

# İktisat

ÜÇ AYLIK EKONOMİ DERGİSİ • 02. SAYI • ŞUBAT 06

4 YTL / 4.000.000 TL

Özel Dosya  
**Sosyal Sorumluluk  
Yatırım Fonları**

Bilinmeyenler  
**Göreviniz tehlikeli**

Büyüteç  
**FED Başkanı  
"Maestro"  
emekli oluyor**

Bütün yönleriyle  
**Katılım  
Bankaları**

GSM KAZANILMAYIYOR | HYUNDAI GERÇEĞİ VE DEĞİŞEN TÜRKİYE | MİLYON DOLARLIK GENÇLER



# Albaraka Türk

Hakkında çok konuşulan katılım bankaları, hep soru işareti barındırdı bazıları için. Bu soru işaretlerinin kaldırılması adına sizlere Albaraka Türk Katılım Bankası genel müdürü Dr. Adnan Büyükdeniz ile yaptığımız röportajı sunuyoruz...

**Kuruluşunun 20. yılında Albaraka'nın kendi öz değerlerimizi yaparsanız, neler söyleyebilirsiniz?**

Albaraka Türk'ün genelde faizsiz bankacılığın 20 yıllık geçmişine bakarsak kat ettiği mesafe gidebileceği bir yer açısından ölçü teşkil etmiyor. Çünkü son 20 yılın çok özel şartları vardı. Bu özel şartlara giderseniz şunları söyleyebilirim.

Birinci Türkiye'ye tanımadığı bir model getiriyorsunuz yani insanın bilmediği bir ürünün hizmetini insanlara getiriyorsunuz. Bizim yaptığımız pazarlama çalışmasının son 20 yılda bir eğitim yönü vardı. Birde pazara ma yönü vardı. Dolayısıyla bilinmeyen bir

ürünün kamuoyuna tanıtılması, tasarıma tanıtılması çok önemli bir yer teşkil etti. Bu pazarlama faaliyetleri içerisinde gerçekten bu süreçte hem biz öğrendik, hem insanlar öğrendi, hem de kamu otoriteleri öğrendi bu sistemi.

İkinci bu yeni model Türkiye'nin daha önce bilmediği bu finans modeli Türkiye'nin oldukça çalkantılı bir döneminde geldi. Ekonomik krizlerin peş peşe geldiği enflasyonun çok yüksek olduğu istikrarsızlığın dönem dönem çok yüksek düzeylere çıktığı bir dönemde geldi. Bu tabii kar-zarar esasına dayalı bir model için çok uygun bir makroekonomik bir ortam değildi. Dolayısıyla biz bu

dönemin zorluklarında yaşadık.

Üçüncüsü mevzuat açısından kurumlar bu konuda yaparak öğrenme süreci geçirdi. 2000 yılından itibaren bankalar yasanına tabi olan sistem son yapılan değişiklikte nihai şeklini aldı. Dolayısıyla mevzuat açısından da bir evrim aşırı konusu başlangıçta oldukça iyi bir sistem vardı ama sistem kendini zaman içerisinde daha iyi bir noktaya getirdi. Eğer önümüzdeki dönemin izahatı ekonomisi istikrarlı finansal piyasalar varsayımını doğru bir varsayım olarak kabul edersek, bu kurumlar için ciddi bir büyüme potansiyeli görüyoruz açıkçası.



## ALBARAKA TÜRK

• Bu kurumlar Türk ekonomisine Türk toplumu neler kazandırmışlardır?

Öncelikle yeni bir ait yapıdır. Mevzuatın dışında kar-zarar ortadığını devrili bir tasarruf modeline geliştirmiştir. İkinci şu veya bu sebeple sistem dışında kalmış, bunun içinde faiz faktörü ağırlıklı, bütümlü ekonomiyi kazandırılması söz konusu oldu. Bu dönemde bunun boyutu büyüyebilir, büyüyeceklerdir. Bu kurumlar yine kendi ölçülerinde kayıt dışıya azaltılmasına katkı sağlamışlardır. Türkiye'de kayıt dışıya büyüyen tahminlere göre %40-45'lere çıkıyor, tabii ki Bazı sektörlerde daha fazladır. Bu kurumlar sadece gerçek ticari ve yatırım faaliyetlerini, serai faaliyetleri finansal etkileri için kayıt dışıya oranlanmasına çok ciddi bir katkı sağlamışlardır.

• Peki, 20 yıl geçti, ama hala insanların aklında soru işaretleri var tam net bir bilgiye

sağlık değiller. Bunun için bir bilinçlendirme projesi düşünüyor musunuz?

Bir sitede katılım bankaları birliği, eeki adımla özel finans kurumları birliği bünyesinde bu sistemin bünyesinde bu sistemin kamuoyuna daha iyi tanıtılmasına ilişkin bir takım çalışmalar başlatıldı.

Bunlar ilerlerken devam edecek ama onun ötesinde her kurumun kendi ölçeğinde bu sistemin iyi tanıtılmasına yönelik ciddi çalışmalarını da yapıyoruz. En büyük tanıtım ben şöyle görüyorum. Söylediğim gibi

beni sloganlaştırdığımız biz ne söylüyoruz, neyi vaat ediyoruz, neyi taahhüt ediyoruz onu yaparsak

en büyük tanıtım bu olacaktır diye düşünüyorum. Kurumların insanlar tarafından tanınması birazda yaptıklarıyla söylediklerini mukayeseli ortaya çıkıyor. Dolayısıyla bu kurumların faizsizlik taahhütlerinin arkasında sıkı sıkıya duması lazım. Çünkü sistemin ayırt edici özelliği bu. Dolayısıyla bu prensip zaten sistemin olmazsa olmazı ve varlık sebebi.

• Finans sistemine baktığınızda faizlerin düşmesiyle bankaların kredi verme oranları yükseldi bu sizi nasıl etkiledi?

1994 krizine kadar Türk bankacılık sistemi içerisinde kredilerin payına baktığımız zaman büyük ölçüde kurumsal kredilerden kaynaklanan kesim de o dönemlerde daha yeni başlayan hadise bozulanmasından kaynaklanan bir portföy yapısı vardı. Ama büyük ölçüde kurumsal kredilerden kaynaklanıyordu o dönem.

### DR. ADNAN BÜYÜKDENİZ

Lise son sınıfa kadar İstanbul Beyne Lisesi'ne devam etti. 1974 yılında Türk-Amerikan Kültürel Programından kazandığı burs ile Amerika Birleşik Devletlerine gitti. 1975 yılında Lise eğitiminin Teksas'ta tamamlandı. 1976 yılında Boğaziçi Üniversitesi'ne giren Dr. Büyükdenez, bu üniversitenin Ekonomi Bölümü'nden 1980 yılında mezun oldu. Aynı yıl Yüksek Lisans çalışmaları için İngiltere'ye gitti. Londra Üniversitesi London School of Economics'ten 1981 yılında Ekonomi Doktorası. 1982 yılında da Ekonomi Master Derecesini aldı. 1983-1985 yılları arasında TÜSİAD'da Ekonomi Araştırma Uzmanı olarak çalıştı. 1985 yılı sonunda Albaraka Türk'e katıldı. 1990 yılında İstanbul Üniversitesinde Doktora çalışmaları te-

amamladı. Albaraka Türk'te Kredi Pazarlama Müdür Yardımcısı, Dış İlişkiler Müdürü, Genel Müdür Yardımcısı, Genel Müdür Başyardımcısı görevlerinde bulunan Dr. Büyükdenez, 2003 yılı Haziran ayında Genel Müdürlüğe atandı. 1992-2000 yılları arasında Marmara Üniversitesi'nde Para Teorisi ve Politikası, Uluslararası İktisat ve dersleri veren Dr. Büyükdenez'in çoğu akademik ve diğer yaygın çalışmalar bulunmaktadır. "Türkiye'de Faiz Politikaları" isimli kitabı Milliyet Gazetesi'nde 1992 yılında Ekonomi Birliklik Ödülü almıştır. Dr. Büyükdenez evli ve 3 çocuk babasıdır.

bu kurumların faizsizlik taahhütlerinin arkasında sıkı sıkıya duması lazım.

Çünkü sistemin ayırt edici özelliği bu.

Dolayısıyla bu prensip zaten sistemin olmazsa olmazı ve varlık sebebi.



Kobiler bizim için yeni bir müşteri kesimi değildi. Dolayısıyla şu noktada kendimizi avantajlı hissediyoruz bu rekabette. Çünkü bizim 20 yıllık tecrübemiz var.

bankalar asil görevleri olan, tasarrufları toplayıp kredi olarak kullandırma fonksiyonlarını o dönemde yapıyorlardı. 94 krizinden sonra tabii radikal şekilde değişti ve hacim borçlanmasında aşırı derecede artışta sonucunda hem risksiz hem de yüksek getirili kazanç bankalara çok cazip gelmeye başladı. Dolayısıyla bankalar büyük ölçüde finansmanlarını buraya kaydırdılar ve nihayetinde 3 yıl öncesine kadar bankaların toplam aktif portföyü içerisinde kredilerin payı %20-30'ler seviyesindeydi. Fakat son iki üç yılda bu tablonun tersine dönmeye başladığını görüyoruz.

• **Bunların katılım bankaları açısından sonuçları nelerdir?**

Biz her zaman için kredi piyasasında idik, fonlama yönündeydik. Biz hiçbir zaman fizik enstrümanlara çalışmadık. Dolayısıyla biz 20 sene önce ne yapıyorduk bugünde onu yapıyoruz ve büyük ölçüde de onu yapmaya devam edeceğiz. Yani bankacılık da finansman fonksiyonu dediğimiz çok sayıda küçük ve orta ölçekli tasarrufla krediyi dönüştürme faaliyetlerimiz bizim asil faaliyetlerimiz. Kobiler bizim için yeni bir müşteri kesimi değildi. Dolayısıyla şu noktada kendimizi avantajlı hissediyoruz bu rekabette. Çünkü bizim 20 yıllık tecrübemiz var.

da kendimizi avantajlı hissediyoruz bu rekabette. Çünkü bizim 20 yıllık tecrübemiz var. Reel sektöre tanıyoruz, çünkü hep içindeydik. Onu yeniden keşfetmiyoruz. Biz zaten onun içinden geliyoruz, ciddi bir müşteri tabanımız var, tecrübe birikimi var. Dolayısıyla bu rekabette biz kendimizi dezavantajlı değil bir anlamda avantajlı görüyoruz.

• **Projelere kar-zarar ortaklığı ile kredi verme tarzındaki kredilendirmenin toplam krediler içerisindeki payı Avrupa'da daha fazla iken Türkiye'de çok az bunun nedeni nedir?**

Dediğim gibi, finans bankacılığın bir Türkiye'deki uygulamasına bakmak lazım, bir de dünyadaki uygulamasına, uygulamalar çok farklı değil, bu yeni girişimlerin desteklenmesi noktasında da çok farklı değil. Fakat yine geçmiş dönemlerin şartlarına baktığımız zaman Türkiye'deki enflasyon ortamında kayıt dışıların yüksek olduğu, muhasebe kayıtlarının sağlıklı olmadığı bir ortamda bu tip projelere girmek çok kolay değildi. Çünkü akbentin hiçbir şekilde görülmüyordu. Mutlaka bu tip işlerde kesin kar garantisi filan olmaz, zaten bu tip projelerde her zaman bir riskli vardır, ama geçmişte iş riskinin ötesinde bir takım piyasa riskleri vardı. Mesela kur riski, ekonomik istikrarlık riski, finansal kriz gibi yani bu tip şeyler sizin oturup normal olarak bir iş riski hesaplamamız zorlaştırılan şeyler. Şimdi farklı bir ortam olunca iş riskleri hesaplamamız büyük ölçüde rahat olur.

Ayrıca, böyle bir model geliştirilmesi için, sizin talebiniz kadar sizin bu kar-zarar ortaklığı projelerini getirecek inancınız da talep edilmesi gerekiyor. Yine biz tecrübelerimizden görüyoruz ki müteahhitlerin çoğu eğer projeyi karşı görüyorlarsa, bu tür kredili projelerin karını paylaşmaktan ziyade or daş borçlanma kaynağı bularak projeyi kendisi yapmayı tercih ediyor. Bir de küçük ölçekte geçmiş yıllarda denediğimiz bazı projelerde de de öyle çok kağıt üzerinde görülen ideal modeldeki gibi bir sonuç ortaya çıkmadı. Dediğim gibi bunun çok şartları var önümüzdeki döneme bakmak lazım. Enflasyon maliyetinin ortadan kalktığı,



İkinci mazeretinin ortadan kalktığı, kayıt dışılığı azaldığı ortamda bu projeleri tekrar başlatmak lazım.

Son olarak bir de, kişisel bir proje kadrosunun oluşturulması, tecrübeleri yapan, yetirmen talep eden kadroların da oluşturulması lazım.

• **Şu anki konut kredileri için görüşleriniz neler? Halkın konut kredilerine çok aşırı talebi var bunu nasıl değerlendiriyorsunuz?**

Şu an birçok şey için geçerli olan bir davranış tarzını belirtmek istiyorum. Biz yımsarlığı da kötümserliği de çok iyi yönetemeyen bir toplumuz. Mesela kriz ortamında bunu yaşadık. Kötümserliği o kadar abarttık ki orabileceğinden daha derin bir kriz yaşadık. Şimdi de aynı şeyler yımsarlık için söz konusu. Olması gerekenden daha fazla bir yımsarlık havasına girsek.

Gayrimenkul piyasasına baktığımızda ise 1980'li yıllarda ciddi bir artış gördük. Araya 2001 krizinin girmesi tuz tiber oldu. Son birkaç senedir kendini toparlama sürecine girdi. Bu 4-5 sene zarfında fiyatlar olması gerekenden yarıya veya üçte bir fiyatına düştü. Bu dönemde atamattığımız araçların daha çok gelir getirmesi de bunda bir etken olarak söylenebilir. O dönemde faiz oranlarının çok yükselmesi, döviz konusundaki belirsizlikler ve hapa gayrimenkulü ikinci plana itti.

Son 2-3 yılda ise şunu gördük. Atamattığımız araçların cazibesini kaybetti; yani bir ön düğme, kurun etkisine kavuştu. Bununla beraber bankalar alemindeki fonlar değerlendirilen bir yerleşim bankacılık ortamında yoğunlaştı. Teminatli en sağlam olan konut sektörüydü ve bankalara faklıktan ciddi bir konut talebi geldi ve bu da fiyatları doğrudan artırdı. İnsanlar konut edinmek isterken finansman maliyetlerinin cazibesine kapıldılar ve böyle de konut fiyatlarını unuttular. Düşük kredi faizleri konut edinmek için temel bir faktör haline geldi. Fiyatlar 1998 seviyelerinde olmamalı ama şimdiki seviyelerde de olmamalı. Ben açıkçası şahsen düşüncümde konut almak için iyi bir zaman olmadığını düşünüyorum.

Burada şöyle bir anlam var: Konut ağrının olmadığını söylemiyorum ya da insanların daha iyi seviyede oturmak için konut talebi olmadığını, ya da İstanbul dışı bölgeleri daha dayanıklı seviyede oturma ihtiyacı olmadığını da söylemiyorum. Bununla ilgili her şey var. Benim söylemek istediğim şey kısa vadede talebi bu kadar azaltarak desteklenmek ona uygun arz ortaya çıkmadığı için bu talep o fiyatlar olarak yaşanıyor.

Biz Altınbaş olarak çok iyi ekspertiz yapıyoruz ve ekspertiz değerinin %70 kadarını finanse ediyoruz. Bu bize ciddi bir emsaliyet mayası sağlıyor. Verdiğimiz kredinin en önemli teminatı konutun kendisi. İlerde yaşanabilecek sorunları aşmış oluyorsunuz. 97-98 krizinde Uzakdoğu krizinde konut fiyatları o kadar aşmış ki onun karşılığında verdiğimiz krediyi ekonomisi gününce gayrimenkul değerleri düşüyor değeri azalıyor için ciddi bir teminat açığı ortaya çıktı ve çok zarar ettik. Do-



layıyla bu tecrübeyi göz ardı etmemek gerekir diye düşünüyorum.

• **2001 krizinde sizi ekonominin can simidi olarak görebilir miyiz? Kriz döneminde blesiz piyasayı fonlamaya devam ettiniz.**

Biz can simidi gibi görmek doğru değil, biz normal dönemin kurulumuz. Fakat bizim kriz dönemlerinde performansımız, müşteriye bakış açımıza baktığımızda çok iyi bir tavır olduğunu görüyoruz. Bunun da blesiz kriz sonrası dönemde ciddi bir müşteri kazanmış olduğumuzu görebiliriz.

Biz kriz ortasında kadar olarak gördük, kriz fiyatları birleştiren ödemesi gereken bir olay olarak gördük. Bu krizden beraber nasıl okabileceğimiz mantığı geliştirdik. Yani krizde ben kendimi kurtarmam müşteriye ne olursa olsun gibi bir tavırda hiçbir zaman olmadık. Böyle bir bankacılık maliyetini vermek istemedik. İyi günlerde şemsiye verip kötü günlerde şemsiyeyi müşterinin ebinden alan, iyi günlerde kötü günlerde beraber olup ki tarafta da iyi niyetin devam ettiği süreçte problemler açılabilir. Basına da baktığımızda Altınbaş ya da benim

Düşük kredi faizleri konut edinmek için temel bir faktör haline geldi. Fiyatlar 1998 seviyelerinde olmamalı ama şimdiki seviyelerde de olmamalı. Ben açıkçası şahsen düşüncümde konut almak için iyi bir zaman olmadığını düşünüyorum.

Bugüne kadar ne yapılıyorsa, nasıl yapılıyorsa bundan sonrada öyle yapacaklar dolayısıyla müşteri açısından temelde sistemde bir değişiklik yok. Ne gibi değişiklikler olabilir dersenez,

terzisi işleyen kurumlara ilgili bir tabiri, skop-özaz etti gibi şeylerin geldiğini duymadım açıkçası.

• **Özel Finans Kurumlarının, Katılım Bankacılığı'na dönüşüm sürecinde müşterileri ne gibi değişiklikler bekliyor?**

Katılım Bankacılığı ile ilgili alın çözümleri gereken şey şudur, bu kurumların 20 yıldır çalıştığı prensipler ne ise bu prensipler devam edecek, yani ilerlerde herhangi bir değişiklik yok değişen sadece yasal unsurdur, özel finans kurumu yerine katılım bankası adını kullanırızdır. Bugüne kadar ne yapılıyorsa, nasıl yapılıyorsa bundan sonrada öyle yapacaklar dolayısıyla müşteri açısından temelde sistemde bir değişiklik yok. Ne

gibi değişiklikler olabilir dersenez, faaliyet prensipleri içerisinde yeni araçlar, ürünler, hizmetler gelebilir. Bu gibi yenilikler kurumların inovatif faaliyetlerine bağlıdır. Biz bankacılık yasasına yapılan bir değişiklikten dolayı yasal unsurların değişmesi, kısacası da güvence fonunun Tasarım Mevduatıyla birleştirilmesi, daha doğrusu devredilmesidir. 2001 yılında beri zaten bu kurumların aynı bankalarda olduğu gibi 50 bin YTL'ine kadar olan

gerçek kişi fonları güvence fonuna tabiydi ve güvence fonu BDDK'nın denetiminde özel finans kurumları birliğin tarafından yönetiliyordu. Şimdi bu güvence fonu bütün varlıklarıyla birlikte TMSF'ye devredildi. Dolayısıyla Katılım Bankaları'nda hesap olan gerçek kişilerin güvenceyle herhangi bir bankadaki insanların güvenceyle arasında bir fark kalmadı. Bu süreçte isimimiz Alparslan Türk Katılım Bankası olarak değiştirildi.

• **Bir yanda kar-zarar ortaklığı varken diğer tarafta mevduatların sigortalanması ile sanki hiç zarar edilmeme durumu var gibi gözüküyor. Bu mevduat sigortası genel işleyiş sistemine aykırı değil mi?**

Şimdi TMSF'ye girmek kar-zarar ortaklığına ters düşen bir mantık değil, kesinlikle bunun alın çözümleri lazım çünkü katılım bankası faaliyetine devam ettiği sürece faaliyetine zarar vermediği müddetçe faaliyetleri durdurulmuş müddetçe kar-zarar ortaklığı mantığı aynı devam edecek. Yine insanlar kara ortak olduğu gibi mutlak zarar da ortak olma biçiminde devam edecek, bu durum kesinlikle güvenmeden ayrılmıyor. Kurumun faaliyetleri durumunda bizim hesap diğer neyse o gün itibarıyla kurum, TMSF maksimum 50 bin YTL'ye kadar ödeme yapacak, aynı bankalarda olduğu gibi. Yani kurumun alın çözümleri oluyor, TMSF'ye girmiş olarak bu kurumun çalıştığı prensiplerine ilişkin bir durum değildir.

• **6 aylık bir vade süresini müşteriler talep ediyorlar mı, ortalama vade süresi ne kadar oluyor?**

Türk Bankacılık sektörünün temel zaatlarından birisi o geçmiş emlakçı döneminin de etkisiyle vadelerin çok kısa olmasıdır. Katılım bankalarında da vadeler uzun değil ama biz bunu gördük ki insanlar kısa vadeli hesaplarını sürekli yenilerini-lerinden dolayı sürekli bir halde artan bir fon tabiri olduğunu görüyoruz. Dolayısıyla hesap vadeleri kısa bile olsa hesapların çok büyük bir bölümü sürekli kendi içerisinde yenilenen için biz buna dayalı olarak finansman yapıyoruz.

• **Dubai İslam Bankası gibi yabancı sermaye Türkiye'den gelip işletme alma veya direkt yatırım yapma planları olduğu biliniyor, bunu nasıl değerlendiriyorsunuz?**

Bu olaya çok olumlu bakıyoruz, bunun piyasayı büyütebilecek potansiyeli büyütebilecek bir olay olarak bakıyoruz. Bilirsiniz, yine küresel pozitif dışsalık denen bir şey vardır, yani sizin dışındaki bir olayın size de olumlu etkileri olabilir. Biz Dubai İslam Bankası ya da diğerlerinin gelişinin zaten var olan rekabeti arttıracak bir durumda bir pozitif dışsalık oluşturarak piyasanın genişlemesine, potansiyelin genişlemesine daha fazla sayıda müşteriye ulaşılmasıyla sektörün büyümesi anlamında da bize pozitif geri dönüş yapacağını düşünüyoruz.

