin ulusal ve küresel pazarda etkinliğinin daha da artacağını düşünmekteyiz.



KATILIM BANKALARININ GELECEKTE E-TİCARETTEKİ ROLÜ ARTACAK

Katılım bankalarımızın şu anda uyguladığı ve gelecekte geliştireceği yeni ürünlerle e-ticaret ve e-ihracatta rolü daha da artacak

RÖPORTAJ: MERVE KANTARCI ÇULHA

Dünyanın dijitalleşmesi ve sosyal medyanın etkisiyle e-ticaret pazarı Türkiye’de her geçen gün büyüyor. Maliyet ve zaman tasarrufu, ticari evraklarda kolaylık, etkileşime açık olması ve takip kolaylığı sunması açısından markalar ve tüketiciler için de avantaj haline gelen e-ticareti, birçok yönüyle ele aldık. TOBB İGKK (İstanbul Genç Girişimciler Kurulu) Kurumsal ve Uluslararası İlişkiler Çalışma Grubu Başkanı Erdem Dereli ile Türkiye’de e-ticaretin geldiği noktayı ve sosyal medyanın buna etkisini konuştuk.

zamanlarda, geleceğe hazırlanmalarına yardımcı oluyoruz. Seneler önce Boğaziçi Üniversitesi Makine ve Teknoloji Kulübü Başkanırken teknolojiye ve dijital dünyaya dair çalışmalarım hız kazandı. Yerel ve global düzeyde derinliği olan araştırmalar ve uygulamalar üzerine odaklandım. Şu anda ülkemizde ve diğer ülkelerde dijital dönüşümün en verimli ve sağlıklı şekilde

1 . Öncelikle çalışmalarınız hakkında bilgi alabilir miyiz?

ARGECON şirketi yöneticisiyim. Şirket olarak uluslararası ve Türkiye’deki kuruluşlara farklı alanlarda hizmet vermekteyiz. Hizmet verdiğimiz kurumlara ticaret ve sanayinin hızlı bir şekilde dönüştüğü bu



gerçekleşebilmesi üzerine projeler yürütmekteyim ve E-Ticaret'te bu alanlardan biri. TOBB(Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği) E-Ticaret Meclisi, DEİK S.Arabistan, Portekiz, Norveç İş Konseyleri Asil Yürütme Kurulu Üyesi ve TOBB İGGK Kurumsal ve Uluslararası İlişkiler Çalışma Grubu başkanımı.

2. Türkiye'de e-ticaret her geçen gün büyüyor. Sektörde binlerce girişimci var. Sizin bu anlamda çalışmalarınız ve girişimleriniz var mı? Kendinizi nerede görüyorsunuz?

Kapsayıcı ve sürdürülebilir bir büyümeyi e-ticaret ekosistemi içerisinde düşündüğümüz zaman, bir e-ticaret işleminin gerçekleşebilmesini sağlayan tüm paydaşların bu büyümeden kendilerine daha inovatif ve rekabetçi bir seviyeye yönelmeleri doğrultusunda fayda sağlayarak e-ticaret müşterisinin güven ve kalite algısını yukarıya taşımasını anlayabiliriz. Bizim de bu alanlarda çeşitli çalışmalarımız var. Hem B2C (business to consumer) hem de B2B(business to business) online marketplace (pazar yeri) üzerine çalışıyoruz. B2C'de alışıl gelmişin dışında özel ürün



Türkiye'de girişimcilik ve e-ticaret ekosistemini besleyecek kamu-özel sektör iş birliğinde politikalar ve düzenlemeler mevcut

veya özel hizmet sunan spesifik bir alana yönelik online pazar yerlerini genel olarak gündeme alıyoruz. Çalışmalarımızdan biri; tarım alanında tüm iş akışını dijitalleştirirken finansman, lojistik ve insan kaynağının en verimli şekilde kullanılmasını sağlayacak ve son olarak da nihai tüketicinin özellikle de şehirde yaşayan insanların tarım sektörüne güvenli ve kaliteli bir şekilde e-ticaret üzerinden giriş yapabilmesini sağlayacak bir sistem üzerine çalışmaktayız. Bununla birlikte daha çok vakit ayırdığımız çalışmalardan bir diğeri; B2B online pazar yerlerinin Türkiye'de öneminin daha iyi anlaşılması ve aslında burada e-ticaretten ziyade

e-ihracata odaklanan bir vizyon oluşturmak. Böyle bir vizyonun ülkemizin ihracat hedeflerine ulaşmasında daha katma değerli bir bakış açısı olacağını düşünüyoruz. Bizi çok heyecanlandıran B2B pazar yeri modellerimizde gelmek istediğimiz nokta; lojistik, finansman ve kamu teşvikleri gibi hem ülkesel hem de bölgesel anlamda değişken ve farklı dinamikleri olan ama aynı zamanda ihracatın olmazsa olmazı olan bu önemli yapı taşlarını harmanlanması ve "Uçtan Uca İhracat" hedefiyle ihracatçımızı ürününe daha iyi odaklandırarak dünya ile rekabet edebilmesini sağlamaktır. Bu hedeflerimizi





Müşterilerin büyük çoğunluğu alışveriş sitelerine sosyal medya linkinden ulaşıyor

gerçekleştirebilmek için hem yerel hem global düzeyde çeşitli kurumlarla iş birliği üzerine görüşmelerimiz sürüyor. Şu an global bir iş ortağımızla Avrupa'nın en iyi ihracat pazarlarını kapsayan bir B2B online pazar yerini Türkiye'ye getirmek üzere çalışmalar sürdürmekteyiz. Farklı bir alan olarak da katılım ekonomisi prensiplerine uygun bir şekilde iş aklışlarının dijitalleşmesi üzerine çeşitli modeller çalışıyoruz. Bu alanda özellikle katılım bankalarının uyguladığı bir yöntem olan "murabaha"nın hem katılım ekonomisi prensiplerinin sınırları içerisinde kalarak hem de dijital olarak uygulanabileceğini, böylelikle katılım bankalarının iş aklışlarını büyük ölçüde rahatlatacak bir sistem üzerine

çalıştığımızı ve büyük yol aldığımızı söyleyebilirim. Gereken özen gösterilirse ve yenilikçi bakış açısı yansıtılırsa, katılım bankalarımızın şu anda uyguladığı ve gelecekte geliştireceği yeni ürünlerle e-ticaret ve e-ihracat kavramlarının en önemli paydaşlarından biri olan finansman kısmında etkili bir şekilde yer alabileceklerine inanıyorum. Bununla ilgili de çalışmalarımızı her geçen gün arttırıyoruz.

3. E-ticarette içerik, marka bilinirliği ve sürdürülebilirliği açısından büyük önem taşıyor. Bu anlamda Türkiye'deki markalar, sosyal medyayı etkili bir şekilde kullanıyor mu? Dijitalin sınırları birçok kriterde

eski alışkanlıkların yerini alan ve bunu yüzde 20, yüzde 30 gibi yıllık büyüme oranlarıyla başarıya ulaştıran yapıları sayesinde her gün genişlemekte. We Are Social ve Hootsuite tarafından yayınlanan "Digital in 2017 Global Overview" raporu verilerine göre 2017 yılında Türkiye'de sosyal medya kullanımı 2016 yılına oranla yüzde 14'lük bir artış gösterdi. Dünya ortalaması da bu düzeyde. Toplumun alışkanlığının değiştiğini gösteren göstergelerden biri de Türkiye'de insanlar günde ortalama 2 saat televizyon başında vakit geçirirken artık sosyal medyada günde 3 saat vakit geçirmeye başlamıştır. Sosyal medyada harcanan zamanın önceki yıla göre artış istatistiği incelendiğinde, diğer dünya ülkelerinde bu oran Türkiye'ye kıyasla daha fazladır. Dolayısıyla, insanlar nasıl kendileri için sosyal medyada karakterler oluşturuyorsa markalar da tüzel karakterler oluşturmak durumundadır zira insanlar aynı ürün yüzlerce farklı siteden alabilecekken kendi sosyal hayatı ile bağlantı kurabildiği markadan almayı tercih etmektedir.

4. Sosyal medyada markalara düşen görevler nelerdir?

Sosyal medyayı aktif kullanmakla etkin kullanmak arasında büyük farklar vardır. Markalar, bunun farkında olup sık paylaşımlarla gündemde kalmak ve aktif olmak yerine; daha fazla göze çarpan üreten paylaşımlarla büyük etkileşimler yaratarak etkin olmak hedefinde olmaları gerekmektedir. Elbette ki aktivite sayısını da yüksek tutmak gerekir. SocialBrandsTurkey'in 2017 Kasım ayında Türkiye'deki 23 bin markanın sosyal medya hesaplarını inceleyerek hazırladığı istatistik çalışmasında markaların sosyal medyada aylık 810 milyonluk bir etkileşim



PERAKENDE E-TİCARET
HACMİ 2016'DA

%32

BÜYÜYEREK

17.5

MİLYAR TL'YE ULAŞTI

oluşturduğunu ifade ediyor. Aylık markalar tarafından yapılan 1,5 milyonluk içerik paylaşımı ile bu etkileşim, paylaşımların müşteriler tarafından önemsendiğini gösteriyor. Zira bir markanın paylaşımına beğeni, yorum, paylaşım, retweet yapılması o markanın müşterilerce kabul gördüğü anlamına geliyor. Ek olarak hashtagler ile Türkiye'de aylık yaklaşık 100 bin paylaşım ile 100 milyon civarı etkileşim yakalanmaktadır. Başarılı hashtag uygulayan markalar müşteriye ulaşmakta bin kat verim sağlamaktadır. Koç Holding A.Ş., Madame Coco, Filli Boya, Turkcell, Türk Hava Yolları ve Mercedes Benz'i sayfanın farklı ileti türlerinin aldığı etkileşim oranları, hashtag ve mention gibi kanala özel anahtar araçların kullanımı gibi birçok bileşenle Türkiye'de sosyal medyayı etkili kullanan markalar arasında gösterebiliriz.

5. E-ticaret sektörünün bu denli hızlı gelişmesini hangi etkenlere bağlıyorsunuz?

İç dinamikleriyle e-ticaret, sahip olduğu maliyet, zaman tasarrufu, pazarlama ölçeğinin genişlemesi, ticari evraklarda kolaylık, çoklu müşterilerle karşılıklı etkileşime açık olması, küresel düzeyde tercih imkânı sağlaması, şeffaflığı, yeni ürün ve hizmetlerin müşterilere takip kolaylığı sağlaması avantajları ile hızlı gelişime açıktır. Bu avantajların insanlar tarafından kullanılması için elbette ki bir zemine ihtiyaç vardır. Teknik anlamda bu zeminin oluşmasına en büyük katkıyı bilişim teknolojilerine yapılan yatırımlar sağlamıştır. İnternet, bilgisayar ve son 5 yılda akıllı telefonların yaygınlaşması ayrıca, şirketlerin ve ülkelerin bu alana yatırımlarını arttırmasıyla teknik anlamda e-ticaretin gelişiminin en temel dinamiği oluştu. Pratikte ise müşteri kitlelerini

e-ticarete kanalize eden şey küreselleşmedir. Sınırları ortadan kaldırması, mesafe fark etmeksizin etkileşimi mümkün kılması ve liberalizasyonu teşvik edici rekabetçi pazarın yaygınlaşmasına katkı sağlaması yönleriyle de küreselleşme, e-ticaretin bu denli hızlı gelişmesine katkı sağlayan diğer bir faktördür.

6. E-ticaret sektöründe hizmet veren firmaların gelişim sürecinde, sosyal medyanın etkilerini değerlendirir misiniz?

İnternet kullananların tamamı ya da kabul edilebilecek çoğunluk, sosyal medya kullanmaktadır. Hedef kitlesi internet kullanıcıları olan e-ticaret firmalarının da bu durumda sosyal medyayı etkin kullanmaları bir zorunluluk olarak karşımıza çıkmaktadır. Firmalar, sosyal medya ile müşterisine sunduğu mesajı sayesinde az maliyetli ve kolay yoldan akılda yer edinebiliyor. Paylaşımlar sayesinde viral olarak düşük tanıtım masrafları ile reklam yapılabilir. Türkiye'de e-ticaret sitesi üzerinden satış yapan birçok firma, sitelerine ulaşan müşterilerin büyük

çoğunluğunun sosyal medya linklerinden ulaşım sağladığını ifade etmektedir. Ayrıca e-ticaret sitesi üzerinden değil de, Facebook Messenger üzerinden sitedeki ürünleri görevli ile iletişime geçerek satın almak isteyen müşteriler de e-ticaret siteleri için önemli bir kitle konumunda. Sosyal medyadaki aktivitesi ile markalar prestijlerini korumakta veya güçlendirmektedir.

7. Türkiye girişimcilik ve e-ticaret sistemine uygun bir ülke mi?

Özellikle Türkiye'de gelişen girişimcilik ekosistemi ve e-ticaret ekosisteminin birbirine pozitif etki yaptığını söyleyebiliriz. Bu iki ekosistemi de besleyecek kamu-özel sektör iş birliğinde politikalar ve yeni düzenlemeler oluşmaktadır. Özellikle iş dünyasının ticaret ve sanayide oluşturdukları gelenekleri, yenilikçi bir vizyonla girişimci geleceğe taşımaları için takipte ve aktif olmaları Türkiye ekonomisi açısından faydalı olacağını gösteriyor. Bu konularda, stratejik, teknolojik ve know-how desteği olarak her zaman iletişime açık olduğumuzu söylemek isterim.

Avrupa'nın en iyi ihracat pazarlarını kapsayan bir B2B online pazar yerini. Türkiye'ye getirmek üzere çalışıyoruz



TÜRKİYE'DE İNTERNET KULLANAN HER

3

KİŞİDEN

1'i

ONLINE ALIŞVERİŞ YAPIYOR





TKBB Genel Sekreter Yardımcısı
Osman Nihat Yılmaz

Katılım Bankacılığı Krizlere Karşı Neden Dayanıklıdır?

Bugün biraz finansla ve ekonomi ile ilgilenen herkes katılım bankacılığının krizlere karşı daha dayanıklı ve sağlam olduğunu kabul etmektedir. Bunun nedeni, bu bankacılığın dayandığı çalışma prensipleridir. Bu prensipler; bankaların aktiflerinin yaklaşık yüzde 70' ini oluşturan kredilerin daha sağlam, pasiflerinin yaklaşık yüzde 70' ini oluşturan katılım fonlarının daha esnek ve yönetilebilir olmasını sağlayarak onları krizlere karşı korumaktadır. Bu prensipleri altı başlık altında toplamaktadır.

1- Faiz Yasağı

Faiz yasağı, bankaları bilinmeyen geleceğin risklerine karşı koruyarak onların krizleri aşmasına yardımcı olmaktadır. Faiz, bilinmeyen gelecekle ilgili bir taahhüttür. Bankalar gelecekte taahhüt edilen faize

göre daha yüksek oranlarla karşılaşılabılır ve bundan büyük zarar görebilir. Hâlbuki kâra ve zarara katılma ilkesinde, müşteriye herhangi bir taahhütte bulunulmadığı için; yani ne kadar kâr edildiye onun paylaşılması esası geçerli olduğundan dolayı katılım bankaları konvansiyonel bankalara nazaran krizleri daha rahat atlatabilmektedir. Bu durum tabii ki faiz yasağının bir sonucu olarak ortaya çıkmaktadır. Kısacası katılım bankaları faiz riski almayarak, gelecekte oluşabilecek krizlere karşı kendini korumaktadır.



Katılım bankalarının prensipleri, bu tür bankacılığı geçmişte yaşanan krizlerden ve gelecekteki risklerden koruyor

2- Belirsizlik Yasağı

Belirsizlik ihtilafa ve/veya taraflardan birisinin zararına yol açabileceği için yasaklanmıştır. Örneğin, hasattan önce meyve veya hububatın satılması belirsizliğin bir türüdür. Faiz de bir belirsizlik türüdür. Yani

banka vadede ne kazanacağını bilmeden taahhüde girmektedir. Değişken faiz, onu daha da belirsiz hâle getirmektedir. 2008 Dünya Krizi'nde şayet değişken faiz yerine sabit faiz uygulansa idi krizin boyutu önemli ölçüde azalmış olurdu. Çünkü kriz, değişken faizle verilen ipotekli kredilerin faizlerinin önemli ölçüde artması sonucunda doğmuştur. Katılım bankacılığında belirsizliğe yer yoktur. Finansman taksit ve oranları, kriz ve ekonomik dalgalanma ile karşılaşsa da vade sonuna kadar değişmediği için müşteriyi krizden korumaktadır.

3- Risk Paylaşımı Esası

Faizsiz bankacılıkta zarara katılım olmayan işlerde kâra katılım meşru görülmemiştir. Riskin bir kişi üzerinde kalması kabul edilmemiştir. Konvansiyonel bankalarda faiz riski üzerinde kalmakta, müşteri riski paylaşmamaktadır.

4- Aşırı Risk ve Spekülasyon Yasağı

Aşırı risk ve spekülasyon büyük zararlar doğurabileceği için yasaklanmıştır. Örneğin Forex işlemleri ve Bitcoin İslami danışmanlar tarafından meşru görülmemiştir.

5- İnsanlığa Zararlı Nesnelere İlgili Hizmet Yasağı

Örneğin; alkollü içecek, tütün mamulleri, silah, şans oyunları ve müstehcen yayınlar gibi konularda bankacılık hizmeti verilmesi yasaklanmıştır.

6- Reel Ekonomiye Bağlılık

Krizlerin çoğu, özellikle 2008 finansal krizi finansal işlemlerin reel ekonomiden koparak büyük bir balon oluşturması ve sonunda patlaması sonucunda doğmuştur. İnsanların aşırı para hırsı, risk yönetimindeki hataları, örtbas ve kural ihlali bu balonu daha da şişirmiş ve bütün insanlık bilinmeyen

Son 20 yılda dünyada yaşanan krizler karşısında katılım bankacılığının gösterdiği sağlamlık testleri, başarı hikâyelerine dönüştü

akıbete maruz kalmıştır. Hâlâ, piyasalardaki aşırı likidite nedeniyle kriz riskinin geçmediği endişesi bulunmaktadır. 2008 yılında Lehman Brothers' in battığı sırada finansal işlem hacminin, reel ekonominin 500 katı büyüklüğe ulaştığı tahmin edilmektedir.

Katılım bankacılığı ilke ve prensipleri gereği finansmanda müşteriye ödeme yapmamakta, nakit kredi kullanılmamaktadır. Müşterisinin işletmesi için gerekli mal ve hizmeti satıcısından satın alarak üzerine kâr ilave edip müşterisine satmaktadır. Böylece finansal sektörün büyüklüğü, reel ekonomin büyüklüğünü aşmamaktadır. Katılım bankası, herhangi bir alım-satım, kiralama veya ortaklık olmadan finansman

sağlamamakta, finansmanı mutlaka bir ekonomik faaliyet sonucunda ve belge karşılığında gerçekleştirmektedir. Bu nedenle katılım bankaları reel sektörle birebir ilişki içindedir.

Çalışma Prensiplerinin Faydaları Nelerdir?

Katılım bankacılığının reel ekonomiye birebir bağlı olması; kredi kullanana, devlete ve bankaya önemli avantajlar sağlamakta, başta belirttiğimiz gibi bilançonun aktifindeki kredi portföyünü sağlamlaştırmakta ve krizlere karşı direnç oluşturmaktadır.

Bankaya Sağladığı Faydalar

- Finansman nakit para temini (yani kredi) yerine mal karşılığı



2008 krizi önce Avrupa'ya sonra dünyaya yayıldı. Bu kriz, 100 milyon kişinin yoksulluk sınırından açlık sınırına geçmesine ve dünyanın satın alma gücünün azalmasına neden oldu.



2008 KRİZİ,
EN AZ

20

MİLYON KİŞİNİN İŞSİZ
KALMASINA SEBEP OLDU





Katılım bankaları faiz riski almayarak, gelecekte oluşabilecek krizlere karşı kendini koruyor

(yani ticaret) yoluyla yapıldığı için paranın tahsis amacı dışında, spekülatif ve riskli yerlere yönelmesi önlenmektedir.

- Finansmanın ve müşterinin kontrolünü kolaylaştırmakta, müşterinin durumundaki bozulma zamanında teşhis edilmekte ve tedbir alınmaktadır.
- Belge karşılığında kullanıldığı için müşterinin gereğinden fazla kredi kullanımı önlenmektedir.

Müşteriye Sağladığı Faydalar

- Müşterinin parayı yanlış yerde kullanımını önlemektedir.
- Müşteriden krizlerde dahi vadeden önce kâr artışı talep edilmemektedir.
- Vadeden önce kredi geri çağırılmamaktadır.

Devlete Sağladığı Yararlar

- Kredinin yanlış kullanımı önlenerek kıt kaynaklar israf edilmemektedir.
- Finansmanın belge karşılığında yapılması kayıt dışılığı önlemektedir.

Katılım Bankacılığı Krizleri Başarıya Dönüştürdü

Son 20 yılda dünya ve Türkiye’de yaşanan krizler, nedenleri ve bu krizler karşısında katılım bankacılığının gösterdiği sağlamlık testleri, başarı hikâyelerine dönüştü. Bunlardan kısaca bahsetmek gerekirse, krizleri isimleri ile inceleyebiliriz.

a) 1997 Uzak Doğu Asya

Krizi: Kriz, milli paraların aşırı değerlenmesi ve üretim yerine spekülatif alanlara yatırım yapan

sıcak para yüzünden çıktı. Kriz sonrasında millî paralar yüzde 80’e varan değer kaybına uğradı, reel sektör ve bankalar büyük zarar gördü. Kriz sırasında, klasik bankalar çok ağır hasar görürken İslami (katılım) bankalar bu olumsuzluklardan daha az etkilendi. Bu durum sonucunda krizden en çok etkilenen ülkelerden biri olan Malezya’nın dikkati İslami bankalara çevrildi. Böylece ülkede İslami finans, bir marka ve başarı hikâyesi haline geldi.

b) 2000-2001 Türkiye Krizleri ve kriz sonrası ülke ekonomisinin görüntüsü aşağıdaki gibi olmuştur:

- Türkiye tarihinin en büyük ekonomik krizinde, yüzde 8-9 küçülmeye gidildi.
- İşsiz sayısı 1 milyon kişi oldu.
- Devalüasyon % 80 oldu.
- Batan mevduat bankası sayısı 23 olurken, o zamanki adıyla Özel Finans Kurumu (ÖFK) krizin patlak vermesinden 10 gün önce ve tamamen yönetim hatası nedeniyle battı.
- Batan bankalar nedeniyle Hazineye, dolayısıyla halka anapara olarak 50 milyar dolar yük geldi. Batan ÖFK’den dolayı devlete ve ÖFK’den herhangi bir yük gelmedi. Zararı, kâra ve zarara katılma esasını nedeniyle hesap sahipleri üstlendi.

c) 2008 Dünya Krizi

2008 Subprime Mortgage (ikinci kalite ipotekli konut kredisi) ABD’de başlamış, önce Avrupa’ya bilhale bütün dünyaya yayılarak en az 20 milyon kişinin işsiz kalmasına, 100 milyon kişinin yoksulluk sınırından açlık sınırına geçmesine ve dünyanın yarısının satın alma gücünün azalmasına neden oldu. Olayın en acı tarafı ise bu krizin faturasını krize sebep olanlar değil, fakir ve masum insanların ödemesi oldu. O dönemde Wall Street’de kriz nedeniyle mağdur olan ve sistemi protesto eden kalabalığın

içinde bir hanım protestocunun taşıdığı "Lets Bank The Muslim Way (İslami Esaslara Göre Bankacılık Yapalım)" sloganı manidar olmuştur.

Katılım Bankaları Kur ve Faiz Riskine Girmedir

İhlas Finans'ın kapatılması ve bütün mevduat bankalarına yüzde 100 devlet güvencesi verilirken, ÖFK'lara (Katılım Bankalarına) hiçbir güvence verilmemesi nedeniyle katılım bankalarından hızlı para çekilişi oldu ve bazılarında bu çekiliş yüzde 50'yi buldu. Ancak bir süre sonra ÖFK Birliği bünyesinde Güvence Fonu kurulması nedeniyle çekilişler durdu. Katılım bankaları, diğer bankalara nazaran bu ilave olumsuzluklara rağmen krizden diğer bankalar kadar etkilenmedi.

Katılım bankaları, krizde diğer bankaların maruz kaldığı üç riskten; sadece kredi riskiyle uğraşırken kur ve faiz riskine çalışma prensipleri nedeniyle maruz kalmadı. Bu durum katılım bankalarının krizden az etkilenmesini sağladı.

Mevduat bankaları, krizden önce yurt dışından temin ettikleri sendikasyon kredilerini 1 dolar 760 liradan Türk Lirasına çevirdi



Katılım bankacılığının reel ekonomiye birebir bağlı olması: kredi kullanana, devlete ve bankaya önemli avantajlar sağlıyor

ve bu para ile kısmen yüzde 35-40 faizli Hazine kâğıtları satın aldı, kısmen de kredi kullandı. Mevduat bankaları, krizden sonra ise aldıkları bu borcu 1.200-1.300 liradan dolara çevirerek ödedi ve bu nedenle kurdan dolayı yüzde 70-80 zarar etti.

Mevduat bankaları, yüzde 30-35 faizli mevduatla yüzde 35-40 faizli olarak satın aldıkları hazine kâğıtlarından dolayı da krizden sonra mevduat faizlerinin yüzde 80-90'lara çıkması nedeniyle bu kâğıtlar vade sonlarına kadar büyük zarara uğradı.



2008

DÜNYA KRİZİ'NDE
DEĞİŞKEN FAİZ
YERİNE, SABİT FAİZ
UYGULANSAYDI KRİZİN
BOYUTU ÖNEMLİ ÖLÇÜDE
AZALIRDI



Türkiye Finans Uyum ve Geliştirme
Yöneticisi
Erdem Hürşit

Vadeli Alım Peşin Satım

Türkiye Bankalar Birliği verilerine göre, günlük olarak ortalama 27 bin kişi konvansiyonel bankalardan ihtiyaç kredisi kullanıyor. Konvansiyonel bankalar tarafından günlük ortalama olarak 366 milyon TL ihtiyaç kredisi kullanırımı yapılıyor. Bankalar tarafından kullanılan ihtiyaç kredilerini düşündüğümüzde; müşterilerin nakit parayı bankadan alıp harcadığını, kredi türü olarak canlandırıyoruz. Katılım bankalarının nakit finansman yapamayacağı düşüncesiyle de konvansiyonel bankalara ihtiyaç kredisi için başvuran insanlara, katılım bankacılığı prensiplerine uygun bir yol sunamıyoruz. Zira konvansiyonel bankalara ihtiyaç kredisi için başvuran insanların çoğunluğu, İslami usuller bakımından meşru birçok alışverişini nakit olarak yapmak veya İslami açıdan meşru ancak

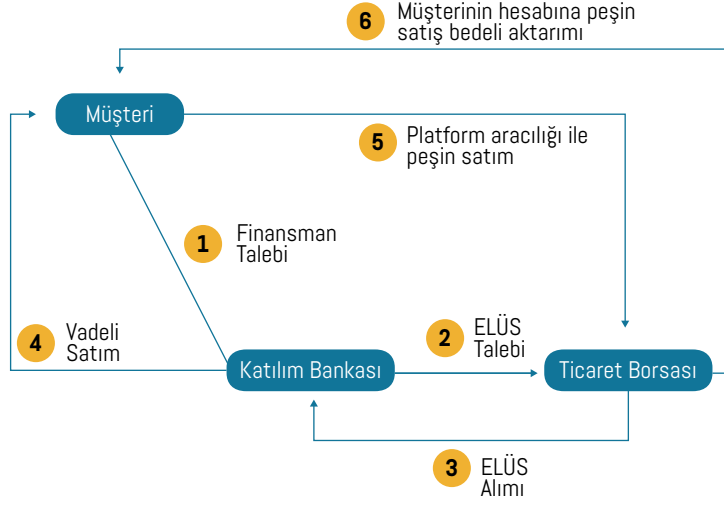
fatura alamadığı bir alışverişini ödemek amacıyla bu kurumlara başvuruyor. İslami finansın, paylaşım ve üretime dayalı bir sistem olması nedeniyle sadece ortaklık uygulamalarına odaklanması, İslami Finans şirketlerinin ağırlıklı olarak ortaklık yapması üzerinde duruluyor. Bu husustaki haklı eleştiriye ben de katılıyorum. Ancak sadece bu yönüyle görürsek İslami finansın hayatın her alanına dokunan diğer

kısımlarını kaçırmış oluruz. Zira dinimiz insan hayatını merkeze alıyor; ekonomik yönüyle de tüm ihtiyaçlara cevap vermeye yönelik çözümler ortaya koyuyor. Bu bağlamda teverruk uygulaması da yukarıda bahsi geçen nakdi ihtiyaçlara çözüm olması amacıyla ortaya çıkmıştır. Teverruk ile ilgili İslam Ansiklopedisi'nde Yunus Apaydın hocamız tarafından yazılan İNE bölümünde şöyle bir paragraf yer almaktadır: "İhtiyaç sahibi olan A, B'ye giderek ondan borç ister. B, borç vermek suretiyle elde edemeyeceği bir fazlalığı kazanmak amacıyla A'ya 'Sana borç veremem. Fakat piyasa değeri 100 lira olan şu malı 120 liraya vadeli olarak satarım, sen de bunu götürüp 100 liraya satarsın' der. A da buna razı olur. Böylece A ihtiyaç duyduğu 100 lirayı, B de istediği 20 lirayı elde etmiş olur. Ebû Yûsuf'tan

Vadeli satın alınan bir malın peşin parayla başka bir şahsa satımı niteliğindeki işlemler, terminolojide "teverruk" diye adlandırılıyor

nakledilen; "İne caizdir ve bunu yapan ecir kazanır" şeklindeki sözün bu şekilde açıklanan, İne hakkında söylenmiş olması muhtemeldir. Vadeli satın alınan bir malın peşin parayla başka bir şahsa satımı niteliğindeki bu işlem, terminolojide (genellikle Hanbeli literatüründe) "teverruk" diye adlandırılmakta olup bazı Hanbeli fakihleri hariç tutulursa İslam hukukçularının çoğunluğu tarafından caiz kabul edilmektedir.

Teverruk ile ilgili diğer bir görüş ise Kemalüddin İbnü'l-Hümmam'ın, Fethu'l-Kadir'inde şöyle geçer: "Bir kimse bir miktar borca ihtiyaç duyar. Ama kendisinden borç istediği kişi borç vermekten imtina eder. Buna mukabil 10 lira değerindeki bir varlığı o kişiye vadeli olarak 15 liraya satar. Borçlanmak isteyen kişi bunu satın aldıktan sonra pazarda 10 liraya peşin satar. Bu işlemde hiçbir beis yoktur. Çünkü vade, mal bedelinin bir bölümüne karşılıktır. Borç vermek de her zaman vacip değil, bilakis menduptur." şeklinde yer alır. Bu iki görüşten anladığımız; malın alınıp satılacağı bir pazar kurulursa kişi, gerçek bir mal alıp malı aldığı kişi ile irtibatlı olmayan bir başka alıcıya kendisi satarsa İslam Hukuku'na uygun olan teverruk işlemi yapılmış olunacaktır. Günümüzde teverruk işlemi İngiltere'de metal, Malezya'da palmiye yağı, Suudi Arabistan'da ise Hisse Senedi-Taşıtl-Buğday kullanılarak organize bir şekilde yapılmaktadır. Bu piyasalardan işlem hacmi en yüksek olan İngiltere'deki Londra Metal Borsası'dır. Londra Metal Borsası'nda alıcı ve satıcı farklı brokerlardır ve gerçek metal kullanılmaktadır. Ancak kullanılan metalin mevcut bir depodan çıkmadan işlem yapılması, borsadaki alım satımın saniyeler içinde



tamamlanması, alıcı ve satıcı brokerların birbirleri ile irtibatlı olması ve finansal kurumun kendisinin aldığı malı müşterinin vekâletıyla yine kendisinin müşteri adına satması İslam hukukçuları tarafından eleştirilmektedir. Teverruk işlemi; İslam hukukçularının görüşleri doğrultusunda alıcı ve satıcının

birbirleri ile irtibatının olmadığı bir pazarda, müşterinin kendisinin vadeli aldığı malı peşin olarak satabileceği şekilde ülkemizde yapılabilir. Pazar olarak borsayı, mal olarak da kira sertifikası, hisse senedi veya elektronik ürün senetlerini (ELÜS) düşünebiliriz. Finansal kuruma başvuran müşteriye kurum borsadan temin ettiği



AVANTAJLAR

- Fikhi olarak hazır bir yapı
- Hazır işleyen bir piyasa varlığı

DEZAVANTAJLAR

- Bireysel satış için platform olmayışı
- Piyasanın derinliğinin olmayışı

AKSİYON

- Bireysel satışa imkanı tanıması
- Piyasa yapımcıları ile derinleşmenin sağlanması



KONVANSİYONEL
BANKALAR, GÜNLÜK
ORTALAMA

366

MİLYON TL İHTİYAÇ
KREDİSİ KULLANDIRIMI
YAPIYOR



TÜRKİYE BANKALAR
BİRLİĞİ VERİLERİNE
GÖRE GÜNLÜK
ORTALAMA

27 BİN

KİŞİ KONVANSİYONEL
BANKALARDAN İHTİYAÇ
KREDİSİ KULLANIYOR



Günümüzde teverruk işlemi İngiltere'de metal, Malezya'da palmye yağı, Suudi Arabistan'da ise Hisse Senedi-Taşıt-Buğday kullanılarak yapılıyor

kira sertifikası, hisse senedi veya elektronik ürün senedini (ELÜS) vadeli olarak satabilir. Kurulacak bir platform sayesinde müşteri finansal kurumdan vadeli olarak aldığı malı borsada tanımadığı bir başka alıcıya peşin olarak kendisi satabilir. Böylece ortaya nakit çıkartır ve bu nakit ile İslami olarak meşru ticari işlerini ve alışverişlerini gerçekleştirebilir. Ancak kira sertifikası ile ilgili fıkhi tartışmalar, hisse senedi ile ilgili mevzuat engeli ve elektronik ürün senetleri (ELÜS) piyasasının henüz yeterince derin olmaması nedenleriyle bu seçenekleri hızlı bir şekilde uygulamaya alamıyoruz.

Bu tip bir uygulamanın hayata geçmesinden; teverruk ile

birlikte İslami kurumların daha çok konvansiyonel bankalara benzeyeceği ve İslam iktisadı ile ilgili algının bozulacağı endişeleri nedeniyle uzak duruluyor. Ancak belli kurullarla işleyen bir pazarın oluşturulması, pazarın işleyiş kurallarının İslam hukukçuları ile birlikte belirlenmesi ve yine İslam hukukçuları ile mutabık kalınan ihtiyaçlara cevap verilmesi için bu pazarın kullanılması gibi prensiplerle ortaya çıkacak teverruk uygulaması büyük önem taşıyor.

Bu uygulama, nakit paraya ulaşmak isteyen insanlara, ülke ekonomisine, pazarda yer alacak alıcı ve satıcılara ve İslami finans kurumlarına katkı sağlayacaktır. Dinimizin nakit

paraya ulaşma konusunda bize bir imkân olarak sunduğu teverruk uygulamasını, belli kurullar çerçevesinde insanlara sunmaktan çekinmemeliyiz. Zira bu çekince ile Müslüman bir ülke olarak İslami Finans konusunda, Müslüman olmayan ülkelere göre daha geride kalıyoruz. Bunun bir sonucu olarak İngiltere'nin İslami Finans hacmi ülkemize göre daha yüksektir. Bu uygulama ile İstanbul'un İslami Finans Merkezi olması yönünde olumlu bir adım da atılmış olunacaktır.

Nakit paraya ulaşmak isteyen ve meşru ihtiyaçlarını karşılayacak olan insanlar için İslami anlamda uygun teverruku hayata geçirebilecek bilgi ve tecrübeye sahibiz. Fakat İslami manada uygun pazarları oluşturacak aksiyonları hızlı bir şekilde alamıyoruz. Sonuç olarak hayat devam ediyor ve her gün binlerce insan, İslami manada çözüm olan meşru ihtiyaçlarına cevap bulamadığı için konvansiyonel bankalara başvurmak durumunda kalıyor.





TÜRKİYE FİNANS GURURLA SUNAR:
TÜRKİYE'NİN İLK VE TEK,
HAFTA İÇİ 24 SAAT, ANLIK KUR FİYATLARIYLA
DÖVİZ ALIM SATIMI YAPILAN MOBİL UYGULAMASI



tfxtarget.com.tr

TFX TARGET



- ▶ Hafta içi 24 saat döviz ve kıymetli maden alın, satın
- ▶ Önceden belirlediğiniz fiyattan alım satım yapın
- ▶ Komisyon ve akşam marjı ödemeyin
- ▶ Ücretsiz indirin, hemen işlem yapmaya başlayın
- ▶ Türkiye Finans'ta hesabınız yoksa en yakın **bireysel** ya da **ticari** şubemize uğrayın

**Türkiye
Finans**





İslam Hukuku Uzmanı
Doç.Dr. İshak Emin Aktepe

Vadeli Al Peşin Sat

Allahuteâla faiz karşılığı borçlanmayı haram, ticaret yoluyla kâr ve finansman sağlamayı ise helal kılmıştır. Ticaret, mal sahibi olmak için yapılabileceği gibi malın bedeline sahip olmak için de yapılabilir. Örneğin bir daire, içinde oturmak üzere alınabileceği gibi daireyi satıp bedeline ulaşmak amacıyla da alınabilir. Piyasada alınıp satılan mallar, nihai alıcısına ulaşınca kadar bedeli elde edilmek üzere alınıp satılmaktadır. Ticaret, zor ve yavaş bir süreçle işleyebileceği gibi kolaylaştırılabilirliği de mümkündür. Hatta İslam hukukunda muamelelerin kolaylaştırılması asıldır. Bu bakımdan internet, borsa ve bankacılık sistemi gibi ticareti kolaylaştıran unsurlardan istifade etmek yasak değildir. Örneğin, bir malı bizzat üreticisini arayıp bularak almak caiz olduğu gibi günümüzde internet



Allah, faiz karşılığı borçlanmayı haram, ticaret yoluyla kâr ve finansman sağlamayı ise helal kılmıştır

üzerinden siparişle almak da mümkündür. Ticarete asli taraflar yerine vekillerin muamelede bulunması da meşrudur. Buna göre alıcı ve satıcı bizzat muhatap olabilecekleri gibi vekiller aracılığıyla da ticari işlemde bulunabilirler. Ticarete bedellerin peşin olması asıldır. Bununla birlikte taksitli bedelle ticaret yapmak da yasaklanmamıştır. Yani taksitle daire, otomobil, makine ya da yiyecek almak meşrudur. Yine kirayı taksitle ödemek de yasak değildir. Ayrıca ticarete vade sebebiyle ortaya çıkan vade farkı da faiz sayılmamıştır. Yani bir malın peşin fiyatı ile vadeli fiyatı ya da bir malın peşin kirası ile vadeli kirası farklı olabilir. Buradan hareketle diyebiliriz ki ilkesel olarak bir malın peşin alınıp peşin satılması caiz olduğu gibi peşin alınıp vadeli satılması (murabaha) ya da vadeli alınıp peşin satılması (teverruk) da caizdir. Bu işlemin ulusal ya

da uluslararası mal borsaları vasıtasıyla ve vekiller aracılığıyla icra edilmesi de sıhhatine zarar vermez.

İslam Âlimleri Teverruk İçin Ne Diyor?

Teverruk işlemi hakkında İslam âlimlerinin çoğunluğu olumlu görüş vermişlerdir. Bu konudaki değerlendirmeler şöyledir: Hanefi Âlim Ebu Yusuf (ö. 182/798): "İne satışı (teverruku kastediyor) caizdir ve bunu yapmak sevaptır." Şafii mezhebinin imamı Muhammed b. İdris eş-Şafii (ö. 204/819): "Biris vadedi mal sattığında müşteri satılan malı teslim aldıktan sonra satın aldığı kişiye daha düşük bedelle satmasında beis yoktur." Satın alınan bir malı bizzat satıcısına satmak dahi caiz ise başkasına satmak evveliyetle caiz olsa gerektir. Hanefi Âlim Kemalüddin b. Hümam (ö. 861/1456): "Bir kimse bir miktar borca ihtiyaç duyar. Ama kendisinden borç istediği kişi borç vermekten imtina eder. Buna mukabil peşin on lira değerindeki bir varlığı ona vadedi on beş liraya satar. Borçlanmak isteyen kişi bunu satın aldıktan sonra pazarda on liraya peşin satar. Bu işlemde hiçbir beis yoktur. Çünkü vade mal bedelinin bir bölümüne karşılıktır. Borç vermek de her zaman vacip değildir; bilakis menduptur." Hanbeli Âlim Alaüddin el-Merdavi (ö. 885/1480): "Bir insan paraya ihtiyaç duysa da yüz liralık malı yüz elliyeye alsın caizdir. Bu husus kaynaklarda açıkça belirtilmiş, mezhep görüşü böyle teşekkül etmiş ve Hanbeli âlimler çoğunlukla bu görüşü yeğlemiştir." Dünya İslam Birliği'ne bağlı İslam Fıkıh Akademisi (1998): "Bu teverruk satışı dinen caizdir ve âlimlerin çoğunluğu bunu kabul etmiştir. Çünkü alım satımlarda aslolan mübahlıktır. Allah Teâla şöyle buyurmuştur: "Allah alım satımı helal faizi

haram kılmıştır" (Bakara, 275). Teverruk satışında faiz ne amaç olarak ne de görüntü olarak vardır. Borç ödemek, evlilik ya da başka bir sebeple bu tür bir muameleye yönelinmiştir." AAOIFI Fıkıh Kurulu (2006) da şartlarına riayet edilmek kaydıyla ihtiyaç hallerinde teverruk işlemine başvurulmasını caiz görmüştür. Her ne kadar olumsuz görüşler de bulunmakla birlikte teverruk işleminin katılım bankaları vasıtasıyla organize emtia piyasaları kullanılarak vekâlet yöntemiyle yapılması kanaatimizce meşruiyetine zarar vermez. Çünkü katılım bankalarının ve emtia borsalarının devreye girmesi teverruk işlemini kolaylaştırmaktan başka bir işlev görmemektedir. Yukarıda da arz edildiği üzere ticaretin zor olması amaç değildir. Zira eskiden bizzat taşıma sistemiyle yapılan ticaret, bugün telefon, internet,

kredi kartları, kargo şirketleri ve bankaların tavassutuyla daha modern, hızlı ve güvenli bir hal almıştır. Yine eskiden mal sahipleriyle doğrudan görüşmeler yapmak suretiyle gerçekleştirilen ortaklıklar bugün artık menkul kıymet borsaları vasıtasıyla hisse senetleri alınarak oldukça rahat ifa edilebilmektedir. Bu bakımdan ticareti kolaylaştıran unsurlardan istifade etmek haram olmadığına göre katılım bankalarının imkânlarından yararlanmak da meşru olsa gerektir. Netice itibarıyla katılım bankaları vasıtasıyla teverruk işlemine başlamak caizdir. Eğer ihtiyaç duyulan para bulunmadığı takdirde ihtiyaç sahibinin daha büyük zararlar görmesi muhtemel ise teverruk yapması yani katılım bankasından vadeli mal alıp organize piyasada peşin satarak nakde ulaşması öncelikle caiz sayılmalıdır.

AAOIFI Fıkıh Kurulu (2006) da şartlarına riayet edilmek kaydıyla ihtiyaç hallerinde teverruk işlemine başvurulmasını caiz görmüştür





KT Portföy Denetim Müdürü
Kenan Dede

Katılım Bankalarında Hazine Ürünleri ve Sermaye Piyasası Uygulamaları

2001 yılı baz alındığında, bankacılık sektörü yaklaşık 17 kat büyürken, katılım bankaları yaklaşık 63 kat büyüyerek bankacılık sektöründeki payını hızla arttırmıştır. Katılım bankalarındaki hızlı büyüme sonucunda, hazine ve sermaye piyasası ürünlerinin önemi de artmıştır. Bu ürünler içinde, banka aktifinde biriken kaynakların efektif şekilde yönetilebilmesi, müşterilerin bu tarz ürünlerle faizsiz finans alanına çekilebilmesi için geliştirilen ve daha da önemlisi yeni pazarların/ piyasaların oluşmasına katkı sağlayan kira sertifikası (Sukuk) ürünü sektörde elzem bir finansal araç olmuştur. Kira sertifikasına dayalı olarak

çıkarılan yatırım fonları ile fon portföyünde fazlaca yer verilen bireysel emeklilik sistemindeki emeklilik yatırım fonları da kira sertifikası pazarı kadar sektörde önemli birer enstrüman olarak yerini almıştır. Uzunca süre kullanılmakta olan döviz, forward, altın, FX Swap gibi diğer hazine ürünlerinin işlem hacmi ise, sektörün büyümesine paralel olarak çok hızlı bir artış göstermiştir.

Katılım bankalarının nakitlerini değerlendirdikleri veya müşterilerine sundukları para piyasası işlemleri için kullandığı ürünler ile döviz ve kıymetli madenler piyasası ürünleri hem katılım finans ilkelerine uygunluk hem de teknik açıdan konvansiyonel bankalarla karşılaştırmalı olarak incelendiğinde, faizsiz finans kuruluşlarının finansal piyasalara eskiye oranla daha fazla entegre olmasının sağlandığı görülmektedir. Bu bütünleşmenin büyük kısmının katılım finans alanına yeni giren kira sertifikaları ile sağlandığını dile getirebiliriz. Para ve sermaye piyasalarının aktif ürünü haline gelen kira sertifikası dünya uygulamaları ile karşılaştırıldığında farklı türler ve uygulamalar altında

*Katılım
bankalarındaki hızlı
büyüme sonucunda
hazine ve sermaye
piyasası ürünlerinin
önemi arttı*



KATILIM
BANKALARI SON
10 YILDA
10 KATTAN
FAZLA BÜYÜDÜ

piyasamızda ve mevzuatımızda yerini almıştır. Kira sertifikası, özellikle yatırım fonları ve emeklilik fonlarının gelişmesinde de ana finansal araç rolünü üstlenmiştir. Faizsiz fonların büyümesi ve TCMB ile yapılan likidite işlemlerinin artması ile beraber bu ürüne olan ihtiyaç daha da artmıştır. Bu nedenle kira sertifikalarına yatırım yapan kuruluşlar, fonlar, bireysel yatırımcılar bu menkul kıymetleri vadesine kadar elde tuttukları için kira sertifikasının ikinci el piyasası yeteri kadar derinleşmemiş ve gelişmemiştir. Öte taraftan, sektörün büyümesine paralel olarak katılım bankalarının olmazsa olmaz ürünleri olan spot döviz alım-satım, forward ve kıymetli madenler işlem hacimlerinde ciddi artış gözlemlenmiştir. Ancak faizsiz finans ilkeleri açısından uygulanması zor olan opsiyon, futures gibi türev ürünler uygulama alanı bulamamış, forward ise genel olarak ithalat ve ihracat yapan firmalar özelinde yapılmıştır. Hisse senedi alım-satım işlemleri ile portföy yönetim şirketlerinin yönettiği ve bankaların kendi dağıtım kanalları üzerinden müşterilerine sundukları yatırım ve emeklilik fonlarına bakıldığında; ülkemizde hisse senedi piyasasının derinleşmemesi, piyasada işlem göre faizsiz finans ilkelerine uygun hisse senedi sayısının az olması, birçok hisse senedinin fiyat ve getiri yönünde çok dalgalı olması ve ülke insanımızın ve özelde de katılım finans müşterilerinin bu ürünleri yatırım ürünü olarak rağbet etmemesi nedeniyle katılım finans alanında bu yatırım aracının sınırlı oranda geliştiği/işlem gördüğü gözlemlenmiştir. Bu durum, hem konvansiyonel finans alanında hem de katılım finans alanında hisse senedi içerikli yatırım fonlarına da yansımıştır. Katılım bankalarında

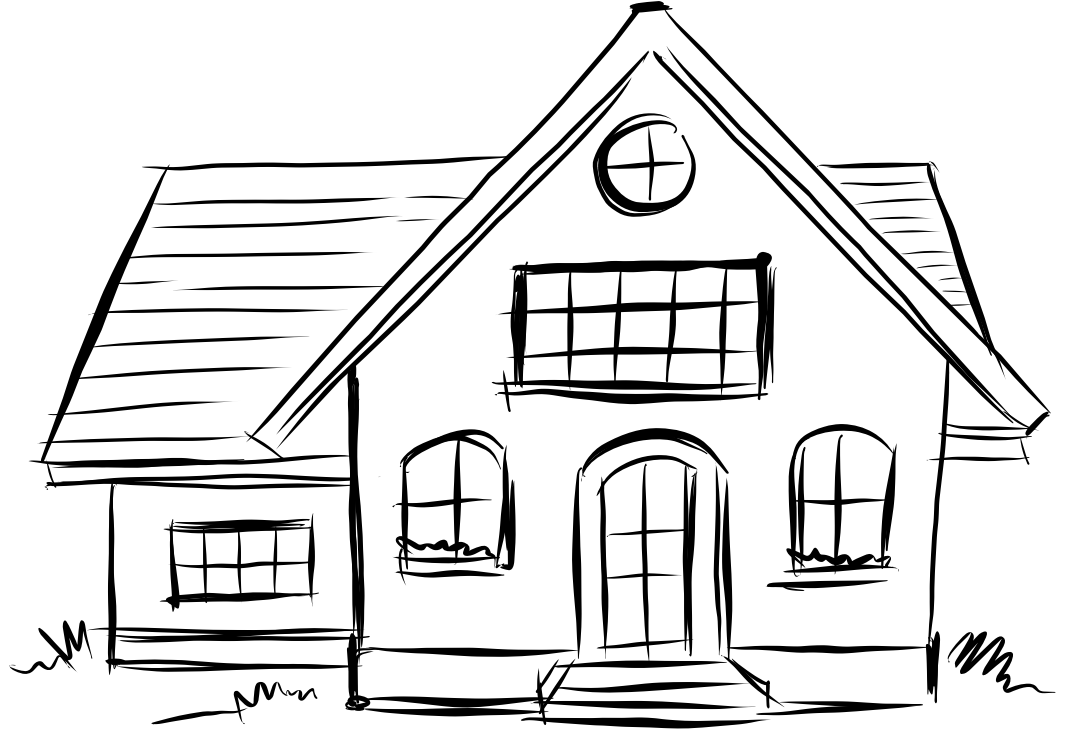


Kira sertifikası, özellikle yatırım fonları ve emeklilik fonlarının gelişmesinde de ana finansal araç rolünü üstleniyor

30 günün altında yatırıma yönlendirilebilecek enstrümanın olmaması, katılma hesabı getirilerinin belli dönemlerde piyasa getirilerinin gerisinde kalması, katılım bankaları arasında rekabetin artması ve müşterilerin/banka çalışanların yatırım fonu ürünün işleyişini ve nasıl kullanabileceğini öğrenmesi ile yatırım fonları ürünün katılım finans alanında hızla gelişeceği düşünülmektedir. Faizsiz yatırım fonlarındaki son veriler de bunu ispatlar nitelikte olup hem fon sayısı hem de fon büyüklüğü olarak hızlı bir artış

izlenmektedir. Bireysel emeklilik yatırım fonları ise, devlet katkısı sayesinde hem konvansiyonel hem de faizsiz finans alanında çok hızlı gelişme kaydetmiştir. Bu alandaki fonların büyüklüğü özellikle kira sertifikası gibi faizsiz ürünlere olan talebi arttıracak ve bu fonlar da hızla büyüyecektir. 2017 yılında yürürlüğe giren otomatik katılım sistemi (OKS) verilerine bakıldığında, toplumun yaklaşık yüzde 65'inin faizsiz emeklilik fonlarını tercih etmiş olmaları sektörün önemini ve bu sahanın büyüme potansiyelini gözler önüne sermektedir.





Gayrimenkul Sertifikaları

Arapça kökenli bir kelime olan gayrimenkul 'taşınması mümkün olmayan' anlamına gelir. Gayrimenkulün 'taşınmaz' olarak kullanımı da yaygındır. Ekonomik değeri bulunan ve nakde çevrilebilen mallar menkul ve gayrimenkul mallar olmak üzere ikiye ayrılır. Menkul mallara örnek olarak bono, hisse senedi, poliçe gibi değerli kâğıtlar, araba, telefon, televizyon gibi eşyalar da gösterilebilir.

Gayrimenkul sertifikası, gayrimenkul projelerinin, herkesin ortak alabileceği küçük paylara bölünerek oluşturulan bir yatırım aracıdır. Başka bir ifadeyle evin tamamı yerine metrekare bazlı satın alınmasını sağlayan sistemdir. Gayrimenkul sertifikasının

Gayrimenkul sertifikası, gayrimenkul projelerinin herkesin ortak alabileceği küçük paylara bölünerek oluşturulan bir yatırım aracıdır

amacı, bir daire alacak kadar birikimi olmayan, fakat gayrimenkul yatırımı yapmak isteyen yatırımcıları yatırıma ortak etmektir. Örneğin, 300 bin liralık bir ev için parası olmayan ancak 15 bin liralık bir birikimini konut sektöründe değerlendirmek isteyenler sertifika olarak yatırım yapabiliyor. Yatırımcılar, artık

GYO hisselerini kendilerine gayrimenkullerin fiyat artışlarından veya düzenli kira getirisi imkânından faydalandırabilecek bir araç olarak görmüyor. Dolayısıyla gayrimenkul sertifikaları da bu ihtiyacı karşılayabilecek bir araç haline geldi.

Borsada Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı (GYO) şirketlerine yatırım imkânı oluşmadan önce küçük yatırımcılar, gayrimenkullere yatırım yapabilmek adına bir araya gelip küçük gruplar halinde güvene dayalı şekilde gayrimenkul satın alıp değer artışından fayda sağlamak istiyordu. Bu durum Türk yatırımcıların gayrimenkullere olan bakış açısını özetliyor. Hangi gayrimenkule yatırım yapılacağı ve ne zaman portföyden çıkarılacağı gibi

yatırımcıların mutabık kalmaları gereken birçok konu bulunuyor. GYO'ların halka arzıyla küçük yatırımcılar, birikimlerinin gayrimenkul değer artışından fayda sağlayacağı ve sadece kendilerinin karar vererek başka yatırımcılar ile ortak olmalarına gerek kalmadan yatırım yapabilecekleri bir araç bulmuş oldu. Küçük yatırımcıların GYO hisselerini alarak hedefledikleri şey, gayrimenkul değer artışlarının hisse senedi fiyatlarına yansımaları ve hisse senetlerinin satışı ile söz konusu değer artışını kazanabilmeleriydi.

Son 10 yılda gayrimenkul piyasasında yaşanan yükselen trendin aynı oranda borsadaki GYO endeksine yansımadağı görülüyor. Gayrimenkullerdeki değer artışının hisse senedi fiyatlarına yansımamasının da birçok sebebi bulunuyor. Yatırımcılar artık GYO hisselerini kendilerine gayrimenkullerin fiyat artışlarından veya düzenli kira getirisi imkânından faydalandırabilecek bir araç olarak görmüyor. Bu durum Gayrimenkul Sertifikalarının bu ihtiyacı karşılayabilecek bir araç haline geldiğini gösteriyor.

Gayrimenkul Sertifikalarının Avantajları

Gayrimenkul Sertifikası ile yatırımcılar başka bir yatırımcı ile ilişkiye girmeden bir gayrimenkule ait payları satın alabilmekte ve vade sonunda söz konusu gayrimenkuller ihale yoluyla satılarak elde edilen tutar, yatırımcılara hiçbir kesintiye uğramaksızın dağıtılmaktadır.

Sertifika ihraçlarında gayrimenkulün değerinin iskontoya uğraması söz konusu değildir. Zira yatırımcı hisse senedinden ziyade doğrudan gayrimenkule sahip ve

gayrimenkul satışından payı oranında getiri elde edebilir. Yatırımcılar, gayrimenkul sertifikalarını satın alarak bir şirkete değil, bir varlığa/projeye yatırım yapmaktadır. Dolayısıyla kötü yönetim veya temettü dağıtılmaması gibi nedenlerle gayrimenkulün değerinin olması gerekenden daha düşük bir seviyede gerçekleşmesi sağlıklı ihale koşulları altında mümkün değildir.

GYO hisselerini alan yatırımcıların getirisi borsadaki fiyat hareketlerine bağlı olarak değişecektir ve gayrimenkul sektörü ile ilgili bir neden olmasa da borsada görülen bir satış dalgası GYO hisselerini de aşağı çekebilecektir. Bu durumda yatırımcılar zararlı hisselerini elden çıkarmak durumunda kalabilir.

Geçmiş yıllarda birçok inşaat firması, topraktan satışlarda ev almak isteyen yatırımcıları mağdur etmiş ve problemlili inşaat şirketleri kayıt dışı yapıları ile sisteme kambur olmaya başlamışlardır. Gayrimenkul sertifikaları hem inşaat projelerinin

finansmanı ile birçok ihraççıyı motive edecek, hem de söz konusu ihraççıların kayıt içine alınmalarını sağlayacaktır. Gayrimenkullerin değer artışı yaşadığı en önemli evre topraktan satışlar sonrası 2 yıllık dönemdir. Gayrimenkul sertifikaları kamunun müsaadesiyle söz konusu döneme dair getirileri yatırımcılara vaat etmektedir.

Gayrimenkul Sertifikası'na ait faydaların hayata geçmesi GYO'lara olan yatırımcı talebini oldukça aşağı çekebilir. Talebin azalması GYO şirketlerini kar dağıtımını ve iyi yönetim konusunda kendilerini çeki düzen vermeye zorlayacak ve bu durum sermaye piyasalarının olgunlaşması açısından fayda sağlayacaktır.

Gayrimenkul Sertifikaları İçin Öneriler

Yukarıda bahsi geçen faydaların elde edilebilmesi için sertifikaya konu gayrimenkullerin vade sonunda gerçekleştirilecek satış ihaleleri ile sertifikaların ikinci el piyasasının likit ve verimli bir şekilde oluşturulması hayati önem taşımaktadır.

Yatırımcılar, gayrimenkul sertifikalarını satın alarak bir şirkete değil, bir varlığa veya projeye yatırım yapmaktadır





Borsa İstanbul İş Geliştirme Kıdemli Uzmanı
Mustafa Yıldız

Gayrimenkul Sertifikasının Genel Yapısı ve Gelişmeler

TOKİ tarafından ihraç edilen Park Mavera 3 Gayrimenkul Sertifikaları, yeni bir sermaye piyasası aracı olarak 7 Nisan 2017 tarihinden itibaren Borsa İstanbul'da işlem görmeye başladı. 29-31 Mart 2017 tarihlerinde gerçekleştirilen halka arzda, toplam 143,2 milyon TL değerinde gayrimenkul sertifikasının satışı gerçekleştirildi. 42,50 TL'den satılan gayrimenkul sertifikaları yerli bireysel yatırımcılardan kayda değer bir talep gördü.

Ülkemizde gayrimenkul yatırımlarına olan yoğun ilgi, bu yeni sermaye piyasası ürününde de kendini gösterdi. Sertifikalar 4 bin 620 bireysel yerli yatırımcı tarafından satın alındı ve yatırımcıların yaklaşık yüzde 40'ını, daha önce hiç pay senedi almayıp ilk kez gayrimenkul

sertifikası olarak Borsada işlem yapan yatırımcılar oluşturdu. Daha önceden pay senedi almış olmakla birlikte son bir yıldan beri pay senedi almamış yatırımcılardan gayrimenkul sertifikası alan yatırımcı sayısı ise toplam yatırımcıların yüzde 16'sını oluşturdu. İlk ihracında ciddi ilgi gören gayrimenkul sertifikası, yatırımcılarına farklı opsiyonlar sunuyor. Sertifika alan bir yatırımcı elindeki sertifikaları borsada satabilme, konuta dönüştürebilme veya vade sonunu bekleyerek nakde çevirebilme imkânlarına sahip. Sertifikaların getiri yapısı klasik finansal ürünler gibi ciddi bir finansal okuryazarlık gerektirmiyor ve yatırımcılar tam olarak neye yatırım yaptıklarını biliyorlar.

Genel yapısı olarak faizsiz finans prensiplerine uygun



**İlk ihracında
ciddi ilgi gören
gayrimenkul
sertifikası,
yatırımcılarına
farklı opsiyonlar
sunuyor**



29-31 MART 2017
TARİHLERİNDE TOPLAM

143,2

MİLYON TL DEĞERİNDE
GAYRİMENKUL
SERTİFİKASI SATILDI

olan sertifikalar için 23.03.2017 tarihli alınan icazet belgesinde bazı önemli detaylara da yer verilmişti. Bu kapsamda gayrimenkullerin paylara bölünerek menkul kıymet şeklinde ihraç edilmesinin, sertifikaların organize piyasalarda işlem görmesinin, halka arz edilen fonun faizsiz finans ürünlerinde değerlendirilmesinin ve inşaat ilerleme raporuna göre ihraççıya verilmesinin, asli ve tali edim işlemleri ile ceza ve geri satın alma işlemlerinin faizsiz finans prensiplerine uygun olacağı belirtilmişti. Dolayısıyla ilk gayrimenkul sertifikası ihracının, faizsiz finans prensiplerine uygun tasarlandığı söylenebilir.

Yeni İhraçlar Sektörü Geliştirecek

Sertifikaya ilişkin gelişmeler konusunda hiç şüphesiz en önemli husus fiyat. Sertifikanın dayanak olduğu konut projesi satış ofisi fiyatları ile borsa

fiyatları karşılaştırıldığında hâlihazırda bu yazının yazıldığı tarih itibarıyla bir arbitraj imkânı olduğu söylenebilir. Bu kapsamda gayrimenkul yatırım fonları, gayrimenkul yatırım ortaklıkları ve gayrimenkul portföy yönetim şirketleri gibi kurumsal yatırımcılar ve sertifikanın dayanak olduğu proje bölgesinde konut alma niyetinde olan bireysel yatırımcılar bu imkânı değerlendirebilir.

Bu fırsatı doğuran borsa fiyatlarındaki düşüş aslında ilk sertifika ihracında yaşanan fiyat problemini oluşturuyor. Birçok nedene dayandırılacak bu düşüşün ağırlıklı olarak bu yeni ürünün yeterince tanınmamasından, içeriğinin anlaşılammış olmasından ve vergiden dolayı bazı belirsizliklerden kaynaklandığı düşünülmektedir ki bunun gelecek ihraçları olumsuz etkilemesi olasıdır.

Sertifika alan bir yatırımcı, elindeki sertifikaları borsada satabilme, konuta dönüştürebilme veya vade sonunu bekleyerek nakde çevirebilme imkânlarına sahip



Sertifikaların etkinliğini artırmak üzere bazı aksiyonlar alınmaya başlandı. Vakıf Yatırım Menkul Değerler A.Ş.'nin piyasa yapıcı olarak atandığı Park Mavera 3 Gayrimenkul Sertifikalarında, vergisel hususların netleştirilmesine yönelik girişimlerde de bulunuldu. Ayrıca sertifikaların kredili işleme konu edilmesi ve öz kaynak olarak kabul edilmesi için gerekli düzenleme yapıldı. 29 Kasım 2017 tarihli Tebliğ değişikliğinde ise yeni ihraçları özendirecek bazı değişiklikler yapıldı.

Özetle, asli edimin daha kolay yapılabilmesi ve bazı belirsizlik içeren hususların netleştirilmesi, yüklenici firmaların halka arzdan elde edilen fonlara daha kolay ulaşabilmesi hususlarında önemli iyileştirmeler yapıldı. Bu iyileştirmeler çerçevesinde yatırımcı ve ihraççı hassasiyetleri dikkate alınarak yapılacak yeni ihraçların, sektörün gelişimine önemli katkılar sağlaması beklenmektedir.



SERTİFİKALAR,

4620

BİREYSEL YERLİ
YATIRIMCI TARAFINDAN
SATIN ALINDI VE
YATIRIMCILARIN
YÜZDE 40'INI, İLK
KEZ BORSADA İŞLEM
YAPAN YATIRIMCILAR
OLUŞTURDU





Ernst&Young (Ey) Türkiye Finansal Hizmetler Lideri
Damla Harman

Katılım Sigortacılığı Modelleri

Finans piyasalarında yaşanan krizlerin getirdiği güvensizlik ortamında faizsiz finans araçları, önemli bir alternatif olarak her geçen gün daha fazla talep görmektedir. Bu hareketin bir ayağı olan sigortacılık sektörü de bu trende ayak uydurma ihtiyacı duymaktadır. Ülkemizde katılım sigortacılığı alanında faaliyet gösteren şirketler bulunmaktadır ancak, bu alanda bir tabana yayılmanın henüz gerçekleştiği söylenemez. Bu şirketler dünyada kabul görmüş olan katılım sigortacılığı modellerine göre faaliyet gösteriyor olsalar da bu faaliyetlerine dair bir yasal düzenleme 2017 yılı Eylül ayına kadar mevcut değildi. Yayımlanan "Katılım Sigortacılığı Çalışma Usul ve Esaslarını Hakkında Yönetmelik" ile katılım sigortacılığı faaliyetlerine dair önemli hususlar bir düzenlemeye tabi olmuş ve aynı



Katılım sigortacılığını konvansiyonel sigortacılık faaliyetlerinden ayıran temel unsurlardan biri fonların faizsiz finansal araçlar ile değerlendirilmesidir

zamanda bu alanda şirketlerden daha fazlasının beklendiği vurgulanmıştır. Katılım sigortacılığı faaliyetlerini konvansiyonel sigortacılık faaliyetlerinden ayıran en temel unsurlar; fonların faizsiz finansal araçlar ile değerlendirilmesi zorunluluğu ve katılım sigorta şirketinin, konvansiyonel sigortacılıkta olduğu gibi riski devralıp yöneten taraf olmak yerine, katılımcılar tarafından sağlanan katkı primlerinden oluşan fonun yöneticisi olmasıdır. Dünyada uygulanan başlıca 5 Katılım Sigortacılığı modeli bulunmaktadır. Bunlar: Mudarebe Modeli, Vekâlet Modeli, Hibrit Model, Vekâlet Vakıf Modeli ve Suudi Kooperatif Modelidir.

1. Mudarebe Modeli

Bu modele göre, Katılım Sigortası Operatörü Rabbu'l-Mal olarak hareket eden katılımcılardan katılım miktarını kabul eder.

Anlaşma; katılım sigortası operatörü tarafından yönetilen sigortacılık operasyonlarından gelen kârın, Mudarebe ilkesine uygun olarak sermaye tedarikçisi olan katılımcılar ve girişimci olan katılım sigortası operatörü arasında nasıl paylaşılacağını belirler. Kâr paylaşımı, anlaşmayı yapan taraflar arasında karşılıklı olarak belirlendiği için 50- 50, 60- 40, 70- 30 gibi oranlarda yapılabilir. Genellikle anlaşmalar; hem katılım sigortası faaliyetleri hem de yatırım faaliyetlerinden iyi performans elde edilmesi hâlinde, katılım sigortası operatörünün iki kalemden de kâr payı almasına izin verir. Katılım Sigortası anlaşmasındaki belirsizlik unsurunu ortadan kaldırmak amacıyla, tabarru kavramı (vermek, katkıda bulunmak, bağışlamak) anlaşmaya dâhil edilmiştir. Katılımcı, ödemeyi kabul ettiği ya da garanti ettiği miktarın belli bir oranından, diğer katılımcıların bir kayba maruz kalması hâlinde, tabarru kavramı gereğince feragat eder. Tabarru; felaket, kayıp veya zarara maruz kalabilecek katılımcılara diğer katılımcıların içtenlikle yardımcı olmalarını sağlar. Mudarebe modeli, hem sigorta hem de yatırım faaliyetleri üzerinden katılımcılar (Rabbu'l-Mal) ve katılım sigortası operatörü (Mudari) arasında yapılan bir sermaye yönetim anlaşmasıdır.

2. Vekâlet Modeli

Vekâlet, katılımcıların katılımcı fonunun gerçek sahipleri olarak kaldığı bir acente anlaşmasıdır. Bu anlaşmada, katılım sigortası operatörü (vekil) olarak, katılımcı da vekâlet veren olarak yer almaktadır. Katılımcı (vekâlet veren), katılım sigortası faaliyetleri ve yatırım faaliyetlerini yönetmek üzere katılım sigortası operatörünü vekil tayin eder ve yetki verir. Bir acente olarak katılım sigortası operatörü, acente

Dünyada mudarebe, vekâlet, hibrit, vekâlet vakıf ve Suudi Kooperatif olmak üzere 5 Katılım Sigortacılığı modeli bulunuyor

ücretini (vekâlet payı) almaya hak kazanır. Vekâlet modelinde, sigorta faaliyetlerinden ve yatırım faaliyetlerinden elde edilen kâr yine katılımcılara aittir. Katılım sigortası operatörü, katılım miktarından operasyonel masraflarını karşılayacak şekilde bir vekil payı belirler. Bu anlamda; elde edilen vekil payının yönetim masraflarından fazla olması hâlinde, katılım sigortası operatörü kâr elde edecektir. Katılım sigortası operatörü; katılımcı tarafından üstlenilen riski veya yatırım kâr/zararını doğrudan paylaşmaz. Acente (vekâlet) anlaşması, katılımcılar ve katılım sigortası operatörü arasındaki ilişki yönetimi için yapılır. Bu nedenle, katılımcılar katılım miktarının önceden belirlenen bir yüzdesini katılım sigortası operatörüne öder. Katılım sigortası operatörü, katılımcı fonundan elde edilen yatırım gelirinden bir pay almaz.

3. Vekâlet Vakıf Modeli

Pakistan'da popülerliğini kanıtlamış bir modeldir. Katılımcıların menfaati için hissedarlardan Vakıf'a bağış yoluyla bir tüzel kişilik oluşturulmasını zorunlu kılar. Bu modelde, katılım sigortası operatörü vakıf fonunu oluşturmak için bağış yapar. Fonun danışma komitesi tarafından onaylı yatırım araçlarına yatırımı yapılır ve getiriler katılımcıların yararı için kullanılır. Katılımcı fonu aynı zamanda vakıf fonunun da bir parçasıdır. Böylece, katılım sigortası operatörü ve katılımcıların bağışıyla vakıf fonu oluşturulmuş olur. Vakıf

fonu yatırıma yönlendirilerek elde edilen kâr aynı fona geri eklenecektir. Genellikle kâr paylaşımı anlamında Pakistan ve kurumsal vakıf modeli olmak üzere iki tür vakıf modeli bulunur. Pakistan modeli; bu modelde sigorta faaliyetlerinden elde edilen kâr katılımcı ya da operatöre dağıtılmaz, vakıf fonuna geri eklenir. Kurumsal vakıf modeli; bu modelde kâr payı dağıtım esasları, vakıf sözleşmesini yapan taraflar arasında belirlenir ve sözleşmede belirtilir. Vekâlet Vakıf Modeli'nin uygulanabilmesi için öncelikle katılım sigortası operatörünün vakıf fonuna bağışta bulunması gerekmektedir.

4. Hibrit Model:

Mudarebe ve Vekâlet modellerinin birleşimidir.

5. Suudi Kooperatif Model:

Kooperatif modeli Suudi Arabistan'da tek izin verilen modeldir.

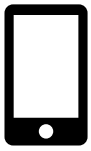


DÜNYADA UYGULANAN BAŞLICA

5

KATILIM SİGORTACILIĞI MODELİ BULUNMAKTADIR. BUNLAR: MUDAREBE MODELİ, VEKÂLET MODELİ, HİBRIT MODEL, VEKÂLET VAKIF MODELİ VE SUUDİ KOOPERATİF MODELİDİR





DÜNYANIN YARISINDAN
FAZLASI EN AZ

1

ADET AKILLI
TELEFON
KULLANIYOR



Marmara Üniversitesi İletişim Fakültesi Öğretim
Üyesi Yrd. Doç. **Dr. Ali Murat Kırık**

Ailelerin Teknoloji Kâbusu: Sanal Oyunlar

İnternet, çağımızın en önemli iletişim araçlarının başında gelmektedir. Türkiye İstatistik Kurumu(TÜİK)'nin 2013 araştırmasına göre internet kullanımına ortalama başlama yaşı 9'dur. Aradan geçen zamanı göz önünde bulundurursanız bu yaşın 6-7'lere düştüğünü tahmin ederseniz. Hatta 4-5 yaşındaki çocukların, okuma yazma bilmeden akıllı telefonlarda oyun oynayabildiğini hepimiz görüyoruz. TÜİK verilerine göre bilgisayar ve internet kullanımı; 2017 yılında 16-74 yaş grubundaki bireylerde sırasıyla yüzde 56,6 ve yüzde 66,8'di. Bu oranlar 2016 yılında ise sırasıyla, yüzde 54,9 ve yüzde 61,2 idi. Bu anlamda Türkiye'de her on hanenin



**Farkında olmadan
kendine bağlayan
sanal oyunlar,
dünyada ve
Türkiye'de tehlikeli
bir hâl almaya
başladı**

sekizi internet erişim imkânına sahip. Bu rakamları dünya ile kıyasladığımızda iyi ama bir de olumsuz tarafları var. Bilgisayar oyunlarının özellikle gençler üzerinde etkileri her zaman tartışma konusu olmuştur. Bu tartışmalardan, en önde gelenlerden biri de sanal oyunların gençleri şiddete eğilimli hâle getirdiğidir. Özellikle Z kuşağı olarak tabir edilen 2000 ve sonrası doğan nesil için internet, kimi zaman büyük olumsuzlukları da beraberinde getirmektedir. İnternet ve bilgisayar aracılığıyla oynanan oyunlar sadece Türkiye'nin değil tüm dünyanın sorunudur. Bu oyunlar konusunda anne ve babalar gereken ölçüde bilgi sahibi olmadığından dolayı çocuklar ve gençler büyük risklerle karşı



Bilgisayar oyunlarının özellikle gençleri şiddete eğilimli hâle getirdiği toplum tarafından tartışılan konular arasında yer alıyor

karşıya kalmaktadır.

Öncelikle "Metin2" isimli oyundan bahsetmek gerekiyor. İstanbul Esenyurt'ta bilgisayarının başında ölü bulunan ve son olarak şiddet içeren "Metin2" adlı oyunu oynadığı öğrenilen 13 yaşındaki Hakan Ekinci'nin intihar ettiği belirlenmişti. Bu oyun belki de ""Mavi Balina"" ve "48 Hour Challenge"a oranla oldukça masum. Fakat yine de oyun yüksek miktarda şiddet unsurları içermekte; satır, kılıç, balta gibi kesici ve delici aletlerle savaş görüntüleri yer alıyor, insanlar parçalanıyor ve vahşi hayvanlar tarafından yeniyor. Metin2'nin özellikle çocukları şiddete sevk etmesi ve çetelerin pençesine sürüklemesi ne yazık ki gelecek adına birçok sorunu beraberinde getiriyor; intihar vakalarının artmasına sebep oluyor. Bu oyundan haberdar olan ebeveynler de

uyarı noktasında eksik kalıyor, dolayısıyla ölüm vakalarına sıkça rastlanıyor. Bu tarz oyunlar, çocukların maneviyatını da zedeliyor, inançsız bireyler olmasına neden oluyor. Ayrıca şiddet içerikli oyunlar gereksiz zaman kaybı nedeniyle işine ve sosyal hayata odaklanmalarına da engel oluyor.

Gençler Siber Zorbalığa Maruz Kalıyor

""Mavi Balina"" isimli oyuna ise ayrı bir parantez açmak gerekiyor. Öncelikle oyunun ismi her ne kadar masum gözükse de çocukları adım adım intihara sürükleyen görevlerden oluşan, âdeta bir ölüm tuzağı olduğunu söyleyebilmek mümkün. ""Mavi Balina"" oyunu yüzünden dünyada tam 130 kişi intihar etti. Bu azımsanacak bir değer değildir. ""Mavi Balina"" oyunu aracılığıyla gerek çocuklar gerekse de gençler tehdit, şantaj ve siber

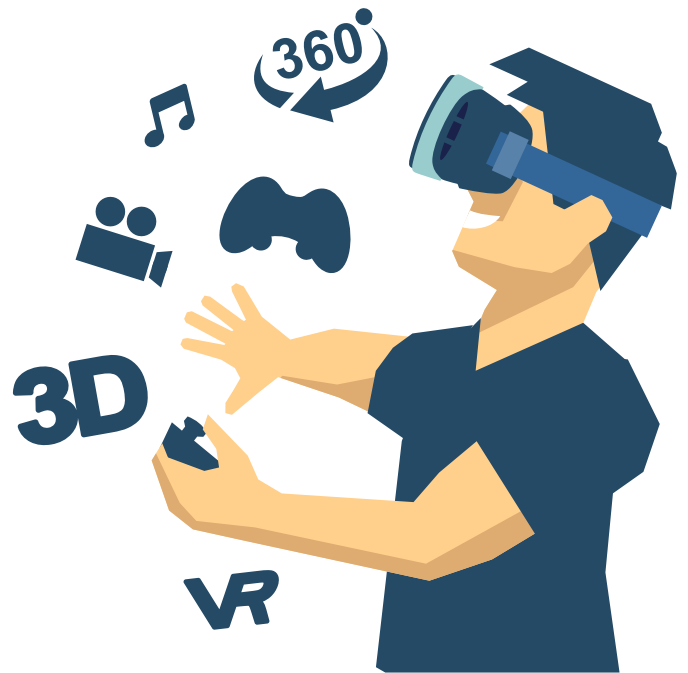
zorbalığa maruz kalmaktadır. Bu tarz oyunlara yeltenen çocukların ortak noktası asosyalittir. Özellikle toplum tarafından dışlanmış, psikolojik sorunları olan ve aile baskısı yaşayan gençler, ""Mavi Balina"" oyununda âdeta teselli bulmaktadır. ""Mavi Balina"" oyununun ne internet adresi ne de sanal ortamda satışı bulunmaktadır. Çocuklar, bu oyunla sohbet odalarında ve sosyal medyada tanışıyor. İnternet ortamında yer alan çocukların bilgisayarlarına virüsler bulaştırılarak öncelikle tüm kişisel bilgilerine ulaşım sağlanıyor; bunun ardından tehdit ve şantaj yoluyla çocuklardan oyunda verilen bütün talimatların yerine getirilmesi isteniyor. ""Mavi Balina"" oyununda verilen talimatlarla manipüle edilen çocuklar, 49 günlük görevleri boyunca kendilerine psikolojik ve fiziki zararlar verilerek hayattan koparılıyor. Ellerini, ayaklarını keserek, çok tehlikeli noktalarda bulunmaları isteniyor ve 50. gün final



"MAVİ BALINA" OYUNU
YÜZÜNDEN DÜNYADA

130

KİŞİ İNTİHAR ETTİ





Çocukların hayatına mal olan oyunların yanı sıra, maneviyatına zarar veren oyunlar da bulunuyor. Burada amaç: İslamofobiye yaymak

görevi ise "balina olmak" adını taşıyor. Oyuncunun balina olması için intihar etmesi emrediliyor. Bilindiği gibi Rusya'da 21 yaşındaki Philipp Budeikin 8 ölüm grubu oluşturmak suçlamasıyla tutuklanmış; "Mavi Balina" oyununun kurucusu olmakla suçlanmıştı. "Mavi Balina" oyunu ile çocuklar, daha çok Whatsapp mesajlaşma programı üzerinden kendisine yollanan bir link aracılığıyla tanışıyor. Önce kişisel bilgiler paylaşıyor daha sonra, kendilerine verilen görevlerin yerine getirilmesi amaçlanıyor. Bu noktada ailelerin ilgisizliği çocuğun sanal ortama hapsedilmesine neden oluyor. Tedbirsizlik, ilgisizlik ve çocuğun kendi hâline bırakılması bu tarz

oyunlara âdeta kurban hazırlıyor. Çocukların önemsenmesi, isteklerinin yasaklanmaması ve ailenin hep birlikte hareket etmesi bu tarz vakaların sayılarının azalması için zemin hazırlıyor. Aile bağlarının kuvvetli olması ve güçlü bir iletişim, sanal oyunların zararlarını minimum düzeye indiriyor. Bu oyun hâli hazırda aktif olmakla birlikte henüz oynanmamasına yönelik bir engel bulunmuyor. Medya da bu konuyu sürekli güncel tuttuğu için çocukların oyuna özenmesi ve merak etmesi sağlanıyor. Bu noktada da dikkatli olmak gerekiyor. Son zamanlarda çocukları bekleyen bir diğer tehlike ise "48 Hour Challenge" oyunu. Bu oyun da dünyada kayıp vakalarının artmasına neden

oldu. Avrupa ve Amerika'da yayılan yeni bir trend olan "48 Hour Challenge" ile ilgili olarak Facebook soruşturma başlattı. Britanya'da başlayan oyun; son günlerde Amerika'da yayılmaya başladı ve çocukları âdeta cezbeden bir oyun hâline geldi. Oyun, çocukları 48 saat boyunca kaybolmaya teşvik etmektedir. Böylece çocuklar sosyal medya ve internette popülerite kazanacaklarına ve beğeni alacaklarına inandırılmaktadır.

Bu oyunun, 2015 yılında ortaya çıkan 72 saat ortadan kaybolmaya teşvik eden bir oyun olan "Game of 72" adlı oyunla da bağlantılı olduğu düşünülüyor. Çünkü "48 Hour Challenge" da aynı oyunun bir benzeri niteliğinde. Sanal oyunlar günümüzde sokaklarda oynanan oyunlardan çok daha tehlikeli bir hâl almaya başladı. Ailesinden ilgi göremeyen, dışlanan, hor görülen, yasakçılıkla karşı karşıya kalan çocuk giderek maneviyatını kaybediyor ve sanal dünyanın bir parçası oluyor. Toplumda kimlik sorunu yaşanmasına sebep olan bu oyunlar, çocukların çevresiyle olan iletişimini kesmesine zemin hazırlıyor. Anne ve babaların çocuklarıyla ilgilenmesi, empati kurması ve dostluk bağına önem vermesi bu noktada oldukça önem arz ediyor. Ailesiyle mutlu olan, kendini huzurlu hisseden genç birey; bu tarz oyunların etkisine girse bile hızlıca kendine gelebilmekte ve bu hastalıklı oyunların pençesinden kurtulabilmektedir.

Bazı Oyunlar İslamofobiye Hizmet Ediyor

Çocukların hayatına mal olan oyunlar olduğu gibi bazıları da maneviyatına zarar veriyor. Bu tarz oyunlarla İslamofobi yayılmaya çalışılıyor.

Aileler yasakla ve önyargıyla yaklaşmak yerine sanal oyunlar hakkında bilgi edinmeli ve bu konuda çocuğunu yönlendirmelidir

İslamın kutsal olarak gördüğü, birçok sembol olumsuz anlamda bazı oyunlarda kullanılıyor. Devil May Cry 3/ Dante's Awakening: Dünyaca ünlü Third Person'ın 3. nesli oyununda da; Müslümanların kiblesi olan Kâbe'nin kapısı şeytan kulesine girişin sembolü olarak kullanılıyor. Zack & Wiki oyununda ise kötülük sembolü düşmanlar ölürken 'Allahu Ekber' sesi çıkarıyor. Bu şekilde oyunlarda saldırırken 'Allahu Ekber' ve 'La ilahe illallah' çığlıkları, görsellerde sakallı erkeklerin ve kapalı kadınların kullanılması gibi unsurlar, çocukların bilinçaltını olumsuz etkilemektedir. Bu oyunların bazıları tepkilerle yasaklanıyor, değiştiriliyor; fakat çoğundan haberdar bile değiliz. Tabii ki teknolojinin gelişiminden faydalanabilir, geliştirici oyunları yararımıza kullanabiliriz; ama çocuklar

konusunda tedbiri elden bırakmamakta fayda var.

Aileler, Çocukların Teknolojiye İlgisini Doğru Yönlendirmeli

- Aileler, çocuklarına bilgisayarda oyun oynamayı yasaklamak yerine, çocuklarıyla daha fazla vakit geçirmeli ve gerekirse oyun esnasında da onlarla birlikte olmalıdır. Böylece çocuğun ne ile uğraştığı daha rahat takip edilebilir.
- Teknolojiye ilgi duyan çocuklar için bilim müzesine gitmek, teknolojiyle alakalı kitap okumak, deneyler yapmak gibi farklı faaliyetler gerçekleştirilmeli ve çocuk doğru şekilde yönlendirilmelidir.
- Çocukların olmadığı zamanlarda bilgisayarda girilen siteler kontrol edilmeli



Digital in 2017 Global Overview raporuna göre Türkiye'de 48 milyon kişi internete bağlıyor. Türkiye'deki mobil kullanıcı sayısı 71 milyonken, sosyal medyaya mobilden bağlanan kullanıcı sayısı ise 42 milyon

ve gerekirse ebeveyn filtresi kullanılmalıdır.

- Ebeveynler çocuklarıyla arkadaş gibi olmalı onlara aidiyet hissi aşılamalıdır.
- Okullarda da öğretmenlerin bu noktada hassasiyet taşıması gerekmektedir, çocuklara psikolojik olarak destek sağlanmalıdır.
- Oyun seçiminde onlara öneri sunabilmeli, yaratıcılıklarını, hayal dünyalarını geliştiren oyunlar önerilmelidir.

TÜRKİYE'DE İNTERNET VE SOSYAL MEDYA KULLANICI İSTATİSTİKLERİ 2017

TOPLAM
NÜFUS



80.02
MİLYON

İNTERNET
KULLANICILARI



48.00
MİLYON

AKTİF SOSYAL
MEDYA
KULLANICILARI



48.00
MİLYON

MOBİL
ABONELİKLER



70.91
MİLYON

MOBİLDE AKTİF
SOSYAL MEDYA
KULLANICILARI



42.00
MİLYON



KUVEYT

Arabistan Yarımadası'nın kuzeydoğusunda yer alan Kuveyt, Basra Körfezi'nde kıyısı bulunan Arap devletleri arasında yer alıyor. Kuzeyde Irak ve güneyde Suudi Arabistan ile komşu olan ülkenin topraklarının büyük kısmını Arap Çölü kaplıyor.



PETROL ZENGİNİ KUVEYT

1961 yılında Britanya'dan ayrılarak bağımsızlığını ilan eden Kuveyt, dünyanın petrol rezervi açısından en zengin 5. ülkesidir

YAZI: MERVE KANTARCI ÇULHA





1 961 yılında Britanya'dan ayrılarak bağımsızlığını ilan eden Kuveyt, dünyanın petrol rezervi açısından en zengin ülkelerinden biridir. Para birimi Kuveyt Dinarıdır. 18. yüzyılda bölgeye yerleşen Beni Utub kabilesine mensup El Sabah ailesi tarafından 1756'da Kuveyt Emirliği kuruldu. 19. yüzyılda Osmanlı İmparatorluğu'nun hâkimiyetine giren Kuveyt, El Sabah ailesinin yönetiminde bir ticaret merkezi konumuna yükseldi. 1899'da Britanya İmparatorluğu ile imzalanan anlaşma uyarınca İngilizlerin güvencesi ve denetimi altında Osmanlı'dan yarı bağımsızlık kazandı. Uzun yıllar İngiliz

sömürgesi olan ülke, 1961 yılında bağımsız bir ülke oldu. Ülkenin başında geniş yetkilere sahip bir emir vardır. Ancak 16 Kasım 1962'den bu yana yürürlükte olan anayasa ile Kuveyt'te demokratik, halk iradesini öne çıkaran bir yönetim şekli hâkimdir. 4 ilden meydana gelir. Bunlar: Kuveyt, Havalli, el-Ahmedi ve el-Cehrâ'dır.

En Büyük Gelir Kaynağı: Fosil Yakıtlar

Kuveyt'in ekonomisi birinci derece petrole dayanmaktadır. Dünya ham petrol rezervinin yaklaşık yüzde 10'una sahip olan Kuveyt'in en büyük gelir kaynağı fosil yakıtlardır. Günde 3 milyon varile yakın petrol üretimi

Dünya ham petrol rezervinin yüzde 10'una sahip olan Kuveyt'in en büyük gelir kaynağı fosil yakıtlardır

KUVEYT'İN GÜÇLÜ VE ZAYIF YÖNLERİ

GÜÇLÜ YÖNLERİ

Dünyanın petrol rezervi açısından en zengin ülkeleri arasında yer alması.

Genç nüfusun çoğunlukta olması.

Eğitim ve sağlık hizmetlerinin ücretsiz olması.

Ülkede okul açan, konferans veren ve fuar açan birçok cemiyetin yer alması.

Kuveyt dışındaki Müslümanlara yardım için İslami hayır kurumlarının bulunması.

ZAYIF YÖNLERİ

Yabancı iş gücünün ve etnik çeşitliliğin sosyal problemlere yol açması.

Gıda ihtiyacını büyük ölçüde ithalatla karşılaması.

Irak'la sınır problemlerinin olması.

Genç nüfusun fazla olması dolayısı ile istihdam ihtiyacının fazla olması.



KUVEYT, GÜNDE

3 MİLYON

VARİLE YAKIN
PETROL ÜRETİMİ
YAPIYOR



yapan Kuveyt'in 2012 yılına ait toplam gayri safi yurt içi hasılası (GSYİ) 173 milyar dolardır. Kuveyt'in ihracatında önemli payı oluşturan ham petrol, petrol yağları ve petrol gazları olmak üzere bu ilk üç ürünün toplam ihracatı(41,5 milyar dolar), ihracatın yüzde 89,6'sını oluşturmaktadır.

2012 rakamlarına göre yıllık yüzde 6,1'lik gelir artışıyla dünyada 40. sırada bulunan Kuveyt'te kişi başına yılda 45 bin 300 dolar düşüyor. Aynı rakam 2011 yılında 43 bin 600, 2010 yılında ise 39 bin 600 dolardı. Ekonomisinin yüzde 42,3'ü sanayi üretimine dayalı olan Kuveyt'te, hizmet sektörü yüzde 57,5 ile genel ekonomideki en büyük kalemi oluşturuyor. Yüksek seviyelere ulaşan Kuveyt ithalatının yüzde 41'i tüketim ürünlerinden, yüzde 34'ü ara mallardan ve yüzde 25'i nihai ürünlerden meydana geliyor. Kuveyt'in ihracatı, 2015 yılında düşen petrol fiyatlarının etkisi ile 101 milyar dolardan 55 milyar dolara, 2016 yılında ise 46,2 milyar dolara gerilemiştir. Azalan ihracat gelirlerine karşın, ithalat 31,9 milyar dolardan, 30,8 milyar dolara gerilemiştir. Topraklarının kurak olması nedeniyle tarımsal üretimi yetersiz olan Kuveyt, gıda ürünlerinde dışa bağımlı durumdadır. En fazla ithalatı ABD, Çin, Almanya, Japonya, Birleşik Arap Emirlikleri, İtalya ve Fransa'dan yapıyor. İthal ürünler arasında binek otomobilleri, mücevherat, hava taşıtları, kümes hayvanları, ilaç, pirinç, inşaat malzemeleri, iş makineleri ve elektronik cihazlar ilk sırada yer alıyor. İhraç ettiği ürünlerin başında ise petrol, doğal gaz ve çeşitli mamul malları geliyor.

1995 yılında kurulmuş olan Kuveyt Serbest Bölgesi'nin işletilmesi Kuveyt Sanayi ve



Ham petrol, petrol yağları ve petrol gazları Kuveyt'in ihracatında önemli paya sahip

Ticaret Bakanlığı'na bağlı Sanayi Kamu İdaresi (Public Authority for Industry) kanalıyla yürütülmektedir. Serbest bölgede faaliyet göstermek suretiyle Kuveyt tarafından yabancıların faaliyetlerine getirilen sınırlandırmalar önemli ölçüde aşılabilmektedir. Bu çerçevede, serbest bölgede kurulacak firmalarda yüzde 100 hisse sahibi olunması, gümrük vergileri, vergi, işçi çalıştırma ile ilgili sınırlandırmaların aşılması mümkün bulunmaktadır. Serbest Bölge'de faaliyet göstermek isteyen firmalar için 4 ayrı türde lisans düzenlenmektedir. 1 yıllık dönem için düzenlenen lisanslar

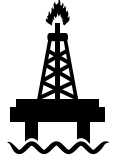
yenilenebilmektedir.

Kuveyt Genç Nüfusu Fazla Olan Bir Ülke

2012 tahminlerine göre 3 milyondan fazla insanın yaşadığı Kuveyt'te genç nüfus çoğunluktadır. Bu durum bir yandan dinamik bir iş gücü piyasası ve yeni ürünler için potansiyel talebin varlığına, diğer açıdan ise bu iş gücü için istihdam yaratılması ihtiyacına işaret etmektedir. Nüfus artış hızında dünyada 61. sırada bulunan ülkede toplam nüfusun yüzde 98'i kentlerde yaşıyor. Ülkede Hristiyan ve Hindu azınlıklar da mevcut.

EĞİTİM VE SAĞLIK ÜCRETSİZ

Kuveyt'te anayasaya göre ilköğretim tüm vatandaşlar için zorunlu olup üniversite düzeyine kadar eğitim ücretsizdir. Birleşmiş Milletler verilerine göre okuryazarlık oranı 15 yaş üzeri için yüzde 93 oranındadır ve bu oran Arap dünyası için oldukça yüksektir. Kuveyt vatandaşları kamu sağlık hizmetlerinden ücretsiz yararlanmaktadır. Sosyal İşler ve Çalışma Bakanlığı vasıtasıyla çocuklara, gençlere, sakatlara, yaşlılara ve ihtiyaç sahibi ailelere birçok hizmet verilmektedir. Ülkede yasal olarak ikamet eden yabancılar için de cüzi bir yıllık sigorta bedeli ödenmesi karşılığında aynı şekilde kamu sağlık kurumlarından belli bir ölçüde yararlanma imkânı mevcuttur.



KUWEYT'TE HAM PETROL,
PETROL YAĞLARI VE
PETROL GAZLARI OLMAK
ÜZERE ÜÇ ÜRÜNÜN
TOPLAM İHRACATI

41,5
MİLYAR DOLAR



Kore Savaşı'ndan Gerçek Bir Hikâye



Can Ulkay'ın yönettiği "Ayla" filminin senaryosunda Sınav, Uzun Hikâye, Kavak Yelleri, Doludizgin Yıllar'ın da senaristliğini yapmış Yiğit Güralp'in imzası yer alıyor. Film Türkiye'nin en iyi yabancı film dalındaki 2018 Oscar aday adayı olmuştur

Ayla filmi, Kore Savaşı'nda yaşanan gerçek ve dramatik bir hikâyeyi konu alıyor.

Filmde, din-dil ve ırk tanımadan vicdanın ve sevginin insanları bir araya nasıl getirdiği, savaşa rağmen Türk askerinin duygusal yönü ve insanlığın aslında bütün orduların üstesinden gelebileceği anlatılıyor. 1950 yılında Kore'ye savaşa giden Süleyman Astsubay, savaş meydanında küçük bir kız bulur. Savaşta gözleri önünde anne babası öldürülen 5 yaşındaki Koreli kız, yetim kalmış ve nereye gideceğini bilmemektedir. Astsubay kızını yanına alır ve Ayla ismini verir. Birliğin neşesi haline gelen Ayla ile astsubay kısa sürede baba-kız gibi olurlar. Ancak 15 ay sonunda birliğin Türkiye'ye geri dönme kararı çıkar. Ayla'yı bırakıp dönmek istemeyen



Ayla filminde Kore Savaşı'na katılan bir Astsubay ile savaşta yetim kalan Koreli küçük kızın hikâyesi anlatılıyor

Süleyman Astsubay her yolu denese de kanunları aşamaz. Küçük kızı geride bırakmak zorunda kalan Süleyman ve yetimhaneye verilecek olan Ayla son vedalarında tekrar bir araya gelmeye söz verirler. Filmde küçük kızın ve askerin yıllar sonra yeniden buluşup buluşamayacağı merak konusudur. Can Ulkay'ın yönetmenliğini yaptığı filmin senaryosunda Sınav, Uzun Hikâye, Kavak Yelleri, Doludizgin Yıllar'ın da senaristliğini yapmış Yiğit Güralp'in imzası var. Başrollerini Çetin Tekindor, Taner Bırsel, İsmail Hacıoğlu ve Ali Atay'ın paylaştığı filmin kadrosunda Duygu Yetiş, Büşra Develi, Erkan Petekkaya, Esra Dermancıoğlu, Damla Sönmez, Altan Erkekli gibi önemli oyuncular yer alıyor. Film, Türkiye'nin en iyi yabancı film dalındaki 2018 Oscar aday adayı olmuştur.

Sağlam Bankacılık

Biz müşterilerimizden koşulsuz şartsız
hesap işletim ücreti almıyoruz.

İnternette EFT ve havale işlemlerinde
koşulsuz şartsız ücret almıyoruz.

Yaptığımız sözleşmelerde
vade, oran ve koşul değişiklikleri yapmıyoruz.

Sunduğumuz ürünlerin maliyet bilgilerini
müşterilerimizle açık ve net olarak paylaşıyoruz.

Müşterilerimizi harcamaya değil,
tasarrufa teşvik etmeye çalışıyoruz.

Detaylı bilgi vermeden ürün ve
hizmet satışı yapmıyoruz.



KUVEYTTÜRK
SAĞLAM BANKACILIK



KOBİ'LER İÇİN ADIM ADIM KATILIM BANKACILIĞI

TKBB Yayınları, 124 Sayfa

Türkiye Katılım Bankaları Birliği (TKBB), katılım bankacılığı sistemini anlatan yeni bir kitapçık hazırladı. Kitapta, katılım bankacılığı nedir? , Temel ilkeleri, faiz yasağı nedir? Dünya ve Türkiye'de katılım bankacılığı, katılım bankacılığının tarihi, gelişimi, dönüm noktaları, faizsiz finansın büyümesindeki etkenler, geleneksek bankacılık ile katılım bankacılığı arasındaki farklar, fon toplama yöntemleri,

cari hesaplar, katılım hesaplarının nitelikleri, kâr ve zarar paylaşımı, katılım bankacılığında havuz(fon) sistemi, fon kullandırma yöntemleri, kredi kartı sistemi, sukuk, yatırım fonları, 2025 yılı stratejisi ve hedefleri gibi konular yer alıyor.



İSLAMİ İKTİSAT, DEĞERLER VE MODERNLEŞME ÜZERİNE

Dr. Sabri Orman, İnsan Yayınları, 287 Sayfa

Bu kitap üç temel konu üzerinde yoğunlaşan on ayrı çalışmadan oluşuyor. Kitaptaki çalışmalarda, İslâmî iktisat konusuyla ilgili olmakla birlikte, bu çalışmalarda nispeten yeni ve revaçta bir çalışma alanı olan İslâmî İktisadın metodolojisi, tarihsel boyutu, teorik meseleleri ve uygulamaya ilişkin bazı yönleri irdeleniyor. İktisadın ahlâk ve

değerler dünyasıyla ilişkisi bu kitaptaki iki çalışmanın konusunu teşkil ediyor. Kitabın son kısmındaki üç çalışmada, Türkiye ve Malezya gibi İslâm Dünyası'nın modernleşmesi konusunda model konumunda olan iki ülkenin modernleşme tecrübeleri tartışılıyor.



SOSYAL SERVET İSLAM'DA YÖNETİM-PIYASA İLİŞKİSİ

Cengiz Kallek, Klasik Yayınları, 251 Sayfa

Kitabın odak noktasını, günümüz koşullarına göre kurulacak İslam iktisadi sistemine katkıda bulunmak için Kur'an ayetleri ve hadisler ışığında Hz. Peygamber ve Hulefa-i Raşidîn döneminin incelenmesi oluşturuyor. İki ana bölümden oluşan kitap, birinci bölümde İslam iktisadı için

piyasaya ait kavramları açıkladıktan sonra ikinci bölümde devletin piyasayı nasıl yönettiğini ve denetlediğini incelemiştir. Yazar, ekonomik sistemi eleştirirken önce Batı ile İslam medeniyeti arasındaki temel farkları açıklıyor. Kitap, Batı ile İslam medeniyetinin dünyamızda yaşanan olayları anlamakta kullandığı metotlardaki farklılıkları ele alıyor.

Birikimlerinizi artırırken huzurunuzu da artıran hesap: Kârlı Hesap

Birikimlerinizi en iyi şekilde değerlendirmenin yolu,
Albaraka Türk farkıyla Kârlı Hesap'ta.



Birikim



Huzur

EFT, HAVALE,
HESAP İŞLETİM
ÜCRETİ YOK.*

kârlı
hesap



* İnternet/Mobil Şube, ATM ve Çağrı Merkezi'nden EFT ve Havale işlemleri ücretsizdir. SWIFT içerikli döviz havalesi kapsam dışındadır.



4 4 4 5 6 6 6

0850 222 5 666

albaraka.com.tr

alBaraka 
değerlerinize değer katıyoruz

BİRİKİMLERİNİZ ZİRAAT KATILIM GÜVENCESİYLE DEĞERLENSİN



Türk Lirası ve yabancı para cinsinden birikimlerinizi 1, 3, 6, 12 ay veya 1 yıldan uzun vade seçenekleriyle ya da esnek vadeli olarak Katılma Hesabınıza yatıralım. Hem Ziraat Katılım güvencesiyle tasarruf edin hem de katılım bankacılığı esaslarına uygun olarak elde edilen kâr payından yararlanın.

 **Ziraat Katılım**

Paylaştıkça daha fazlası



**Müşteri İletişim
Merkezi**

www.ziraatkatilim.com.tr

