



katılım finans

TKBB'NİN KURUMSAL İLETİŞİM YAYINIDIR

YIL: 4 SAYI: 21 EYLÜL - EKİM 2020

20

Türk Eximbank Genel Müdürü Ali Güney

**KATILIM FİNANS
HASSASİYETİNE SAHİP
İHRACATÇILARA
ÜRÜN
GELİŞTİRİYORUZ**



42

Prof. Dr. Nevzat Tarhan

**"İYİLİKLERİN
KAPISINI,
DÜRÜSTLÜK VE
TEVAZU ARALAR"**



38

**BLOCKCHAIN
TEKNOLOJİSİ VE SUKUK**



72

**İSLAMİ FİNANSIN
NAİF HOCASI:
SABRİ ORMAN**

Esaslı Bankacılık

1 FAİZSİZ FINANS ESASI

Katılım bankacılığı, faizsiz finansman modeli sunar. Paradan para kazanmayı değil, ticari faaliyetleri esas alır.

2 TİCARET ESASI

Katılım bankacılığı, ekonomiyi kalkındıracak etik bir ticaret anlayışını benimser. Alım ve satımda netlik esastır.

3 PAYLAŞMA ESASI

Katılım bankacılığı; ticaret, vekâlet, ortaklık ve kiralama yöntemleriyle kullandığı finansmandan oluşan kâr ve zarar, katılımcılarıyla adilce ve söz verdiği gibi paylaşır.

4 MEMNUNİYET ESASI

Katılım bankacılığı, insan odaklı yaklaşımı gereği, müşterilerine üst düzey memnuniyet sağlamayı amaçlar. Hizmetlerini en iyi ve en kaliteli şekilde sunmak için azami çabayı gösterir.

5 DENETİM ESASI

Katılım bankacılığı, standart denetimlerin yanı sıra Katılım Bankacılığı ilkelerine uygunluk denetimine de tabidir. Değerlerimizle örtüşmeyecek, sağlığa zararlı olabilecek hiçbir ürünü veya ticari faaliyeti finanse etmez.

6 YARDIMLAŞMA ESASI

Katılım bankacılığı, elde ettiği kazancın bir kısmını sosyal sorumluluk projelerinde değerlendirerek sosyal dengenin sağlanmasına destek olur.

7 TAM HİZMET ESASI

Katılım bankacılığı, müşterilerinin tüm ihtiyaç ve beklentilerini karşılayacak ürün ve hizmet çeşitliliğine sahiptir. Sektöre kazandırdığı özel ürünleri ve geleneksel bankacılığın katılım bankacılığı değerleriyle çelişmeyen tüm enstrüman ve imkânlarını bir arada sunar.

8 SÖZLEŞME ESASI

Katılım bankacılığı, müşterileriyle başlangıçta sözleştiği her şeyin geçerliliğini sözleşme boyunca korur. Sözleşmeye sadakat esastır.

9 TOPLUMSAL FAYDA ESASI

Katılım bankacılığı, toplumsal kalkınmaya destek olacak projelerin finansmanına öncelik verir. Ekonomik büyümeye ve toplumsal refaha katkı sağlar.

10 ORTAKLIK ESASI

Katılım bankacılığı her müşterinin bir ortak olduğunun bilincindedir ve her zaman birlikte kazanmayı esas alır.

Katılım bankacılığı güçlü esaslar üzerinde yükseliyor, Türkiye katılımı güçleniyor.

Katılım bankacılığını anlayanlar, emeklerinin ve alın terlerinin karşılığı olan birikimlerini gönül rahatlığıyla ekonomiye kazandırıyor. Katılım bankacılığı büyüdükçe hem katılımcılar hem de Türkiye kazanıyor. Esaslarına bağlılıkla yükselen bu değeri tanıdıkça siz de yürekten katılacaksınız.



KATILIM FİNANS DERGİSİ WEB SİTESİNDE BLOGGER OLMAK İSTER MİSİNİZ?



Lisans, yüksek lisans, doktora öğrencileri
ve akademisyenlerin yanı sıra katılım bankacılığı
sektöründe çalışan veya sektöre ilgi duyan
herkesin başvurularını bekliyoruz.

katilimfinans.com.tr



katılımfinans

TKBB TÜRKİYE
KATILIM
BANKALARI
BİRLİĞİ

İçindekiler

Yıl:4 Sayı: 21 Eylül-Ekim 2020

YORUM

10

TÜRKİYE, TEKRAR BÜYÜME
SÜRECİNE GİRECEĞİNİ GÖSTERDİ

MEVZUAT

12

BANKACILIKTAKİ BİREYSEL
UYUŞMAZLIKLARDA HAKEM
HEYETİ'NİN ROLÜ

KAPAK RÖPORTAJI

20

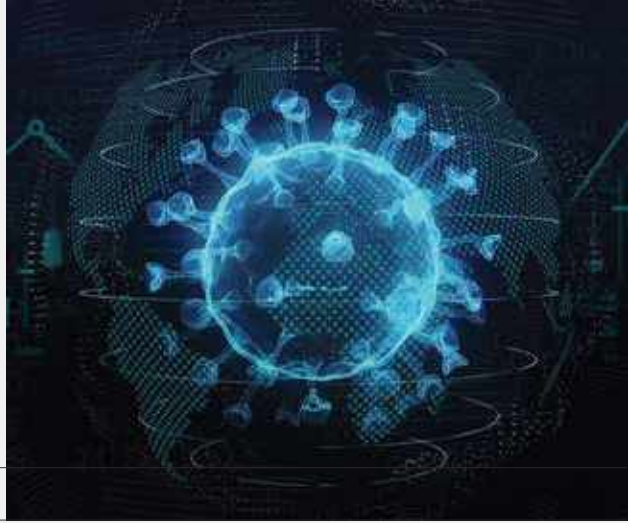
KATILIM FİNANS HASSASİYETİNE
SAHİP İHRACATÇILARA ÜRÜN
GELİŞTİRİYORUZ



26

KAPAK

DİJİTALLEŞMEYE İTEN PANDEMİ:
COVID-19



DÜNYADAN

34

PAKİSTAN'DA İSLAMİ
BANKACILIK

RÖPORTAJ

42

İYİLİKLERİN KAPISINI,
DÜRÜSTLÜK VE TEVAZU ARALAR



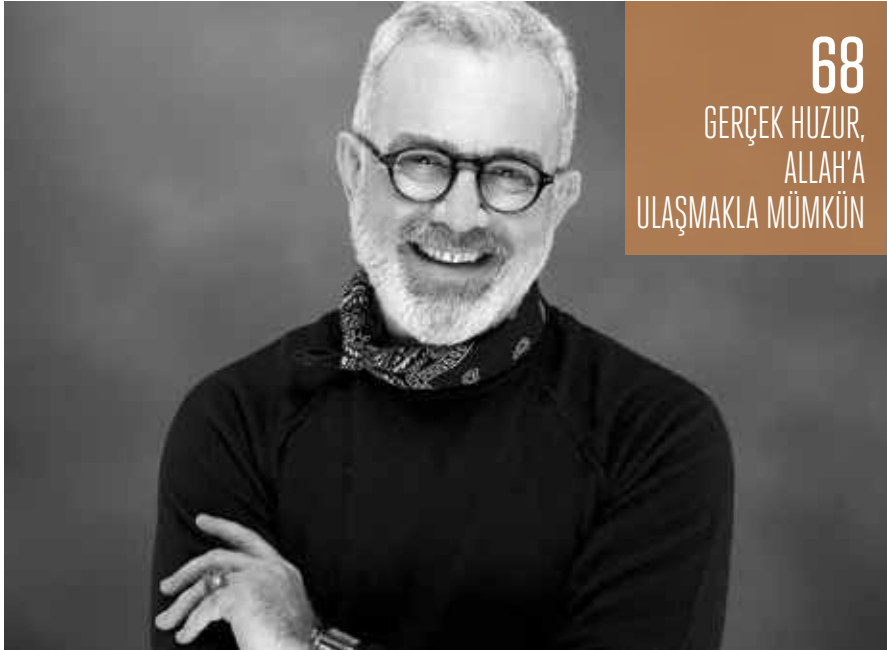
MAKALE 

52 İSLAMİ FİNANSTA PENCERE MODELİ



 YORUM

60 PANDEMİ DÖNEMİNDE FAİZSİZ BİREYSEL EMEKLİLİK



68 GERÇEK HUZUR, ALLAH'A ULAŞMAKLA MÜMKÜN

AKTÜEL 

78 ÇALIŞAN MOTİVASYONUNU ARTIRMAYA DAİR PÜF NOKTALARI



 TARİH

64 MÜSLÜMAN TÜRKLERİN GELİŞTİRDİKLERİ FAİZSİZ ALIŞVERİŞ YÖNTEMLERİ



 ROTA

74 MEDENİYETLERİN BULUŞMA NOKTASI: SRİ LANKA



katılım finans

TKBB Adına İmtiyaz Sahibi

Osman Akyüz

Danışma Kurulu

Metin Özdemir
İkram Göktaş
Melikşah Utku
Nevzat Bayraktar
Ufuk Uyan
Murat Akşam
Temel Hazıroğlu
Dr. Ahmet Albayrak

Genel Yayın Yönetmeni

Aydın Yabanlı

Yayın Kurulu

TKBB İletişim Komitesi
M. Esad Doğanlı
Ahmet İkizoğlu
Emre Memiş
Elif Bilge Ceylan
Yusuf Armağan
Ömer Berkli



Merkez

Saray Mh. Dr. Adnan Büyükdeniz Cd. Akofis Park C Blok
No:8 Kat:8 34768 Ümraniye / İSTANBUL
T: +90 (216) 636 95 00 (pbx)
www.katilimfinans.com.tr
bilgi@katilimfinansdergisi.com.tr

YAPIM



Genel Direktör

Mustafa Özkan

Yayınlar Koordinatörü

Merve Ay

Editörler

Cem Eker, Gülteğ Erdöl,
Serdar Ergün

Sanat Yönetmeni

Merve Aktaş

Dijital Medya Uzmanı

Meryem Özkan

Katkıda Bulunanlar

Beyza Nur Avcı

Ticari İşler Direktörü

Ömer Arıcı

Finans Sorumlusu

Mine Demirkan

Yayın Türü

Sürelî yayın
İki ayda bir yayınlanır

Baskı

Seçil Ofset
100. Yıl Mahallesi Massit Matbaacılar No:77, Site Sk.,
34218 Bağcılar/İstanbul
Tel: 0212 629 06 15
www.secilofset.com.tr

[f](https://www.facebook.com/katilimfinansdergisi) /katilimfinansdergisi [@KatilimFinans](https://www.instagram.com/KatilimFinans) [in](https://www.linkedin.com/company/katilimfinansdergisi) /katilimfinansdergisi

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

Geleceğin Anahtarı: “Katılım Finans Sistemi”

Geleceğin dünyasında faize dayalı bir sistemin yerini, risk paylaşımının esas olduğu yeni bir finansal mimari alacaktır

Merhaba,

2020 yılı başında tüm dünyayı etkisi altına alan COVID-19 pandemisi sosyal ve ekonomik hayatı derinden etkiledi. Salgınla mücadele ile birlikte tanıştığımız “kontrollü sosyal hayat” yaşantımızda ve tercihlerimizde yeni alternatifleri de beraberinde getirdi.

Bu dönemde sosyal yaşantımızdaki kısıtların yanı sıra dünya genelinde ekonominin daha sağlam bir yapıya ihtiyacının olduğu belirgin bir şekilde kendini gösterdi. Bugün küresel ekosistem içerisinde temel işlevi, tasarruflar ile reel yatırımlar arasında köprü kurmak olan mevcut finansal sistemin artık görevini tam anlamıyla yerine getiremediğine şahidiz. 2008 yılında Amerika’da Mortgage krizi ile başlayan ve bu sene COVID-19 salgını ile birlikte yaşananlar, dünya genelinde faize dayalı ekonomik modelin ne kadar kırılgan olduğunu bir kez daha gösterdi. Faiz, ekonominin tamamına hükmederken istikrar ve sürdürülebilirliği tehdit eder bir konuma gelmiştir. Tasarruf sahiplerinin birikimleri ile üretimin, ticaretin ve sürdürülebilir ekonominin desteklenmesini esas alan “katılım finans sistemi” tercihi giderek artmaktadır. Bu sistemde ticari döngüden elde edilen kâr, hem fon

sahibine hem de reel sektör temsilcisine helal kazanç sağlamaktadır. Geleceğin dünyasında faize dayalı bir sistemin yerini, risk paylaşımının esas olduğu yeni bir finansal mimari alacaktır. Bu sistem, toplumda sosyal ve ekonomik yapının güçlenmesi ve gelir dağılımının tabana yaygın hale gelmesine önemli katkı sağlayacaktır.

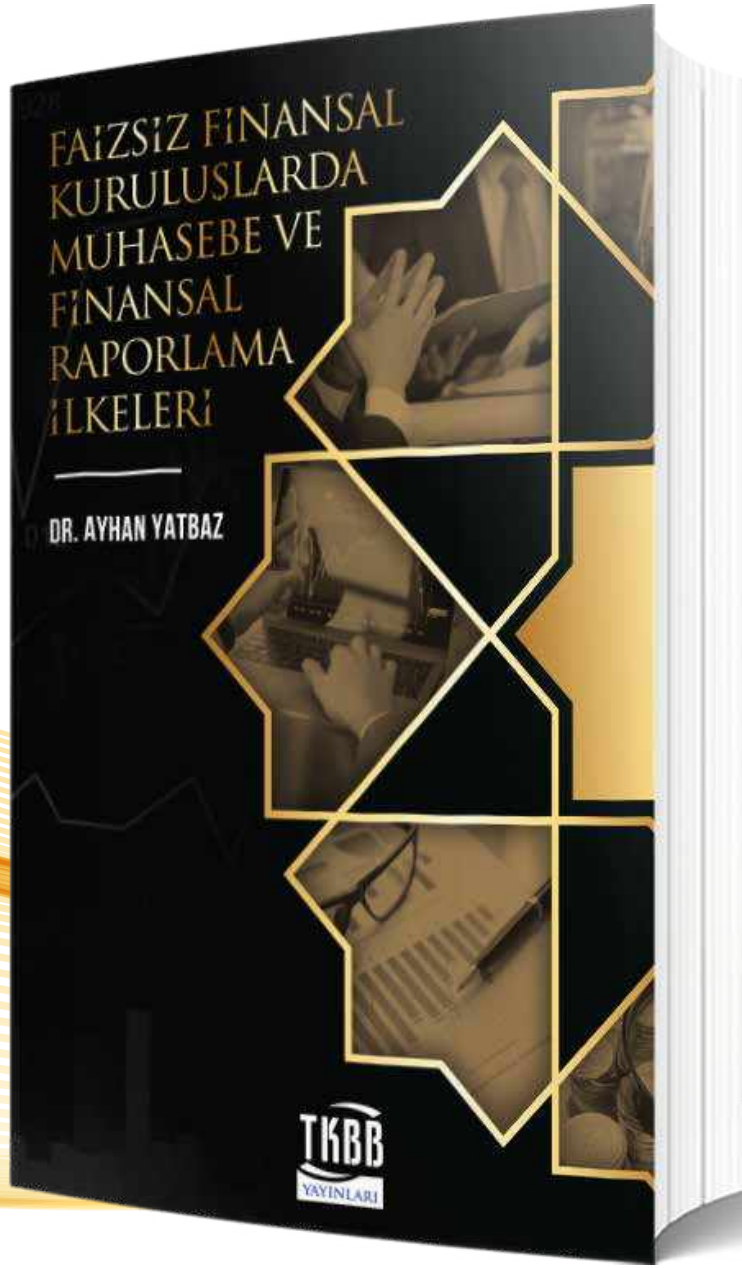
Katılım Finans Sistemi, finansal piyasalar açısından çok geniş bir manayı içermektedir. Tekâfül sigortacılığı, katılım emeklilik sistemi, katılım fon sistemi, katılım endeksi, kıymetli maden piyasalarındaki faizsiz enstrümanlar, faizsiz sermaye piyasa araçları, üniversitelerin bünyesinde kurulan akademiler, finansal ortaklıklar, melek yatırımcılar, girişimci destekleme programları, sertifikasyon ve fintek gibi konular esasında bu sistemin özünü ihtiva etmektedir. Önümüzdeki dönemde mevcut uygulanan geleneksel yöntemlere ilave olarak tüm bu kavramları da geliştirmek suretiyle stratejik hedeflerimizde ulaşacağımıza inancım tamdır.

Allah’a emanet olun...

Metin ÖZDEMİR
TKBB Yönetim Kurulu Başkanı



YENİ



TKBB Yayınları'ndan Faizsiz Finans alanına yepyeni bir kaynak: *Faizsiz Finansal Kuruluşlarda Muhasebe ve Finansal Raporlama İlkeleri*
Dr. Ayhan Yatbaz

Editör'den

Zorunlu Dijitalleşme ve Daha Fazlası

Dergimizin kapak konusunu, yeni tip koronavirüs (COVID-19) pandemisiyle birlikte gündemimize gelen “zorunlu dijitalleşme” olarak belirledik

Değerli okurlarımız,

Katılım bankaları Türkiye’de hizmet vermeye başlayınca, faizle ilgili hassasiyeti olanların önünü açan güçlü bir yapı oluştu.

Nevzat Tarhan

Bu sayımızda sözlerime, Nevzat Tarhan Hocamızla gerçekleştirdiğimiz röportajdan kıymetli gördüğüm bir bölümü paylaşarak başladım. Öncelikle Katılım Finans’ın 21’nci sayısında da birbirinden değerli konuları, birbirinden değerli isimlerin kaleminden sizlere aktarmanın heyecanını yaşadığımızı belirtmek isterim. İzinizle yeni sayımızda yer verdiğimiz başlıklara, kısaca değinmek istiyorum. Dergimizin kapak konusunu, son dönemde yaşadığımız ve tüm dünyayı etkisi altına alan yeni tip koronavirüs (COVID-19) pandemisiyle birlikte gündemimize gelen “zorunlu dijitalleşme” olarak belirledik. Buradaki amacımız, dijitalleşmenin doğal gelişim sürecini değil, zorunlu kısmını ele almak oldu. Sizlere sözkonusu metni, Prof. Dr. Suat Kolukırık’ın kaleminden aktardık. Yine yayınımda yer alan kapak röportajımızı Prof. Dr. Nevzat Tarhan’la, aktüel röportajımızı da Oyuncu ve Yazar Bahadır Yenişehirlioğlu ile gerçekleştirdik. Tarhan, ülkemizdeki faiz hassasiyeti konusuna değinmesinin yanı sıra psikolojinin ticaret ve ekonomi üzerindeki etkisi ile ilgili de kapsamlı değerlendirmelerde bulundu. Yenişehirlioğlu ile de yaşadığı oyunculuk ve yazarlık maceralarını konuştuk. Bu vesileyle her iki isme, bizlere vakit ayırdıkları ve değerli düşüncelerini paylaştıkları için bir kez daha teşekkürlerimi sunuyorum.

Öte yandan yazılarıyla dergimize katkıda bulunan Hasan Dursun’a, İhsan Övüt’e, Dr. Hüseyin Ergun’a, Prof. Dr. Metin Toprak’a, Prof. Dr. Etem Hakan Ergeç’e, Doç. Dr. Bengül Gülümser Kaytancı’ya, Dr. Enver Osman Kaan’a, Dr. Okan Acar’a ve İsmail Aydemir’e teşekkürlerimi iletiyorum.

Hasan Dursun; açık bankacılık kavramını, hizmetlerini, dünyadaki ve Türkiye’deki konumunu okurlarımız için detaylandırdı. Devamında İhsan Övüt ise İslam İşbirliği Teşkilatı’na üye ülkeler arasında ticari faaliyetlerin geliştirilmesinde İslam Ülkeleri Standartlar ve Metroloji Enstitüsü’nün üstlendiği rolü aktardı.

Ergun, “Blockchain Teknolojisi ve Sukuk”, Toprak, Ergeç ve Kaytancı “İslami Finansta Pencere Modeli”, Kaan “Müslüman Türklerin Geliştirdikleri Faizsiz Alışveriş Yöntemleri”, Acar “Bankacılıkta Robot Süreç Otomasyonu”, Aydemir ise “Pademi Döneminde Faizsiz Bireysel Emeklilik” başlıklı yazılarıyla Katılım Finans’a renk kattı.

Konuların belirlenmesinden içeriklerin üretimine; metinlerin tasarımından revize sürecine kadar tüm aşamalarını titizlikle tamamladığımız yayınıımızı, keyifle okumanızı diliyorum.

Bir sonraki sayımızda görüşmek üzere...

Sağlıkla kalın.

Merve Ay
Yayın Yönetmeni





TKBB Genel Sekreteri
Osman Akyüz

Türkiye, Tekrar Büyüme Sürecine Gireceğini Gösterdi

Türkiye özelinden baktığımızda ekonominin büyük oranda normal çalışma düzenine döndüğünü görüyoruz

Ülkeler, küresel bir salgın hâline gelen yeni tip koronavirüs (COVID-19) ile hâlâ mücadele ediyor. Bir kısım devletler, salgınla mücadele konusunda başarılı olurken bazıları virüsü hafife aldı ve başarısız oldu. Özellikle ABD, Brezilya, Meksika ve Hindistan gibi ülkelerde ekonomi faaliyetleri olumsuz etkilenmeye devam ediyor. Bazı ülkelerde ise ikinci dalga endişesi var ve buna karşı direnç oluşturma çalışmaları sürüyor. Örneğin ABD, faizleri sıfıra çekerek ve bol miktarda yardım paketi açıklayarak kaynak anlamında ciddi destekler sağlıyor. Avrupa Birliği de bölgede ekonominin normal seyrine dönmesi için 750 milyar euroluk bir paket açıkladı. Avrupa ülkeleri, aldığı ciddi tedbirler sayesinde pandeminin etkisini azalttı. Pandeminin dünyaya olan tesirini global anlamda değerlendirmek ve dizayn etmek gerekiyor. Önümüzdeki dönemde G20 gibi önemli örgütler, dünya ekonomisinin çizeceği yol veya makro prensipler anlamında tedbir-

ler oluşturabilir. Bunun dışında ülkeler, mahalli düzeyde ekonomilerini korumak ve geliştirmek için hâlihazırda programlar uygulamaya devam ediyor.

TÜRKİYE, İYİ BİR SINAV VERDİ

Türkiye özelinden baktığımızda ekonominin büyük oranda normal çalışma düzenine döndüğünü görüyoruz. Ekonomik aktivitenin canlandırılması için kamu bankaları marifetiyle özellikle KOBİ'lere, inşaat ve taşıt sektörüne ciddi anlamda finansman desteği sağlanıyor. Zira inşaat sektörü, birçok alanı direkt olarak etkiliyor. Dolayısıyla sözkonusu alanda doğan finans imkânı, diğer sektörlerde olumlu şekilde yansıyor. COVID-19 salgınının ihracatçılarımıza ekonomik etkilerini azaltmaya yönelik, Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB) kaynaklı Kredi Garantisi Fonu (KGF) teminatıyla "TL Reeskont Kredi Programı" hazırlandı. Pandemiden etkilenen iş yerlerinde istihdamı



ÖNÜMÜZDEKİ DÖNEMDE ÜRÜN ÇEŞİTLİLİĞİNİN ARTTIRILMASI, SİSTEMİN ANLATILMASI VE EĞİTİM GİBİ KONULARA AĞIRLIK VERECEĞİZ

korumaya yönelik kısa çalışma ödeneği ve işten çıkarma yasağı uygulaması devreye alındı. Kamu ve özel sektör bankaları, bireysel ve kurumsal müşterilerine üç ay her türlü ödemelerini erteleme imkânını vererek finansal ihtiyaçların sektöre uğramaması adına üzerine düşen görevi yerine getirdiler. Tüm bu gelişmelerin ışığında Türkiye, süreci en rahat ve kolay atlatacak ülkelerden biri konumunda bulunuyor.

Öte yandan döviz gelirlerini ve giderlerini de iyi idare etmek durumundayız. Çünkü maalesef pandemi nedeniyle döviz gelirlerimiz, büyük oranda azaldı. Dolayısıyla TCMB rezervlerini idare etmede çok dikkatli olmamız gerekiyor. Olağanüstü bir durum olmadığı takdirde Türkiye'nin bu süreci kazasız belasız geçireceğini öngörüyorum. Türkiye, tekrar büyüme potasına gireceğini gösterdi ve iyi bir sınav verdi.

FONLAR VE KREDİLERDE CİDDİ ARTIŞLAR YAKALADIK

Pandeminin etkisi, 2021 yılına da sirayet edecek gibi görünüyor. Bu tabloyu mümkün olduğunca asgari seviyede tutmak gerekiyor. Dünya genelinde de 2020'nin kayıp bir yıl olduğu ve dünya ekonomisinin yüzde 5 civarında daralacağı beklentisi var. Dolayısıyla bu dönemi fazla hasar almadan geçirmeliyiz. Özellikle katılım bankacılığı sektörüne baktığımızda, büyüme süreci iyi gidiyor. Hem fonlarda hem de kredilerde ciddi artışlar yakaladık. Aktif toplamımız 16 Temmuz 2020 itibarıyla yüzde 30 artış gösterdi, kullanılan fonlar ise yüzde 37 büyüdü. Fonların bu denli büyümesinde aktif rasyosunun ciddi bir etkisi var. Aktif rasyosu, bilindiği üzere kaynağı daha çok kullanırmaya, krediye veya menkul değerlere yatırmaya sevk ediyor. Ayrıca yabancı para ve kıymetli madenler

alanında da ciddi oranda büyüme var. Özellikle altın, son yıllardaki en ciddi atağını gerçekleştiriyor. Altındaki fiyat artışının da COVID-19 ile ilgisi bulunuyor. Öyle ki salgın sürecinde dünyada bol miktarda likidite oluştu. Faizler sıfıra yakın olduğu için altın, yatırımcılar, para sahipleri ve devletler tarafından güvenli bir liman olarak görülüyor. Özellikle devletler, son yıllarda rezerv anlamında altına ciddi talepler oluşturuyor. Katılım bankacılığı özelinde yılbaşından bugüne kadar altın hesaplarında yüzde 99 artış yaşandı. Bankacılık sektöründeki payımıza baktığımızda da yüzde 7'lere yaklaştığımızı görüyoruz. Fon toplamada ise yüzde 9'lara ulaştık.

STRATEJİ BELGESİNİ YENİLEYECEĞİZ

Aldığımız yeni karar doğrultusunda 2015'te ortaya koyduğumuz strateji belgesini yenileyeceğiz. Bu kapsamda son durumumuzu gözden geçirerek 2030 hedeflerimizi yakalayabilmek için yeni bir strateji belgesi oluşturacağız. 2015'te birçok konuyu hayata geçirdiğimiz strateji belgesi, geleceği planlayıp önümüzü görmek ve ilgili birimlere kendimizi daha doğru şekilde izah etmek açısından ihtiyacımız olan bir program. Sözkonusu belgeyi daha öncesinde bağımsız bir denetim şirketine hazırlatmıştık, yine aynı şekilde ilerleyeceğiz. Önümüzdeki dönemde ürün çeşitliliğinin artırılması, sistemin anlatılması ve eğitim konusu gibi sektörün açılım yapması gerektiği alanlara da ağırlık vereceğiz.

Üzerine düşmemiz gereken en önemli meselelerden biri de rekabet edebilirliği sağlamak. Zira finans sektörü var olacaksa kendi dinamikleriyle var olacak. Yani gelişim dinamizmi, sektörün bünyesinden çıkmalı. Ülkemizin refahı ve kalkınması hepimizin menfaatine olduğundan, biz de mümkün mertebe makro tedbirlerle, alınan önlemlere uyum sağlamaya çalışıyoruz.



**BANKACILIK SEKTÖRÜNDEKİ
PAYIMIZA BAKTIĞIMIZDA
%7'LERE
YAKLAŞTIĞIMIZI
GÖRÜYORUZ**



BANKACILIKTAKİ BİREYSEL UYUŞMAZLIKLARDA HAKEM HEYETİ'NİN ROLÜ

Bireysel Müşteri Hakem Heyeti, TKBB üyesi bankalar ile bireysel müşterileri arasındaki anlaşmazlıkları inceleyerek karara bağlıyor

HAKEM HEYETİ TARAFINDAN
VERİLEN KARAR,

20 GÜN

İÇİNDE İLGİLİ BANKANIN GENEL
MÜDÜRLÜĞÜNE VE BAŞVURU
SAHİBİNE BİLDİRİLİR

Bireysel Müşteri Hakem Heyeti, müşterilerin bankaları ile yaşadığı anlaşmazlıkların (mevduat hesapları, tüketici kredileri ve kartlar) çözümü için başvurduğu bir oluşumdur. Türkiye Katılım Bankaları Birliği (TKBB) bünyesinde kurulmuştur. Heyetin amacı, TKBB üyesi bankalar ile bireysel müşterileri arasındaki anlaşmazlıkları adil ve tarafsız bir şekilde inceleyerek karara bağlamaktır. Heyet'in görev, usul ve esasları 2016'da TKBB tarafından kabul edilen "Bireysel Müşteri Hakem Heyeti'nin Oluşumu, Çalışma Esas ve Usulleri Hakkında Tebliğ" ile düzenlenmiştir.

HEYET'TE HANGİ KONULAR KARARA BAĞLANIR?

Hakem Heyeti'nin faaliyetleri sadece bireysel bankacılık işlemlerini kapsar ve gerçek kişilerin başvuruları değerlendirilmeye alınır. Tüzel kişiler ya da gerçek kişilerin bireysel olmayan ticari, zirai vb. konulardaki başvuruları kabul edilmez.

Ayrıntılara değinmek gerekirse:

- Yargıya, Sigorta Tahkim Komisyonu'na veya Tüketici Hakem Heyetlerine intikal etmiş başvurular,
- Bireysel nitelik taşımayan ticari, zirai vb. faaliyetlerle ilgili bankacılık işlemlerinden kaynaklananlar ve tüzel kişiler tarafından yapılan başvurular,
- Bankaların personeli hakkındaki başvurular veya sundukları ürün ve hizmetler hakkında genel mahiyet taşıyan başvurular,
- İflas veya tasfiyesine karar verilen bir bankanın aldığı

- kararlarla ilgili başvurular,
- Kanunlarda suç olarak öngörülen fiillerle ilgili başvurular,
 - Henüz gerçekleşmemiş işlemlerle ilgili başvurular,
 - Daha önce Heyet tarafından incelenmiş ve karara bağlanmış başvurular,
 - Başvuru sahibinin itiraz hakkı saklı kalmak kaydıyla başvuru sahibi ile banka arasında çözüme kavuşturulmuş olan başvurular,
 - Bankaların kredi politikaları ve kredi değerlendirme, izleme, risk yönetimi ile ilgili başvurular,
 - Bankaların yurt dışı şubelerince yapılan işlemlerle ilgili başvurular, Hakem Heyeti tarafından incelenmez.

HANGİ SÜREDE BAŞVURMAK GEREKİR?

Hakem Heyeti'ne yapılacak başvurularda anlaşmazlığa konu olay, başvuru tarihinden en fazla iki yıl eski tarihli olmalıdır. Bankanın yanıt süresi ise 30 gündür. Kurum, 30 gün içinde bildirim yapmak kaydıyla bu süreyi 10 gün daha uzatabilir. Kredi kartlarıyla ilgili başvurularda ise süre 20 gündür. Başvurunun bankaya iletilmesinden sonra teyit belgesindeki tarihten itibaren, bankanın 30 günlük yanıt verme zamanı bulunmaktadır. Hakem Heyeti'ne başvurmak için bu sürenin dolması beklenmelidir. Bankanın başvuruya yanıt vermesi hâlinde anlaşmazlık devam ediyorsa, yanıt alınan tarihten başlayarak en çok 60 gün içinde Hakem Heyeti'ne başvurulabilir.

Bankanın başvuruya yanıt vermemesi durumunda ise başvuru teyit belgesi tarihinden itibaren 30 günün geçmesini beklemek gerekmektedir. Sürenin bitmesini takip eden 60 gün içerisinde de Hakem Heyeti'ne başvuruda bulunulabilir. Her koşulda, işlemin meydana gelmesinden itibaren iki yıllık sürenin dolmamış olması gerekmektedir.

NASIL BAŞVURMAK GEREKİR?

Başvurunun öncelikle bankaya yapılması gerektiğinden, kurumdan yazılı ya da elektronik posta yoluyla bir yanıt

HAKEM HEYETİ BAŞVURULARINDA NEYE DİKKAT EDİLMELİ?

Hakem Heyeti'ne başvuruda bulunulabilmesi için form doldurulması zorunludur. Başvuru formunun tam ve eksiksiz olarak doldurulması çok önemlidir. Formda, Hakem Heyeti'nden talebin ne olduğu açık olarak ifade edilmelidir. Ayrıca son sayfanın da başvuru sahibi ya da yetkili temsilci tarafından imzalanması şarttır. Tebliğ uyarınca başvuru formunun TKBB üyesi tüm banka şubelerinde ve TKBB internet sitesinde bulundurulması zorunludur.

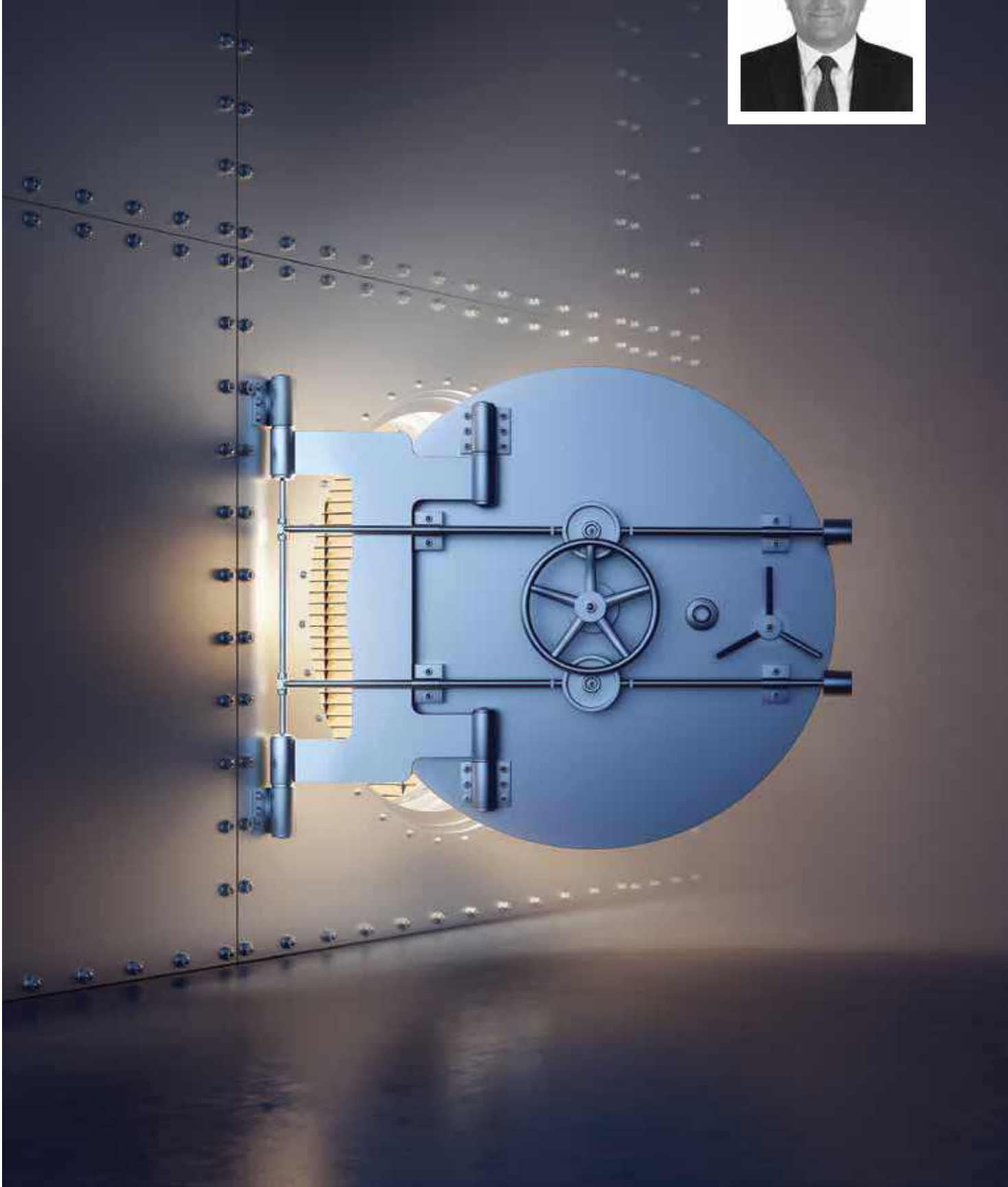
HAKEM HEYETİ'NE YAPILACAK BAŞVURULARDA ANLAŞMAZLIĞA KONU OLAY, BAŞVURU TARİHİNDEN EN FAZLA İKİ YIL ESKİ TARİHLİ OLMALIDIR

alınması zorunludur. Ancak, bu iki yoldan biriyle cevap alınmaması hâlinde bankaya müracaat edildiğini gösteren başvuru teyit belgesi ile de başvuru yapılabilir.

Hakem Heyeti'ne yapılacak başvurular, münferit değerlendirilmekte ve her banka hakkındaki şikâyet ayrı bir gündem maddesini oluşturmaktadır. Söz konusu nedenle, aynı içerikte olsa dahi her bir banka hakkında ayrı başvuru formu doldurulması ve ilgili belgelerin temin edilerek ayrı formlara eklenmesi gerekmektedir.

SÜREÇ NASIL İŞLER?

Başvurular, TKBB bünyesindeki ikisi Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurulu (BDDK), üçü ise TKBB tarafından belirlenen toplam beş üyeden müteşekkil Hakem Heyeti tarafından değerlendirmeye alınır. Öncelikle tüm başvurular, gündeme alınıp alınmayacağına dair Heyet tarafından incelenir. Heyet gündemine dâhil olmayan başvurular hakkında başvuru sahibine, itirazının kayda alındığı tarihten itibaren 30 gün içinde yazılı bilgilendirme yapılır. Durumun Heyet'e iletilmesinden sonra, hakemler tarafından banka ile başvuru sahibi arasındaki ihtilaflı husus incelenir. Ardından da başvurunun kayda alındığı tarihten itibaren en geç 90 gün içinde gerekçeli olarak sonuçlandırılır. Verilen karar 20 gün içinde Birlik tarafından ilgili bankanın genel müdürlüğüne ve başvuru sahibine bildirilir. Görüleceği üzere, bireysel müşteriler ile üye bankalar arasındaki ihtilaflar hakem heyeti aracılığıyla uzmanlar tarafından hızlı bir şekilde sonuca bağlanmaktadır. Böylece hem hızlı bir değerlendirme süreci yürütülmekte hem de konunun uzmanları sürece dâhil olmaktadır. Hakem Heyetleri'nde BDDK tarafından görevlendirilen kişilerin de olması, devlet otoritesinin dahilinden dolayı bireysel tüketicilerin güvenini artırmaktadır. Bu nedenle Hakem Heyeti'nin faaliyetlerinin daha hızlı ve etkin yürütülmesini teminen TKBB tarafından iyileştirme çalışmalarına devam edilmektedir.





Yeni Normal: Açık Bankacılık

Açık bankacılık; müşterinin bankası ve müşteri haricindeki üçüncü tarafların, müşterilerin finansal bilgilerine erişmesine imkân veren bankacılık modelini ifade etmektedir





İnsanoğlu, tarih boyunca çok büyük değişimler yaşamıştır. Öyle ki bu gelişmeler uygarlığımızda önemli izler bırakmıştır. Geriye dönüp bakıldığında ise bu yeniliklerin en büyük, etkili ve sarsıcı olanlarının son 50 yılda yaşandığı görülmüştür.

Sözünü ettiğimiz bu değişimin önemli araçlarından biri de dijitalleşmedir. Teknoloji, bankacılık sektörünü birçok kez farklı açılardan değiştirmiştir. Bu yeniliklerin ivmesi günümüze yaklaştıkça katlanarak artmış ve hâlihazırda artmaya devam etmektedir. Bill Gates'in "Dünyanın bankalara değil, bankacılığa ihtiyacı var." sözü belki de bu sürecin birkaç adım sonrasında karşımıza çıkacaktır. Yaşadığımız günler, olmaz denilen birçok değişimin yaşandığı devrimsel zamanlar olarak hafızalarda kalacaktır. Söz konusu değişimin ana tetikleyicisi teknoloji olsa da kavramın esas ivmesini belirleyen müşteri ihtiyaçları ve çevresel faktörler olmuştur. Bu sayede geleneksel bankacılığa dair birçok tabunun yıkıldığı ayrıca yeni mekanizmaların devreye girdiği dinamik bir süreç başlamıştır.

Bu süreçte ödeme sistemlerindeki gelişmelere (internet bankacılığı, mobil bankacılık, ATM, kredi kartları vb.) paralel olarak şubelere bağımlılık

kısmen azalmıştır. Çağın merkezlerinin yaygınlaşması ise müşterilerle olan iletişim kanallarını ve temas edilen zaman aralığını genişletmiştir. İnternetin gelişmesi ve yaygınlaşması ile de zaman ve mekân bağımlılığı önemli ölçüde ortadan kalkmıştır. İşte böyle bir sürecin içerisinde "açık bankacılık" kavramı önce bankaların ve finans çevrelerinin, ardından da müşterilerin hayatında yer bulmaya başlamıştır.

PEKİ, NEDİR BU AÇIK BANKACILIK?

Açık bankacılık; müşterinin bankası ve müşteri haricindeki üçüncü tarafların, müşterilerin finansal bilgilerine erişmesine imkân veren bankacılık modelini ifade ediyor. Açık bankacılık ile müşterilerin kredi, mevduat/fon ve ödemeler gibi finansal veya finansal olmayan bilgileri, yine müşterin belirlediği izinler çerçevesinde üçüncü taraflarca kullanılacaktır. Bankalar ve üçüncü taraflar arasındaki



AÇIK BANKACILIK
KAVRAMININ
YASAL DAYANAĞI,
2009
YILINDA
PSD1
(ÖDEME HİZMETLERİ
DİREKTİFİ) İLE
OLUŞTURULMUŞTUR

bu veri iletişimi API (Application Programming Interface–Uygulama Geliştirme Ara yüzü) denilen ara yüzlerle sağlanacak. Farklı yazılımların birbirleri arasında iletişim ve etkileşim kurmalarını sağlayan sistemsel ara yüzler olarak tanımlayabileceğimiz API'ler, açık bankacılığın yanı sıra FinTek evreninin gelişmesinde de önemli rol oynayacak. Başta bankalar olmak üzere FinTek şirketleri ve uygulama geliştiriciler tarafından oluşturulabilecek olan API'ler sayesinde farklı bankalar ve FinTek'ler arasında değişik desende hatta içerikte veri alışverişi mümkün olacak.

Açık bankacılık ve bunun temel aracı olan API'ler hakkında somut örnek vermekte fayda bulunuyor. Örneğin; beş ayrı bankada sizin veya şirketinizin hesabı var. Bu hesapların finansal hareketlerini her gün listelemeniz ve üzerinde çalışma yapmanız gerekiyor. Mevcut durumda ancak ilgili bankaların internet sitelerine girerek her bir hesap için ayrı ayrı liste alabiliyor ve bunları konsolide ederek çalışma yapabiliyorsunuz. Açık bankacılık ise size kullanım kolaylığı sunuyor. Böylece farklı nedenlerle tercih ettiğiniz ana bankanızın internet sitesi üzerinden diğer bankalardaki tüm hesaplarınıza erişip ilgili verileri alabiliyorsunuz. Bu hizmet şu an için dünyadaki bazı bankalarda ve Türkiye'de özel bir bankada uygulanabilir durumda. Ne dersiniz, heyecan verici değil mi?

AÇIK BANKACILIK SAYESİNDE MÜŞTERİLER KENDİLERİNE ÖZEL VE BEKLENTİLERİNİ KARŞILAYAN ÜRÜN İLE HİZMETLERE SAHİP OLABİLECEK

Aslında bu sadece başlangıç. Zira açık bankacılık sadece hesap hareketlerini izlemek gibi basit işlemlerin ötesinde, daha katma değerli ve anlamlı hizmetler sunmak üzere hayatımızda yer alacak.

Bu hizmetler ise şu şekilde sıralanabilir:

- Banka hesabı açmak ve kapamak.
- Para transfer işlemleri yapmak.
- Kredi kartı işlemleri yapmak.
- POS işlemleri yapmak.
- Kredi işlemlerini yapmak (kredi talebi, izleme, ödeme vb.).
- Müşterilerin kullandığı finansal ürünler ve alışkanlıklarını dikkate alınarak müşterilere özel, kişiselleştirilmiş ürün ve hizmet sunmak. Yani müşteriye yönlendirmek.





Böylece müşteriler daha rekabetçi fiyatlama ve daha doğru finansal tavsiyeler ile kendilerine özel beklentilerini karşılayan ürün ve hizmetlere sahip olabilecek. Tabii bunların hepsi başta Bankacılık Kanunu olmak üzere; Kişisel Verileri Koruma Kurumu (KVKK), ilgili Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB), Mali Suçları Araştırma Kurulu (MASAK) ve Sermaye Piyasası Kurulu (SPK) mevzuatı çerçevesinde hayat bulacak. Dolayısıyla ilgili mevzuat altyapısı da gerekli güncellemeleri içerecek şekilde hazır olmalı.

DÜNYA VE TÜRKİYE'DEKİ AÇIK BANKACILIK GELİŞMELERİ

Son 10 yıldır hayatımızda olan açık bankacılık dünyada hızla ivme kazanırken, Türkiye ekosistemi de bu yarışta geri kalmadı.

Dünyada ve Türkiye'deki gelişmelere bakacak olursak; Avrupa'da 2009 yılında PSD1 (Ödeme Hizmetleri Direktifi) ile açık bankacılık alanında ödeme hizmeti sağlayıcılarının yasal dayanağı oluşturulmuştur. 2016'da ise PSD2 ile yasal zemin hazırlanmıştır. PSD2 ile birlikte gelen en önemli düzenleme, taraflara açık bankacılık kapsamındaki veri paylaşımını zorunlu tutması olmuştur. Ancak bu çerçevede Türkiye'de zorunluluğa ilişkin henüz bir netlik bulunma-

maktadır. Türkiye'de ise 2019 sonunda, bir açık bankacılık hizmeti olan "konsolide edilmiş bilgilerin sunulması hizmeti", "ödeme emri başlatma hizmeti" ve "Ödeme ve Menkul Kıymet Mutabakat Sistemleri, Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para Kuruluşları Hakkında Kanunu'nda" yapılan bazı değişikliklerle birer açık bankacılık hizmeti olarak mevzuatta tanımlanmıştır. Daha sonra bu kapsamda bir elektronik bankacılık hizmeti olarak açık bankacılık kavramını tanımlayan "Bankaların Bilgi Sistemleri ve Elektronik Bankacılık Hizmetleri Hakkında Yönetmelik", 15 Mart 2020'de Resmî Gazete'de yayınlanarak 1 Temmuz 2020 itibarıyla yürürlüğe girmiştir. Fakat açık bankacılıkla ilgili maddelerin kanunen uygulanması, 1 Ocak 2021'e ertelenmiştir. Böylece açık bankacılık servisleri kavramsal olarak, "Müşterilerin ya da müşteriler adına hareket eden tarafların API, web servis ve dosya transfer protokolü gibi yöntemlerle bankanın sunduğu finansal servislere uzaktan erişerek bankacılık işlemlerini gerçekleştirebildikleri veya gerçekleştirebilmeleri için bankaya talimat verebildikleri elektronik dağıtım kanalını" ifade eder şekilde tanımlanmıştır. Yönetmeliğin bu hâliyle sadece API'leri değil, web servisleri ve dosya transfer protokollerini de açık bankacılığın içine almış olması, kavramın tek yönlü hareket etmeyeceğinin bir göstergesi olmuştur. Yönetmelikte detaylı düzenlemelere yer verilmemiş olup, bu yetki Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurulu'na verilmiştir.

Yönetmelikle gelen bir diğer önemli değişiklik ise "uzaktan kimlik tespiti" olmuştur. Bu düzenleme ile bankalar müşterinin kimliğini uzaktan tespit yöntemleri ile tanımlayabilecektir. Yanı sıra ilgili kişiler daha önce kimlik tespiti yapmış başka bir bankadan açık bankacılık servisleri aracılığıyla hizmet alabilecektir. Böylece, bankaların müşterileri kabul süreçleri dijitalleşirken, müşteriler de kullanıcı deneyimi ve müşteri memnuniyeti anlamında önemli bir kazanım elde etmiş olacaktır.

TÜRKİYE'DE KURULMUŞ BİRÇOK BANKA, AÇIK BANKACILIK KONUSUNDA ÇALIŞMALARA BAŞLAMIŞ OLUP API MARKETLERİNİ UYGULAMA GELİŞTİRİCİLERİN HİZMETİNE SUNMUŞTUR

Türkiye'de kurulmuş birçok banka, açık bankacılık konusunda çalışmalarına başlamış olup API marketlerini uygulama geliştiricilerin hizmetine sunmuştur. Innopay'ın Mayıs 2020 tarihli açık bankacılık ile ilgili güncel gelişmelerin derlendiği *açık bankacılık monitörü* (open banking monitör-OBM) raporuna göre Türkiye'den; Albaraka, Kuveyt Türk, Türkiye İş Bankası ve Akbank API marketlerinin zenginliği ve uygulama geliştiricilerin tecrübesi ile dünyadaki birçok bankadan pozitif yönde ayrılmıştır.

AÇIK BANKACILIK ÇERÇEVESİNDE KATILIM BANKACILIĞI

Teknolojik gelişmeler hizmet sektörünün, özellikle de finans/bankacılık alanlarının çok hızlı bir ivme ile gelişmesine ve evrilmesine önayak oldu. Bu süreçte katılım bankaları da iş süreçlerinde ve çıkardıkları yeni ürünlerde teknolojiyi etkin şekilde kullanarak, dijital gelişmelere uyum konusundaki fırsatları iyi değerlendirdi.

Ancak her yenilik gibi açık bankacılık da kendi içerisinde hem fırsat hem de tehdit taşıyor. Bu süreci iyi yorumlayan ve doğru aksiyon alan bankalar için önemli fırsatların gündeme geleceği aşikâr. Sözkonusu fırsatların bankacılık sektöründe henüz istediği paya sahip olmayan katılım bankaları için ise ayrı bir önemi bulunuyor. Zira bu süreçte ortaya konulacak doğru projeler, çarpan etkisiyle kazanım sağlayacak ve pazar paylarının büyümesine etki edecek. Yönetmelikle birlikte hayatımıza giren uzaktan müşteri edinimi ile teknolojiyi doğru bir şekilde kullanan katılım bankaları, nispeten az sayıdaki şubeleşmenin dezavantajını, hızlı bir biçimde ve düşük maliyetlerle avantaja çevirebilirler. Önümüzdeki süreçte bankaların potansiyel müşterileri olan günümüz çocuklarının teknoloji ile temaslarını dikkate aldığımızda, bu hususun katılım bankalarına olumlu etkiler sağlayacağı yadsınamaz bir gerçek.

API'LER SAYESİNDE FARKLI BANKA VE FİNTECHLER ARASINDA DEĞİŞİK DESENDE HATTA İÇERİKTE VERİ ALIŞVERİŞİ MÜMKÜN OLACAK

Diğer yandan katılım bankalarının ölçek faktörünü dikkate alarak teknolojiye yeteri kadar yatırım yapmamları, büyümelerini engelleyeceği gibi küçülmelerine de neden olabilir.

Önemli bir değişim ve dönüşüm sürecinin eşliğinde olan katılım bankaları bu süreçte:

- Teknolojiye her zamankinden daha fazla yatırım yapmalı.
- İyi uygulamaları hayata geçirmenin yanında, ilk defa uygulayan olmalı.
- Paydaşlarıyla ortak projeler geliştirmeli.
- Gerçek ihtiyaçların belirlenmesi için çalışanlarını ve müşterilerini iş geliştirme süreçlerine dâhil etmeli.
- TKBB koordinasyonunda diğer sektör temsilcileriyle etkileşimini artırmalı.

Aksi hâlde açık bankacılık, katılım bankaları ile diğer bankalar arasındaki farkı daha da açmaktan başka bir sonuç doğurmayacaktır.

Son olarak; katılım bankalarının kendilerine sorması gereken soru "Yeni normale hazır mıyız?" olmalıdır.



Katılım Finans Hassasiyetine Sahip İhracatçılara **Ürün Geliştiriyoruz**

Türk Eximbank Genel Müdürü Sayın Ali Güney'den, Katılım finans prensipleriyle çalışan yeni ürün ve hizmet çalışmalarını dinledik

Türk Eximbank; ihracatın geliştirilmesini sağlamak ve yeni ihracatçıların bankanın hizmetlerinden faydalanması amacıyla yeni bir hizmet penceresi açtı. Katılım finans hassasiyeti taşıyan ihracatçılara ulaşmak için "Katılım Finans Yatırım Kredisi" ürününe imza atan Eximbank'ın; katılım finans prensipleriyle çalışan yeni ürününü ve hizmet anlayışını Türk Eximbank Genel Müdürü Sayın Ali Güney'den dinledik.

TÜRK EXIMBANK'IN KURULUŞ AMACI VE KURUMSAL HEDEFLERİNİ NASIL ÖZETLERSİNİZ?

Türk Eximbank'ın temel amacı; ihracatın geliştirilmesi, katma değerli ihrac mallarının çeşitlendirilmesi, ülkemize yeni pazarların kazandırılması ve ihracatçıların rekabet gücünün artırılması şeklinde özetlenebilir. Bahsi geçen temel vizyona ulaşmak için tabana yaygın ve geniş ihracatçı müşteri portföyüne erişmek amacıyla stratejiler geliştirilmektedir. Bu kapsamda katılım finans hassasiyeti nedeniyle Bankamız ile çalışma imkânı bulamayan ihracatçıların kazanılmasına ve onların ihtiyaçlarına cevap verebilmek amacıyla katılım finans temelli ürün ile hizmetlerin geliştirilmesine başlanmıştır. Bu hedefin ilk aşamasında katılım finans ilke ve prensipleri ile çalışan Katılım Finans Yatırım





Türk Eximbank Genel Müdürü
ALİ GÜNEY

Kredisi ürünü geliştirilmiştir. Önümüzdeki dönemde katılım finans ürün ve hizmet yelpazesini genişletecek yeni oluşumların devreye alınması planlanmaktadır. Bankamız, kaynak ve hizmetlerinin katılım finans hassasiyeti taşıyan yeni ihracatçılara ulaşmasını sağlayarak ihracat desteğini artırmayı hedeflemektedir.

Ayrıca Türkiye’de katılım finans sisteminin büyütülmesi ve kapsamının geliştirilmesi için uzun vadeli vizyon ve hedefler ortaya konulmuştur. 2025 vizyonunda katılım finans sisteminin sektörden alması hedeflenen pay, yüzde 15 olarak belirlenmiştir. Ortaya konulan eylem planında katılım finans ürün ve hizmet çeşitliğinin çoğaltılması ana başlık olarak ele alınmıştır. Katılım finans sisteminde mevcut uygulamalara ilave olarak yeni hizmet ve ürünlerin ortaya konulması da önemli bir hedef olarak belirlenmiştir. Yanı sıra Bankamız; finans sektörü içerisinde etkin bir kurum olarak geleneksel finans hizmet ve ürünlerine ilave şekilde katılım finans sistemiyle çalışan ilk ürününü geliştirmiş, böylece ülkemizde çift pencere uygulamasını başlatan ilk banka olmuştur.

TÜRK EXIMBANK’IN KATILIM FİNANS FAALİYETLERİNE DÂHİL OLMA SÜRECİ NASIL GERÇEKLEŞTİ? BU GELİŞMENİN ARDINDAN BANKA, FAİZSİZ FİNANSA DAİR HANGİ UYGULAMALARI İCRA EDEBİLİYOR?

2019’daki yasal düzenlemeyle katılım finans sisteminde yer alan katılım bankalarının dışında kalkınma ve yatırı

rım bankalarının da belirli şartlar dâhilinde katılım finans faaliyetleri yürütmesine izin verilmiştir. Bankamız da kalkınma ve yatırım bankaları statüsünde değerlendirilmek suretiyle Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK) tarafından katılım finans yöntemleriyle fon kullandırımı hakkında faaliyet izni almıştır. Mayıs 2018’de de sözkonusu izin kapsamında Türk Eximbank, leasing (icara) yöntemi dışında kalan tüm İslami finans yöntemleriyle fon kullandırabilmeye başlamıştır. Ayrıca Bankamızın sukuk ihracı yapmasına ve ihraç kapsamında varlık kiralama şirketi kurmasına da izin verilmiştir. Yönetmelik şartlarında ilgili bankaların münhasıran faizsiz yöntemler ile sağlamış oldukları fonlarla sınırlı olmak üzere Türk Eximbank, müşterilerine katılım bankalarının fon kullandırma yöntemleri

TÜRK EXIMBANK, BDDK VE TKBB KURUMLARININ FAALİYET VE ÜRÜN İZİNLERİ İLE KATILIM FİNANS ÜRÜNLERİNİ İHRACATÇILARINA SUNMAYA BAŞLAMIŞTIR



ile finansman sağlayabilmektedir. Bankamız, faizsiz fon kullandırma enstrümanlarından kâr beyanı ile satım (mura-baha) usulüyle müşterilerinin yatırım ihtiyaçlarına yönelik kredi kullandırımı yapmaktadır. Ayrıca kurum olarak İslam Kalkınma Bankası (IDB-Islamic Development Bank), İslami Ticaret Finans Şirketi (ITFC-International Islamic Trade Finance Corporation) ve ITFC koordinatörlüğündeki yatırımcı gruplardan "İki Aşamalı Murabaha Kredisi" ile "İki Aşamalı Murabaha Sendikasyon Kredisi" modelinde finansman da temin edebilmekteyiz. Bu düzenleme sonrası Türk Eximbank; Türkiye'de yerleşik ihracata yönelik mal üreten imalatçı ve ihracatçı firmalara, Türkiye'de kurulan serbest bölgelerde üretime veya alım-satıma yönelik faaliyet ruhsatı olan şirketlere ve Türkiye'de yerleşik döviz kazandırıcı hizmet ile faaliyet gerçekleştiren işletmelere yapacakları yatırımlara yönelik katılım finans sistemine dayalı finansman desteği sağlamayı hedeflemiştir.

TÜRK EXIMBANK, "KATILIM FİNANSI YATIRIM KREDİSİ" ADIYLA YEPYENİ BİR FİNANSMAN ÜRÜNÜNE İMZA ATTI. BU ÜRÜNÜN KAPSAMI VE KULLANDIRIM KOŞULLARI HAKKINDA BİLGİ VEREBİLİR MİSİNİZ?

Katılım finans sistemine dayalı ürünlerin geliştirilmesi ve işlerlik kazanması için Türkiye Katılım Bankaları Birliği (TKBB) ile temasa geçilerek ortak çalışma grubu kurulmuştur. Düzenlenen toplantılarda katılım finans ilke ve prensiplerine uygun bir ürün geliştirilmesi için detaylı çalışmalar gerçekleştirilmiştir. Ürün hazırlıkları sonrası Bankamızın, Türk Eximbank Katılım Finansı Yatırım Kredi ürününe ait icazet başvurusu TKBB'ye bağlı Danışma Kurulu'nun 06.07.2020 tarih ve 24 Sayılı Kararı ile uygun bulunmuştur. İlgili karar içeriğinde Bankamız tarafından değerlendirilmek üzere iletilen ürün bilgi ve belgelerin, katılım finansı ilke ve standartlarına uygun olduğuna karar verilmiştir. Uygunluk verilen Katılım Finans Yatırım Kredisi, ihracatçıların yatırım mali ihtiyaçlarına cevap verecek orta ve uzun vadeli bir kredi programıdır. Krediler, katılım finans prensiplerine uygun olmayan yasaklı mal grupları ile sektörel kısıtlamalara ve yasaklamalara tabidir. Şüpheli görülen kredi işlemlerinde TKBB Danışma Kurulu'na yazılı başvurmak suretiyle görüş alınabilecektir. Kredi programlarının vade seçenekleri, Bankamız internet sitesinde duyurulmaktadır. Kredinin vadesi münhasır fon kaynağına bağlı olduğu için kaynak bazında kredilerin vade yapısı belirlenecektir. Kredinin vadesi; kaynak vadesinden uzun olamayacak olup, sözleşme şartlarına aykırılık teşkil etmiyorsa kaynak vadesinin altında bir vadede kredi kullanımı yapılabilecektir. Kredilere uygulanacak kâr payı oranlarının belirlenmesinde kredi kullandırım tarihinde geçerli olan kâr payı oranları esas alınır. Firma ile mutabık kalınan kâr payı oranı üzerinden sabit taksit tutarlı geri ödeme planı



oluşturulur. Ardından geri ödeme planı için müşterinin imzası alınır. Kredinin kapanma süresine kadar ödeme vadesinde belirtilen kâr payı oranı ve taksit tutarları kesinlikle revizyona uğrayamaz. Taksitlerin erken kapatılmasında kâr payı iadesi yapılamayacağı gibi ödeme planı değişikliği de gerçekleştirilemez.

**YASAL İZİNLER ÇERÇEVESİNDE
YURT İÇİNDEN VE YURT DIŞINDAN
FAİZSİZ FON KAYNAKLARI İLE TEMİN
EDİLEN FONLARI İHRACATÇILARIN
FİNANSMAN İHTİYAÇLARI İÇİN
KATILIM FİNANS ESASLI ÜRÜNLER
İLE SUNABİLECEĞİZ**

KATILIM BANKACILIĞININ TEMEL NAKDİ FONLAMA ÜRÜNÜ OLAN MURABAHA ESASLI YATIRIM KREDİSİ İLE İHRACATÇILARIMIZA SABİT KAR PAYI ÖDEMELİ KREDİ KULLANDIRACAĞIZ

FAİZSİZ FON KULLANDIRMA YÖNTEMLERİNDEN MURABAHA İLE FİNANSMAN KULLANDIRIMI YAPTIRABİLDİĞİNİZİ SÖYLEMİŞTİNİZ. BU İŞLEM NASIL GERÇEKLEŞTİRİLİYOR? MURABAHADAN FAYDALANMAK İSTEYEN MÜŞTERİLER HANGİ SÜREÇLERDEN GEÇİYOR?

Kredi talebi finansmanında öncelik katılım finans prensiplerine uyumluluktur. Bunun dışında; ihracatı artırma potansiyeli yüksek, teknik açıdan uygulanabilir, ekonomik,

finansal ve ticari açıdan yapılabilir nitelikte, ihracata yönelik veya döviz kazandırıcı faaliyetlere katkı sağlayan projeler finanse edilir. Krediye konu mal, müşterinin başvurusunda bildirdiği satıcıdan peşin bedelle (mal bedeli KDV dâhil fonlanabilmektedir) alınıp; diğer maliyet unsurları ile birlikte kârın ilavesi suretiyle bulunacak satış fiyatı üzerinden müşteriye vadeli olarak satılır. Böylece müşteri vadeli fiyattan borçlandırılmış olur. Bankanın satıcıya ilettiği sipariş yazısı karşılığında satıcının açık veya örtülü kabulü üzerine, mal bedeli (müşteri peşinatı ile birlikte peşin bedeli ya da müşteri peşinatı dışındaki finansman tutarı), Bankamızca satıcıya ödenir. (veya istisnai hallerde satıcıya ödenmek koşuluyla Müşterinin hesabına aktarılır) Banka, bu şekilde peşin bedelini (finansman tutarını) ödediği ve hükmen tesellüm ettiği finansmana konu malın faturasını, müşteri adına tanzim ve kendisi adına müşteriye teslim etmesi için satıcıyı yetkilendirir. Banka; finansmana konu malı satıcıdan peşin bedelle satın ve hükmen teslim alıp, aralarındaki mutabakata uygun olarak oluşan alım maliyetine, akdi kâr payının ilavesiyle (aralarındaki finansman ilişkisi çerçevesinde ve Banka prensipleri açısından) müşteriye vadeli olarak satar ve hükmen teslim eder. Yani finansmana konu malın satıcıdan fiilen tesellümü için müşteriye yetkilendirir. Böylece murabaha yöntemiyle finansman sağlanmış olur. Anaparaya; kâr payı, vergi, harç,





resim, prim, masraf, komisyon ve sair maliyetler de eklenmek suretiyle tespit edilir. Murabaha, bir satım akdi olması hasebiyle akit anında netleştirilen bedelde daha sonra değişiklik yapılmaması esastır. Katılım finans prensiplerine göre malı satın alan taraf olan banka, malik sıfatıyla mal bedelini doğrudan satıcıya ödemek zorundadır. Yatırım malı bedelinin doğrudan satıcıya/tedarikçiye ödenmesi yatırımın genel niyet ve amacının uygunluğu bakımından da önemli bir husustur. Kredi bedeli; doğrudan yatırım harcaması amacıyla kullanılabilen, başka bir kaynak kullanımına tahsis edilememektedir. Firmanın serbest kullanımına bırakılması sözkonusu değildir. Bu sebeple, kredi yalnızca satıcıya doğrudan ödeme şeklinde serbest bırakılabilir. Mal alımlarına ilişkin bedel, Bankamız tara-

fından doğrudan satıcının/hizmet verenin banka hesabına ödenebilir ve kredi borçlusu firmanın hesabı borçlandırılır. Satıcı/hizmet verenin Türkiye'de yerleşik bir firma olması hâlinde bedel TL cinsinden, yurt dışında yerleşik yabancı bir firma olması durumunda ise kredinin kullanıldığı döviz cinsinden ödenir. Yatırımın finansmanında birden fazla satıcı olması durumunda yatırım bedelinin kısımlarına uygun olarak çok sayıda satıcıya ödeme yapılmaktadır. Satıcıların yurt dışında olması durumunda sipariş formu aranmaksızın sadece yurt dışı transfer talimatı ile ödeme yapılmaktadır. Mal ödemesinin yurt içindeki bir satıcıya yapılması durumunda da ödeme öncesi müşterimiz adına bir sipariş formu düzenlenerek malın siparişi tedarikçiye gönderilmektedir.



TÜRK EXİMBANK KATILIM FİNANSI YATIRIM KREDİ ÜRÜNÜ, TKBB DANIŞMA KURULU'NUN 06.07.2020 TARİH VE 24 SAYILI KARARI İLE UYGUN BULUNMUŞTUR

Dijitalleşmeye İten Pandemi:

COVID-19

Dijitalleşme hayatımızın vazgeçilmez bir parçasıdır ve COVID-19 da bizlere, dijitalleşme konusunda hızlı bir dönüşüm imkânı sağlamıştır





Teknolojik gelişmeler sayesinde küresel ölçekteki firmalar; müşterilerini, tedarikçilerini ve ortaklarını etkili bir şekilde birbirine bağlayabilmiştir. Bilgisayar ve internet sayesinde; fiyatlandırmayı dengeleyebilme, arz-talebi ayarlayabilme, dağıtımların denetimini yapabilme ve müşteri memnuniyetini kontrol edebilme gibi birçok önemli uygulama mümkün olmuştur. Üstelik bu tarz gelişmeler, çalışma ortamları kadar toplumları da dijitalleştirmektedir.

DİJİTALLEŞME, COVID-19 İLE ZİRVEYE TAŞINMIŞTIR
21'inci yüzyıl; Endüstri 4.0 tartışmalarının, akıllı teknolojilerin, robotların, otomasyonun ve nesnelere arası iletişimin hâkim olduğu yeni bir dönemin habercisidir. Dijital çağa geçişi hızlandıran bu gelişmeler, yeni tip koronavirüs (COVID-19) ile zirveye taşınmıştır. Öyle ki içinde bulunduğumuz dönemde dijitalleşme, küresel ölçekte bütün sosyal sistemleri etkisi altına almıştır. COVID-19 pandemisiyle birlikte korku, kaygı, risk ve belirsizliklerin gölgesi altına giren toplumsal yaşantımız ise yeniden şekillenmeye

başlamıştır. Belki de uzun bir sürece yayılacak olan dijital çağa geçiş, salgınla birlikte büyük hız kazanmıştır. Özellikle pandemi sürecinde sosyal ilişkiler, toplum sağlığını korumak için yeniden şekillenmiştir. Ekonomik alanda ise işveren ve çalışan açısından geleneksel çalışma bi-

EKONOMİK ALANDA İŞVEREN VE ÇALIŞAN AÇISINDAN GELENEKSEL ÇALIŞMA BİÇİMLERİNİN ALTERNATİFLERİNİN DE MÜMKÜN OLDUĞU, COVID-19 DÖNEMİNDE ORTAYA ÇIKMIŞTIR

çimlerinin alternatiflerinin de mümkün olduğu yine bu dönem test edilmeye başlamıştır. Bu testlerden çıkan sonuçlar ise dikkatlice incelenmelidir.

YENİ İHTİYAÇLAR VE EĞİLİMLER

Bireysel ve kurumsal anlamda yeni ihtiyaçları ortaya çıkaran pandemi dönemi, güncel üretim ve tüketim eğilimlerini de görünür kılmıştır. Arz-talep dengesinin değişmesi sonucunda bazı sektörler için yönelim yoğunlaşmıştır. Uzaktan eğitim, esnek çalışma, e-ticaret ve evden çalışma gibi kavramlar da bu süreçte ön plana çıkmıştır. Yaşanan pandemiden turizm ve gıda sektörü de ciddi anlamda etkilenmiştir. Yine bu dönem, tiyatro, sinema ve konser başta olmak üzere tüm sanatsal ve sportif faaliyetler âdeta rafa kaldırılmıştır. Ardından bahsi geçen etkinliklerin de dijitalle uyum sağlama zorunluluğu gündeme gelmiştir.

DÖNÜŞEN İŞ GÜCÜ PİYASASI VE ÇALIŞMA KOŞULLARI

Pandemi süreci, kurumların işleyiş ve iletişim biçimini dijitalleştirmiştir. Ülkemizin henüz içinde bulunmuş olduğu yüzyılda tanışmaya başladığı alternatif çalışma biçimleri, COVID-19 süreci ile hemen hemen tüm sektörler tarafından değerlendirilmeye çalışılan bir alana evrilmiştir. Sınırlı temas, toplu hâlde bulunmama gibi durumlar iş yeri ve ofis anlayışını etkileyerek mekânsal sınırları esnemeye zorlamıştır. Bu kapsamda uzaktan, kısa süreli, dönüşümlü ve esnek çalışma modelleri belirginleşmiştir. İş yapış modellerindeki yeni yönelimler ise uzaktan işleyiş sürecinin sağlıklı bir şekilde yönetilebileceğine ilişkin alternatiflerin ön denemesini oluşturmuştur. Çalışma disiplini, iş akışı, iş yeri ve çalışanlar arası iletişim, dijital kanallar vasıtasıyla yapılan bir hâl almıştır. Bu manada mesai anlayışına ve iş yerinin katı sınırlarına darbe vuran pandemi, doğru bir planlama ile esnek çalışma modellerinin de verimli olabileceğini göstermiştir. Zira teknolojik donanıma sahip olan, dijital ortama da en hızlı şekilde uyum sağlayabilen kurum ve işletmeler, bu süreci en az zararla kapatmıştır.

Esnek çalışma modellerinin iyi ve hızlı şekilde uygulandığı kurumlar, teknoloji alanında faaliyet gösterenler olmuştur. Esnek çalışmadan alınan verimli sonuçlar ve olası

ESNEK ÇALIŞMA MODELİNE SAHİP OLAN ŞİRKETLERİN PANDEMİ SÜRECİNDEKİ DEĞİŞİMLERE DAHA HIZLI UYUM SAĞLADIĞI GÖRÜLMÜŞTÜR

salgınların yaşanabileceğine ilişkin beklentiler, uzaktan çalışma modelinin uzun vadeli şirket planları arasında yer almasını sağlamıştır. Aynı zamanda bu doğrultuda, yeniden yapılanma yönünde kararlar alındığı görülmektedir. Takdir edersiniz ki her yenilik, beraberinde köklü bir değişimi de getirmektedir.

FİNANS İŞLEMLERİNDEKİ DİJİTALLEŞME HIZ KAZANDI

Öte yandan ülkemizdeki diğer pek çok işletme gibi finansal anlamda faaliyet gösteren kurumlar da COVID-19'un zorunlu kıldığı dijitalleşmeye uyum sağlamaya çalışmıştır. Bu kapsamda ilgili kurumların pandemi öncesinde teknolojiye yaptığı yatırımlar, tabiri caizse salgın sürecinde meyvesini vermiştir. Konuya katılım bankaları özelinden bakacak olursak sözkonusu kurumların mobil bankacılık uygulamalarıyla gerçekleştirilebilen finansal işlemler, bireylerin ve dolayısıyla da toplumun hayatını kolaylaştırmıştır. Yine bahse konu dönemde ATM'lerdeki para çekme limiti yükseltilmiş, esnek çalışma sistemine geçilmiş, risk grubundaki çalışanlara idari izin verilmiş ve gerçekleştirilmesi gereken işlemler kısıtlanmadan gündelik hayatın akışı devam ettirilmeye çalışılmıştır. Özetle ülkemizdeki finansal kuruluşların çoğunun, bu dijitalleşme sınavında başarı sağladığı görülmektedir. Üstelik yine bu dönemde kurumların teknoloji konusundaki eksikliklerini tespit etmesi de hayli kıymetli bir diğer etken olarak gösterilebilir.



YENİ ŞARTLARA HAZIRLANMAYAN BİREYLER, KURUMLAR VE ÜLKELER; 21'İNCİ YÜZYILIN REKABETİNDE YER ALAMAYACAKTIR

GEREK YURT İÇİ GEREKSE YURT DIŞI TÜM TOPLANTILARIN, SEMINERLERİN VE GÖRÜŐMELERİN ASKIYA ALINDIĞI BU SÜREÇTE ÇALIŞMALAR, ONLINE GÖRÜŐMELER İLE DEVAM ETTİRİLMİŐTİR

MADDİ GİDERLER AZALDI

Bahsettiğim gibi esnek çalışma modeline sahip olan Şirketlerin pandemi sürecindeki değişimlere daha hızlı uyum sağladığı görülmüştür. UlaŐım için zaman ve para kaybının azalması; yemek, elektrik, Őehirlerarası ve yurt dışı seyahatlerin minimum seviyeye inmesi hem çalışanların hem de işletmelerin maddi giderlerini azaltmıştır. Gerek yurt içi gerekse yurt dışı tüm toplantıların, seminerlerin ve görüŐmelerin askıya alındığı bu süreçte çalışmalar, online görüŐmeler ile devam ettirilmiŐtir. Bahse konu

dönemde seyahatlerin yerini canlı bağlantılar ve video konferanslar almıştır. Dolayısıyla çoklu video görüŐmeleri sağlayan iletişim kanalları da sıklıkla kullanılmıştır.

YENİ ÇALIŞMA TEMPOSU, ÇALIŞAN ADAPTASYONUNU ZORUNLU KILDI

Geçici panik ortamının yanı sıra yeni çalışma temposu, çalışanların adaptasyonunu ve motivasyonunu sağlamayı da gerekli kılmıştır. Bu süreçte Şirketlerin insan kaynakları birimleri kriz yönetimi sürecinde aktif rol oynamıŐtır. Sözkonusu birimler iş akışı için koordinasyonu ve çalışan motivasyonunu sağlamaya yönelmiŐtir. Bunun yanı sıra çalışanlara beceri ve bilgi eğitimleri verme konusunda da çeşitli stratejiler geliştirilmiştir. Öte yandan bu süreç, çalıőanları dijital beceriler edinmeye ve dijital alanda iŐlevsel hâle gelmeye zorlamıştır. İŞ yerinde maske ve dezenfektan kullanımı gibi hijyen unsurlarının arttırılması da bizlere, çalışan sağlığının ön plana çıkarıldığını göstermektedir. Bunların yanı sıra yaşanan kriz durumu, tüm işletmeleri dijitalle evrilme konusunda eĐitmiŐtir. Bu durum yatırım yapılacak iş kollarını, emek piyasasını ve çalışma koşullarının da yöneleceği alanları etkileyebilmektedir. COVID-19, teknolojinin iş piyasasındaki merkezliğini hızlandırmıŐ ve bu araçlara yapılacak yatırımların en büyük teşvik edici unsuru olmuştur.



21'İNCİ YÜZYILDA EN ÇOK KONUŞULANLAR

- Endüstri 4.0
- Akıllı teknolojiler
- Robotlar
- Otomasyon
- Nesnel arası iletişim

İŞLETMELERİN VAR OLMA MÜCADELESİ

COVID-19 pandemisi gereğince pek çok işletmenin çalışma saatleri Hükümet yetkilileri tarafından yeniden düzenlenmiştir. Sürece uygun şekilde dönüşüm sergileyen kurumların ise kendilerini büyük oranda koruyabildikleri görülmüştür. Uzaktan çalışmanın pek mümkün olmadığı sektörlerde; vardiyalı, dönüşümlü ve kısa süreli çalışma sistemleri tercih edilmiştir. Evden çıkmak istemeyen tüketiciler için paket servisler, gel-al uygulamaları ve online satışlar da yine salgın döneminde ön plana çıkan yönelimlerin başlıcalarıdır. Bunun yanı sıra çoğu işletme, e-ticaret alanında yer alabilme ve rekabet edebilmeye yönelik girişimlerde bulunmuştur.

Pandemi sürecinde belirginlik elde eden uzaktan çalışma; “yalnızca evden değil, bulunduğun yerden çalışma” anlamı kazanmıştır. Günümüzde çoğu personel uzaktan çalışmaya başlamış; insanların ve kurumların bağlantı kurabilecekleri ortamlar değer kazanarak yeni iş profilleri ortaya çıkmıştır. Veriyi daha iyi anlayan, kullanan ve uzaktan çalışarak değer katan bu iş gücü, şirket ve kurumların esas kadrosunu oluşturmaktadır. Bu manada dijitalleşmenin bir trend olarak varlığını sürdürmesi, âdeta kaçınılmaz görünmektedir.

DİJİTAL ZORUNLULUK VE TEKNOLOJİK YATIRIMIN ÖNEMİ

COVID-19 pandemisi, işletmelerin ve kurumların hayatta kalabilmesi adına gerçekleştirmesi gereken dijital dönüşümlerini hızlandıran itici bir güç olarak tarihteki yerini almıştır. Diğer bir ifadeyle endüstriyel alanda, eğitimde ve çalışma disiplininde de oldukça köklü değişiklikler yaşanmaktadır. Ekonomik alanda kendisini gösterecek yeni bir krizin etkisi; ülkelerin ve şirketlerin pandemi sürecini nasıl yönettiklerine, yer aldıkları sektöre, teknolojiyi kullanım alanlarına ve biçimlerine göre değişkenlik gösterecektir. Zira yeni süreç, işletmeleri dijital alanda var olmaya yönlendirmiştir. Tüketicilerin online platformlara kayan eğilimlerinin de gelecek dönemde daha çok artacağını söylemek, hiç zor değildir.



SANAYİ FAALİYETLERİMİZ VE EĞİTİMİMİZ DE DİJİTALLEŞTİ

T.C. Ticaret Bakanlığı himayesinde ve Türkiye İhracatçıları Meclisi (TİM) koordinasyonunda Birleşik Arap Emirlikleri'ne (BAE) yönelik gerçekleştirilen sanal sektörel ticaret heyetine katılan firma sayısının yüksekliği ve dijital ortamda gerçekleştirilen 200 görüşme, işletmelerin yeni durum karşısındaki değişimlerine bir örnek oluşturmuştur. Dahası Türk-Rus Enerji Uzmanları Toplantısı'nın dijital ortamda yapılması ve kimi önemli kurumların evden çalışmayı kalıcı hâle getirmesi, yaşanan önemli dönüşümlerden bazıları olarak sıralanmıştır. T.C. Millî Eğitim Bakanlığı tarafından 23 Mart 2020-19 Haziran 2020 arasında 5 milyon 900 bin canlı ders gerçekleştirilmiştir. Eğitim Bilişim Ağı (EBA) yaklaşık 8,5 milyonun üzerinde kullanıcı öğretmen ve öğrenci tarafından 3,5 milyar kez tıklanmıştır. Bu rakamlarla EBA Türkiye'de en çok ziyaret edilen site olmuştur. Söz konusu dönemde sitenin dünyadaki sıralaması ise üç olarak kayıtlara geçmiştir.

DÖNÜŞEBİLİR EKOSİSTEM VE DİJİTAL YETERLİLİK

Kuşkusuz pandemi sürecinde ayakta kalabilen ve kârlı çıkan alanlar, teknolojiye yatırım yapan ve kendisini yeni-

PANDEMİ SÜRECİNDE BELİRGİNLİK ELDE EDEN UZAKTAN ÇALIŞMA; “YALNIZCA EVDEN DEĞİL, BULUNDUĞUN YERDEN ÇALIŞMA” ANLAMI KAZANMIŞTIR



T.C. MİLLÎ EĞİTİM BAKANLIĞI TARAFINDAN UYGULAMAYA ALINAN EBA

- 5 milyon 900 bin canlı dersin işlendiği platform oldu
- 8,5 milyonun üzerinde kullanıcı tarafından 3,5 milyar kez tıklandı

KUŞKUSUZ PANDEMİ SÜRECİNDE AYAKTA KALABİLEN VE KÂRLI ÇIKAN ALANLAR, TEKNOLOJİYE YATIRIM YAPAN VE KENDİSİNİ YENİDEN ORGANİZE EDEN KURULUŞLAR OLACAKTIR

den organize eden kuruluşlar olacaktır. Zira yaşadığımız pandemi çalışanların ve yöneticilerin görev tanımlarını değiştirmiştir. Salgın; işletmeleri, kamu kurumlarını ve eğitimcileri alternatif çalışma biçimi arayışlarının yanı sıra dijital beceriler edinmeye de zorlamıştır. Yeni çalışma biçimlerinin toplumların yeni normali olup olmayacağı sorusu ise yine işletmelerin bu süreci yorumlama ve deneyimleme biçimine göre sonuçlanacaktır. Özetle COVID-19 gibi küresel krizlerin karşısında en büyük dayanağımız, dijital teknoloji ve dönüşebilir ekosistemdir. Bu manada dijital yeterlilik düzeyinin oranı ve dijital dönüşüme ivme kazandıran bilişim sektörünün varlığı, sürdürülebilirlik noktasında yarar sağlayıcıdır. Diğer önemli bir husus da dijital teknolojileri kullanmak kadar dijital dönüşüm

teknolojilerini geliştirecek politika ve stratejilere sahip olma gerekliliğidir. Zira değişim devam etmektedir ve defaatle belirttiğim gibi yerinde sayan kurumlar, geleceğin dünyasında güçlü bir şekilde konumlanamayacaktır. Bu nedenle her işletme gelecek planlamaları listesinin en başlarına, dijitalleşmeyi konumlandırmalıdır.

YENİ ŞARTLARA HAZIRLANAMAYANLAR, REKABETÇİLİĞİNİ YİTİRECEK

Son söz olarak COVID-19 pandemisi; üretim ve tüketim ilişkilerinin neredeyse tüm aşamalarını değiştirirken, insanlar ve kurumlar arası rekabeti de gittikçe derinleştirmektedir. Bu şartlar altında yeni düzene hazırlanmayan bireyler, kurumlar ve ülkeler; 21'inci yüzyılın rekabetinde ne yazık ki yer alamayacaktır. Artan dünya nüfusu ve çevre sorunları karşısında yeni bir bilinç düzeyi sağlanamaması durumunda, küresel ölçekli risklerle iç içe kalmak sıradan bir hâle bürünecektir. Salgınla birlikte bundan sonra hiçbir şeyin, daha önceki dönemler gibi olmayacağı muhakkaktır. Ezcümle dijitalleşme hayatımızın vazgeçil(e)mez bir parçasıdır ve COVID-19 da bizlere, dijitalleşme konusunda hızlı bir dönüşüm imkânı sağlamıştır. Bu imkânı doğru kullananlar ise geleceğin kazananları olacaktır.



e-KATILMA
HESABI

ŞUBEYE GİTMEDEN

DiJİTAL BİR HESAP AÇAR SIN AVANTAJLI ORANLARLA KAZANIR SIN

98/2
KÂR
PAYLAŞIM
ORANI

**MOBİL VEYA İNTERNET ŞUBEDEN
7/24 KOLAYCA HESAP AÇTIR,
HAYATA KAZANÇLI KATIL.**

Kampanya kapsamında sunulan %98/%2 kâr paylaşım oranı, en az 250 TL toplamda maksimum 1 milyon TL'ye kadar TL para biriminde, 32-450 gün aralığında açılacak e-Katılma hesaplarına uygulanmaktadır. %98 müşterimize sunulan kâra katılma oranını; %2 ise bankaya ait kâra katılma oranını ifade etmektedir. Banka, hizmet koşullarında değişiklik yapma ve kampanyayı durdurma hakkını saklı tutar. Detaylı bilgi için turkiyefinans.com.tr web sitesini ziyaret edebilirsiniz.

0850 222 22 44
turkiyefinans.com.tr
f @ t turkiyefinans

#hayatakatılım

Türkiye Finans





PAKİSTAN'DA İSLAMİ BANKACILIK

Pakistan Merkez Bankası, 2023 yılına kadar ülkedeki İslami bankacılık payını yüzde 25'e çıkarmayı hedeflemiştir

Pakistan veya resmî adıyla Pakistan İslam Cumhuriyeti 1947 yılında kurulmuş ve ülkenin kurucu babası olarak anılan ilk devlet başkanı Muhammad Ali Jinnah, Pakistan Devlet Bankası'nı açarken şunları söylemiştir: "İslam'ın sosyal ve ekonomik yaşam fikirlerine uygun şekilde geliştireceğiniz bankacılık uygulama çalışmalarınızı hevesle izleyeceğim. Bundan sonra kaderimizi kendi yolumuzla çizmeliyiz. Gerçek İslami kavramlar ile sosyal adalet eşitliğine dayanan bir ekonomik sistemi dünyaya sunmalıyız".

SİSTEMİN GELİŞİMİ

Pakistan anayasası, devletin faizi mümkün olduğunca erken ortadan kaldıracığını belirtmiştir. Bu amaçla çeşitli önlemler alınmış ve farklı zaman aralıklarında çözümler üretilmeye çalışılmıştır. 1999 yılının sonuna doğru ise Yüksek Mahkeme'nin Şeriat Temyiz Heyeti, faiz ile ilgili önemli bir karara imza atmıştır. Bu kararlar birlikte 30 Haziran 2001'den itibaren faiz içeren yasaların yürürlüğe girmeyeceği yönergesi çıkmıştır. Daha sonra bu tarih 30 Haziran 2002'ye uzatılmış ancak maalesef faiz, ülkeden tamamen kaldırılamamıştır.

Bu durumun ardından hükümet, alternatif ve uyumlu bir sistem olan İslami bankacılığı kademeli olarak teşvik etmeye karar vermiştir. Pakistan'da İslami bankacılığın yeniden tanıtılması girişimlerine 2000 yılında başlanmış ve 2002'de bir bankaya ilk tam teşekküllü İslami banka lisansı verilmiştir.

SİSTEMİN GÜNCEL DURUMU

Ülkede İslami bankacılık hizmeti sunan üç tür bankacılık kanalı vardır: 1) Sadece İslami bankacılık hizmetleri sunan ve konvansiyonel şubesi olmayan tam teşekküllü İslami bankalar. 2) İslami bankacılık hizmetleri sunmak için bağımsız İslami şubeleri olan konvansiyonel bankalar. 3) İslami bankacılık hizmetlerinin konvansiyonel şubelerde

PAKİSTAN MERKEZ BANKASI, ULUSLARARASI İSLAMİ FİNANS PRENSİPLERİNE VE FAİZSİZ BANKACILIK SEKTÖRÜNE UYUM SAĞLAMAK İÇİN AAOIFI STANDARTLARI'NI KADEMELİ OLARAK BENİMSEMECTEDİR

kurulan ayrı pencereler / birimler aracılığıyla sunulduğu İslami bankacılık pencereleri.

Mevcut durumda Pakistan'da 5 tam teşekküllü İslami banka ve 17 bağımsız İslami şubesi olan konvansiyonel banka olmak üzere 22 adet İslami bankacılık hizmeti veren kurum bulunmaktadır. Bu kurumların ülke genelinde 3 bin 226 tane şubesi bulunmaktadır. Ayrıca, konvansiyonel bankaların İslami bankacılık pencerelerinin sayısı da bin 373'tür. Mart 2020 sonunda, Pakistan İslami bankacılık varlıklarının ve mevduatın genel bankacılık sektöründeki pazar payı ise sırasıyla yüzde 15,2 ve yüzde 16,9 olarak gerçekleşmiştir.

SİSTEMDEKİ ÖNEMLİ GELİŞMELER

- **İslami Finans Prensiplerine Uyumlu COVID-19 Yardımına İlişkin Kılavuz**

COVID-19'un etkilerini hafifletmek için Pakistan Merkez Bankası (State Bank of Pakistan), finansal sistemin istikrarını sağlamak ve tüketiciler ile işletmelere rahatlık sunmak adına farklı önlemler almıştır. Bu amaçla Merkez Bankası, İslami bankalar ve onların müşterilerine yeni çözümler sunarak faizsiz finans prensiplerine uyumlu aynı zamanda da düzenleyici yardımı esas alan ürün bazlı yönergeler yayınlamıştır.

AAOIFI Standartları'nın Uygulanması

Pakistan Merkez Bankası, İslami finans prensiplerine uyumu güçlendirmek ve faizsiz bankacılık sektöründeki uygulamaları uyumlaştırmak için AAOIFI Standartları'nı kademeli olarak benimsemektedir. Uygulamaya geçilmeden önce İslami bankaların ve diğer paydaşların

PAKİSTAN'DA İLK KEZ

2002'DE

BİR BANKAYA TAM
TEŞEKKÜLLÜ İSLAMİ BANKA
LİSANSI VERİLMİŞTİR

danışma kurullarının bu standartlar hakkında görüşleri istenmektedir. Söz konusu standartlar, İslami bankaların yerel ortamını ve uygulamalarını göz önünde bulunduran açıklamalar ve değişiklikler ile kabul edilmektedir. Merkez Bankası, şu ana kadar yaklaşık 15 standart benimsemiştir.

• **Şer'i Yönetişim Çerçevesi**

İslami bankaların ürünlerinin, faizsiz finans ilkeleriyle uyumlu olmasını sağlamak için etkili bir şer'i uyum çerçevesi gerekmektedir. Pakistan Merkez Bankası, bu ihtiyacı karşılamak için 2015'te kapsamlı bir "Şer'i Yönetişim Çerçevesi" yayımlamış ve çerçeve en son gelişmelerin ardından yeniden düzenlenmiştir.

• **Stratejik Plan 2020**

Pakistan Merkez Bankası, 2023 yılına kadar ülkedeki İslami bankacılık payını yüzde 25'e çıkarmayı hedeflemiştir. Bu bağlamda bahsi geçen yıla kadar İslami bankacılık strateji planının da sonuçlandırılması istenmektedir.

• **İslami Bankacılık Mevzuatı**

Pakistan'da geçerli olan mevcut bankacılık kanunları hem konvansiyonel bankaları hem de İslami bankaları kapsamaktadır. Hâlihazırda İslami bankalar için ayrı bir mevzuat bulunmamaktadır. Bu nedenle ülkenin İslami bankacılık endüstrisi, uzun zamandır ayrı bir mevzuat talep etmektedir. Bu bağlamda Merkez Bankası, mevcut bankacılık yönetmeliğinde İslami bankacılık kurumları için ayrı bir bölüm oluşturmaya çalışmaktadır.



TEMEL ÜRÜNLER

Pakistan İslami bankacılık endüstrisi; yetenekli profesyoneller, bilgili fıkıh âlimleri ve iyi bir insan kaynağına sahiptir. AAOIFI Şer'i Danışma Kurulu başkanı da Pakistanlıdır. Benzer şekilde, Pakistan'daki bazı İslami bankacılık uzmanları da farklı ülkelerde çalışmaktadır. Bu durum, İslami bankacılık endüstrisinin, müşterilerinin ihtiyaçlarını karşılamasına ve faizsiz finans prensiplerine uyumlu ürünler geliştirmesine yardımcı olmuştur.

Bu ürünlerden bazıları şunlardır:

| Ürün | Müşteri Segmenti | Başlıca Uygulama Alanı |
|----------------------|--------------------------------------|---|
| Sürekli Müşareke | Kurumsal, KOBİ'ler, devlet kurumları | Hizmetlerin ve işletme sermayesinin finansmanı |
| Mudarebe | Mevduat sahipleri, kurumlar | Banka ile tasarruf mevduatı, bankalararası para işlemleri |
| İstisna Artı Vekâlet | Genel | İşletme sermayesi, ihracat finansmanı vb. |
| Murabaha | Genel | Ham madde alımı ve ithalat finansmanı vb. |
| Müsaveme | Tüketici | Tüketici finansmanı vb. |
| Yatırım Vekaleti | Genel | İhracat finansmanı, işletme sermayesi ve hizmetler vb. |
| Azalan Müşareke | Genel | Tesis ve makine, refinansman ve tüketici finansmanı vb. |

İSLAMİ BANKACILIK PAYDAŞLARI

İslami bankacılık endüstrisinin paydaşları ve sorumlulukları aşağıda kısaca belirtilmiştir.

DEVLET: Devlet yönetimi, anayasal yükümlülüğü doğrultusunda faizi kademeli olarak ortadan kaldırmak için adımlar atmalıdır. İslami bankacılık konusunda, hükümet faizsiz bankacılığı devlet düzeyinde teşvik etmeli ve ekonomik ihtiyaçlarını İslami finans araçlarıyla karşılamalıdır. Yurt içi ve yurt dışı borçlanmalarını, İslami finans prensiplerine uyumlu şekilde gerçekleştirmelidir. Altyapı ve kalkınma projeleri de faizsiz finans ürünleri ile finanse edilmelidir.

DÜZENLEYİCİ: Düzenleyici, İslami finansal sistemin istikrarını ve finansal piyasaların düzgün işlemlerini sağlamaktan sorumludur.

İSLAMİ BANKALAR: Müşterilerin finansal ihtiyaçlarını İslami finans prensiplerine uyumlu bir şekilde karşılamak için yenilikçi ürünler geliştirmelidir. Ayrıca



sosyal kalkınmaya odaklanarak sorumlu ve etkili finansal araçlar olarak hareket etmelidir.

MÜŞTERİLER: İslami finans sistemini desteklemeli ve bankalar, tekefül şirketleri veya İslami finans prensiplerine uyumlu yatırım fonları gibi faizsiz finans hizmeti sağlayıcılarına başvurmalıdırlar.

EĞİTİM ENSTİTÜLERİ: İslami finans piyasalarının ihtiyaçlarını karşılamak için İslami finans eğitimi teşvik etmeli ve sağlamalıdır.

İSLAMİ BANKACILIĞIN GELİŞİMİNİ ETKİLEYEN TEMEL SORUNLAR

Gelişen tüm sistemler gibi Pakistan'daki İslami bankacılık endüstrisi de birtakım zorluklar yaşamaktadır. Bu sorunları şu şekilde sıralamak mümkündür.

İSLAMİ BANKALARIN ÜRÜNLERİNİN, FAİZSİZ FINANS İLKELERİYLE UYUMLU OLMASINI SAĞLAMAK İÇİN ETKİLİ BİR ŞER'İ UYUM ÇERÇEVESİ GEREKMEKTEDİR

FARKINDALIK

İslami bankacılık sektörünün karşılaştığı en büyük zorluklardan birisi farkındalıktır. Sadece vatandaşın değil, faizsiz bankacılık sektöründe çalışan kişilerin de İslami bankacılık ve ürünleri hakkında bilgi sahibi olmak için farkındalık ve eğitim programlarına ihtiyacı vardır. Pakistan Merkez Bankası, bu zorluğu aşmak için İslami banka çalışanlarının kapasite artırımına ilişkin kılavuz ilkeler yayınlamış ve zorunlu eğitimlerin asgari süresini gün ve saat olarak belirlemiştir. Buna ek olarak, ülkede 3 tane İslami Finans Mükemmeliyet Merkezi (Center of Excellence in Islamic Finance) kurulmuştur.

MEVZUAT

Pakistan'da şu an için İslami bankalara yönelik ayrı bir kanun bulunmamaktadır. Bu nedenle İslami bankalar, bankacılık ve vergilendirme yasaları ile ilgili sorunlarla karşılaşmaktadır. İslami bankalar satış ve katılımcı temelli finansman modelleriyle iş yapmaktadır. Ancak mevcut yasalar ticarethane olarak çalışmalarına veya envanter evlerine sahip olmalarına izin vermemektedir.

LİKİDİTE YÖNETİMİ ÇERÇEVESİ

İslami para piyasası araçları yetersiz olduğundan faizsiz bankalara eşit rekabet ortamı sağlanamamaktadır. Çoğu zaman İslami bankalar fazla likiditeye sahiptir ancak bu likiditeyi İslami para piyasası araçlarının eksikliğinden dolayı para piyasasında değerlendiremezler.

BLOCKCHAIN TEKNOLOJİSİ VE SUKUK

Blockchain sukuklarla daha önce karşılaşılan hız, hacim ve verimlilik gibi geleneksel problemler bertaraf edilebilir



KTO Karatay Üniversitesi İslam İktisadi ve Finans Bölümü Öğretim Üyesi **Dr. Hüseyin Ergun**

Basitçe ifade edilecek olursa Arapça'da sertifika anlamına gelen sak kelimesinin çoğulu olan sukuk, eşit değerli sertifikalar anlamına gelmektedir. Sukuk, orta ve uzun vadeli finansman imkânı ile ekonomiyi fonlayan finansal bir enstrümandır. Bu araçtaki en önemli özellik ise mülkiyetin tesis edildiği dayanak varlıkların İslam'a uygun olması ve faizi barındırmamasıdır. İslami sermaye piyasalarının önemli bir aracı olan sukuğun bilinirliği ve işlem hacmi giderek artmaktadır. Gelişen finansal teknolojiler de buna ivme kazandırmaktadır. Bu noktada yapılan önemli bir girişim ise blockchain sukuk ihracıdır. Kısaca blockchain sukuk, sukuk enstrümanının akıllı kontratlar ile blockchain teknolojisi tabanında uygulanmasıdır. Söz konusu varlıklar, blockchain üzerinde dijital bir varlığa dönüştürülür yani tokenlaştırılır. Sukuk ihracatçısı, tokenlaştırılan varlıkları yatırımcılara satmakta ve yine onları belirlenen vadeye kadar geri kiralamaktadır. Akıllı kontratlarla yürütülen tüm bu süreç; sukuk yatırımı için sözkonusu ödemelerin otomatik, hızlı ve doğru olarak gerçekleşmesini sağlamaktadır. Oluşturulan standartlaştırılmış sözleşmeler ile muhtemel olumsuzlukların önüne geçilmesi hedeflenmektedir. Sukuk ihraç edecekler için sistemin, uygun maliyetli ve daha kolay olmasını sağlamak aynı zamanda erişilebilirliğini de yüksek kılmak temel amaçlar arasındadır.

İSLAM, MÜREFFEH BİR TOPLUMA TEŞVİK EDİYOR

Bireylerin, refah seviyelerini artırmak için sermaye birikiminde bulunmak ve yatırımsal adımlar atmak gibi çeşitli iktisadi hedefleri bulunmaktadır. Bu hedeflere ulaşmak içinse çeşitli finansal işlemler yapılmaktadır. İslam kişileri, (helal/haram gözeterek) zengin olması ve müreffeh bir toplum oluşturması konularında teşvik etmektedir. Yani İslami finans, bireyin zengin olmasına engel değildir. Aksine bunun için en doğru yoldur. İslami finansın temel amacı, İslam hukukuna uygundur. Bu doğrultuda belirlenen temel yasaklar ve prensipler, İslami finansın çerçevesini oluşturmaktadır. Faiz, garar (belirsizlik) ile kumar gibi yasakların yanında İslami finansın temelini oluşturan etik kurallar ve ahlaki prensipler de sözkonusudur. Beraberinde kesinlikle ifade edilmelidir ki belirtilen ahlaki ilkeler-yasaklar ile adaletsizliği önlemek ve haksız kazancı engellemek amaçlanmaktadır.

MÜSLÜMAN GİRİŞİMCİ, BUNLARA DİKKAT ETMELİ

Herhangi bir girişimci, iş hayatına atılıp uygun yatırım alanını seçerken meşru alanlarda faaliyet yürütmeye özen göstermelidir. Buna göre Müslüman girişimcinin de dikkat etmesi gereken bazı hususlar bulunmaktadır. Öncelikle üretim veya yatırım için uygun alanın belirlenmesi, ardından da meşru



İSLAM EKONOMİSİ, TOPLUM YARARINI KENDİ ÇIKARLARINDAN ÜSTÜN TUTAN BİREY MODELİNİ BENİMSEMECTEDİR

faaliyetlerde bulunulması gerekmektedir. Nitekim alınması, işlenmesi ve satılması yasak olan bir şeyin; verilmesi veya talep edilmesi de kesinlikle yasaktır. İslam ekonomisi, toplumun yararını kendi çıkarlarından üstün tutan birey modelini benimsemektedir. Yani bu anlayışla kişi iyi niyete sahip olmalı, bu doğrultuda faaliyette bulunmalıdır. Dikkat edilmesi gereken önemli hususlardan biri de teknolojik yenilikleri izlemek ve İslami hükümleri öğrenmektir. İslami finansal yatırımcı, en yeni teknolojileri bilmekle mükelleftir. Bu eksende bahsi geçen yatırımcı; edindiği bilgi, birikim ve donanım ile finansal anlamda en doğru kararları verebilmelidir. Bireyin ve toplumun faydasına olabilecek, İslami finans sektörünü destekleyecek, geliştirecek-dönüştürecek her türlü yenilik takip edilmelidir. Özetle gelişen ve genişleyen yani daha çok bireye dokunabilen teknolojinin, İslami finansla ayrı tutulması mümkün değildir. Sözünü ettiğim bu teknolojilerden biri de şüphesiz Blockchain'dir.

BLOCKCHAIN NEDİR? NE SAĞLAR?

Blockchain, verinin sadece bir merkez veya grubun aksine sisteme dâhil olan herkes tarafından kayıt altına alındığı bir sistemdir. Yani bu teknolojinin veri yapısı, dağıtıktır. Temelde sürdürülebilir, şeffaf ve güvenilir bir sistemin inşası sayesinde iş süreçlerini basitleştirmeyi hedefleyen blockchain teknolojisi; birçok sektörde hayatımıza girmiştir. Blockchain teknolojisinin finansal hizmetlere entegre edilmesi ile işlem maliyetleri ve süreleri azaltılmıştır. Söz konusu teknolojiyle hedeflenen ise yüksek verim ve kazançtır. Blockchain teknolojisinin amaçladığı önemli kazanımlardan biri de erişilebilirliğin artırılmasıdır. Gelişen dijital teknolojilerle bireyler, finansal hizmetlere daha çok ihtiyaç duymaktadır. Blockchain teknolojisi ile de sisteme entegre edilmiş her türlü hizmete erişim, kolaylaştırılmıştır. Finansal anlamda ise söz konusu sözleşmeler, mutabakatlar ve ödeme sistemleri akıllı sözleşmeler ile standart hâle getirilerek finansal gelişmelere hız kazandırılmıştır.

**SUKUK; SATIŞ, KİRA,
ORTAKLIK VE AJANS TEMELLİ
OLMAK ÜZERE
4 ANA GRUBA
AYRILIR**

İSLAMİ FİNANSTA BİREY, YATIRIMCI VE GİRİŞİMCİ İÇİN GELİŞEN TEKNOLOJİNİN TAKİBİ ÖNEMLİDİR

İSLAMİ SERMAYE PİYASASININ DİREĞİ: SUKUK

İslami sermaye piyasaları, finansal işlemlerin gerçekleştirildiği önemli alanlardan biridir. İslami sermaye piyasası, ürünler üzerine dayandırılan bir oluşumdur. Bu piyasanın önemli ana bileşenlerinden biri de sukuktur. Öyle ki sukuk, İslami sermaye piyasasının en önemli direğini oluşturmaktadır ve teknik özelliklerine göre farklı kategorilere ayrılabilir. Bahsi geçen kategorizasyon ise temeldeki şeri akitlere dayanır. Bu açıdan sukuk; satış, kira, ortaklık ve ajans temelli olmak üzere dört ana gruba ayrılır. Kiraya dayalı sukuk hem yurt içi hem de uluslararası ihraçlar için en baskın ve yaygın kullanılan yapılardan birisidir. Bu sukuk türü mevcut mal, menfaat veya hizmet hâlinde bulunan varlıklar üzerindeki mülkiyette; payları temsil etmek üzere ihraç edilen kıymetli evrak niteliğini taşımaktadır.

SUKUK İCARENİN GENEL YAPISI

- Sukuk ihraç işlemleri, varlık kiralama şirketi tarafından yapılmaktadır.
- Yatırımcılar varlık kiralama şirketine gelerek bedeli karşılığında kira sertifikaları almaktadır.
- Varlık kiralama şirketi yatırımcılardan aldığı bedeli, söz konusu varlığı almak üzere kaynak kuruluşuna vermektedir.

- Kaynak kuruluş, kiraya konu varlığın mülkiyetini varlık kiralama şirketine teslim etmektedir.
- Varlığın mülkiyetini alan varlık kiralama şirketi, bu varlığı kaynak kuruluşuna bir sukuk adı altında sertifikaların vadesine kadar kiralamaktadır.
- Kaynak kuruluş belirlenen tarihlerde düzenli kira ödemelerini varlık kiralama şirketine yapmaktadır.
- Varlık kiralama şirketi yatırımcılara, kaynak kuruluştan aldığı kira gelirleri ile düzenli ödemeler yapmaktadır.
- Varlık kiralama şirketi vade sonunda varlığı, kaynak kuruluşuna normal değeri üzerinden satmaktadır.
- Varlık kiralama şirketi, varlığın satış bedelini almaktadır.
- Varlık kiralama şirketi, sukuk sahiplerine anapara ödemelerini yapmaktadır.

BLOCKCHAIN SUKUKLAR, GİDERLERİ AZALTIYOR

Blokchain sukuk ihracı tokenlaştırma işlemi sonrası gerçekleşmekte ve süreç, akıllı sözleşmeler ile yürütülmektedir. Blokchain sukuklar ile daha önce karşılaşılan hız, hacim ve verimlilik gibi geleneksel problemler bertaraf edilecektir. Dolayısıyla işlemsel verimlilik sağlanmasının yanı sıra araçların kaldırılması ile giderler de önemli ölçüde azaltılacaktır. Özellikle az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler, sermaye yetersizlikleri nedeniyle ekonomik kalkınmada geri kalabilmektedir. Bahsi geçen enstrümanlar sayesinde ise bu ülkelerde finansman kaynakları da çeşitlenecek ve uzun vadeli sermaye akışı sağlanabilecektir. İfade edildiği üzere İslami finasta birey, yatırımcı ve girişimci için gelişen teknolojinin takibi önemlidir. Sonuç olarak İslami hükümlerin odağında ödeme güvenliği sağlayacak, işlem hızını arttıracak, maliyetleri düşürecek, İslami finans sektörünü destekleyecek ve geliştirecek araçlara kayıtsız kalınmamalıdır.



Bu topraklarda küçük iyilikler karşılıksız yapılır

İşte bu yüzden **Mobil Şube** ve **İnternet Şube'den** yapılan **EFT, havale gibi birçok bankacılık işlemi** ile 20 bini aşkın kamu bankası ve **PTT ATM'lerinden** yapılan pek çok işlem **BİZDE ÜCRETSİZ.**

**ŞART
YOK
KOŞUL
YOK**



Üstelik Mobil Şube ve İnternet Şube'den **17.20**'ye kadar EFT yapabilirsiniz.



Üsküdar Üniversitesi Kurucu Rektörü, Psikiyatrist Prof. Dr. Nevzat Tarhan

İyiliklerin Kapısını, DÜRÜSTLÜK VE TEVAZU ARALAR

Toplum nezdinde faiz hassasiyetini artırmak için yapılması gerekenleri ve ekonomi ile ticaretin psikolojik yansımalarını Prof. Dr. Nevzat Tarhan'a sorduk

İnanç ve bilimi harmanlayarak uzun yıllar boyunca önemli araştırmalara imza atan Psikiyatri Uzmanı Prof. Dr. Nevzat Tarhan, sosyal yaşamı derinlemesine analiz eden bir ilim insanı. Hayatının her döneminde toplum psikolojisinin önemine değinen Nevzat Tarhan, Türkiye'deki faiz hassasiyetinin artması için

yapılması gereken sosyolojik çalışmalardan psikolojinin ticaret ile ekonomideki rolüne kadar birçok konuyu *Katılım Finans* okurları için değerlendirdi. Tarhan, röportajımızda faiz sisteminin insanlığın yararına olmadığına, aksine gelir adaletsizliğine yol açtığına vurgu yaptı.

TÜRKİYE NÜFUSUNDA MÜSLÜMAN ORANININ AĞIRLIKLI OLDUĞUNU DÜŞÜNDÜĞÜMÜZDE, ÜLKEDEKİ FAİZ HASSASİYETİ NEDEN DÜŞÜK SEVİYELERDE? TOPLUM HAYATINI YAKINDAN İNCELEYEN BİR PSİKIYATRİST OLARAK KONUYLA İLGİLİ GÖZLEMLERİNİZ NELER?

Müslüman kimliğe sahip ülkemizde, faiz gibi önemli bir konuda hassasiyet olmaması dikkat çekici. Öncelikle bunun sebeplerini araştırıp, daha sonra faiz hassasiyetinin neden toplumda kabul görmediğini ortaya koymak gerek. İnsanlarla konuştuğumuzda insanların yüzde 90'ından fazlası, faiz hassasiyetine saygı duyuyor fakat birçok sebepten dolayı uygulamaya geçemiyor. Psikolojinin bir kuralı var: Bir düşünceye duygu eklenirse, o duygu inanış hâline geliyor. İnanış hâline gelmiş bilgi, devam ettiği takdirde alışkanlık oluyor. Altı ay ve daha fazla devam ederse de kişilik hâline dönüşüyor. İnsan, herhangi bir bilgi için "Bu bilgi benim açımdan doğru, onu öğrenmem lazım." dediği zaman bilgiye duygu eklenmesi yapılıyor. Bilginin içine duygu eklendiği zaman bir değer yargısı oluyor ve inanış hâline dönüyor, uyguladıkça da iyice yerleşiyor. Bu yaklaşımdan yola çıkacak olursak bireyler, faiz konusunu teorik anlamda biliyor ancak pratikte hayata geçiremiyor. Katılım bankaları Türkiye'de hizmet vermeye başlayınca, faizle ilgili hassasiyeti olanların önünü açan güçlü bir yapı oluştu. Buna rağmen toplumda henüz kısıtlı bir kitle, sözkonusu bankaları kullanıyor. Türkiye'deki politika belirleyiciler; yeterince talep arttırıcı davranmıyor, aksine sadece talebi değerlendirici şekilde hareket ediyor. Dola-

KATILIM BANKALARI TÜRKİYE'DE HİZMET VERMEYE BAŞLAYINCA, FAİZLE İLGİLİ HASSASİYETİ OLANLARIN ÖNÜNÜ AÇAN GÜÇLÜ BİR YAPI OLUŞTU

yısıyla faizsiz finans kuruluşlarını cazip duruma getirici politikaların devreye alınması gerekiyor. Ayrıca katılım bankacılığı sistemiyle ilgili soru işaretlerinin de aydınlatılması şart.

TOPLUM NEZDİNDE FAİZ HASSASİYETİNİ ARTIRMAK İÇİN NE TÜR SOSYOLOJİK ÇALIŞMALAR YAPILMALI?

Anadolu insanı olarak lider tipli bir toplumuz. Hayatımızdaki liderlere bakıyoruz, onları taklit etmeye veya onlarla özdeşim kurmaya çalışıyoruz. Evdeki anne-baba veya ailedeki büyükler, faiz konusunda hassas iseler çocuklar da o şekilde devam ediyor. O hâlde Türkiye'yi yönetenler de bu konuda hassasiyet göstermeli. Yöneticiler; kendi paralarını faizde tutup, 5-10 sene ödemesiz düşük faizli krediler olarak prensip odaklı değil de kazanç odaklı git-



İNSANLARLA KONUŞTUĞUMUZDA İNSANLARIN YÜZDE 90'INDAN FAZLASI, FAİZ HASSASİYETİNE SAYGI DUYUYOR

tikleri zaman modelleme zayıflıyor. İnsanlar, yöneticileri ve liderleri modellerse katılım finans sistemi de bankacılık sektöründen daha çok pay alır.

“SEN ÇALIŞ, BEN YİYİYİM”

Sosyolojik çalışmalar olarak baktığımızda ise faiz kavramı ne ifade ediyor? Kur'an-ı Kerim faizi neden yasaklamış? Öncelikle bu tür soruların cevaplarını anlamak lazım. Faiz kelimesinin en iyi sosyolojik karşılığı “Sen çalış, ben yiyeyim.” kavramıdır. Faiz sisteminin teorik ve anlamsal açıdan insanlığın yararına olmadığını, kapital sistem ile sermayeyi kirlettiğini bilmemiz lazım. Oysa paranın alın teriyle kazanılması ve toplumda bu bilginin yaygınlaşması gerekiyor. Şu anda gelir adaletsizliğinin en büyük sebebi de dünya kaynaklarının yüzde 80'inin, nüfusun yüzde 5'i tarafından kullanılmasıdır. Afrika'da ve Asya'da yaşayan insanlar, kendilerini denizlere atarak farklı ülkelere göç etmeye çalışıyorlarsa en büyük sebebi gelir adaletsizliğidir.

Bir taraf çalışsa dahi karnını doyuramıyor, diğer taraf da bütün dünyanın kaynaklarına rahat bir şekilde ulaşıyor. Dolayısıyla bu sistemin yanlışlığını insanlara iyi anlatmamız gerekiyor. Faizin yasak olmasının hikmeti de budur.

ALİŞVERİŞ VE TİCARETİN TOPLUMSAL DAVRANIŞLARDAKİ YERİ NEDİR? İNSANIN PSİKOLOJİK Davranışları ALİŞVERİŞ DAVRANIŞLARINI DA ETKİLER Mİ?

Günümüzde kapital sistem, üretmeyi ve tüketimi arttırarak teşvik etmeyi sağlıyor. Örneğin bir elbise alıyorsunuz, kapitalizm size “Bir elbise daha al, modayı takip et.” diyor. Günümüz dünyasında alışveriş davranışını etkileyen unsurlar temel ihtiyaçlar değil, insanların takdir edilme arzusu ve güven duygusu. Birey; ihtiyacı olmadığı hâlde yine de alışveriş yapıyorsa, sosyal hareketliliği teşvik ediyor. Sosyal hareketliliğin çoğalması da tüketimin artmasını beraberinde getiriyor. 2000 yılından sonra satın alma davranışında ya da ekonomik hareketlilikte psikolojik etkenleri araştıran iki davranış iktisatçısı Nobel Ödülü aldı. Burada da hareket noktası şu: Felsefe, daha önce insanı homoeconomicus görüyordu. İnsan; ekonomik varlıktır, rasyonel olarak hareket eder, ekonomisine uygunsa alır, değilse almaz. Özellikle 2000'li yıllardan sonra anlaşıldı ki insan; homoeconomicus değil, homopsikolojicus'tur. Yani insan satın alırken ihtiyacına göre değil, psikolojik etkenlere göre alışveriş yapıyor. Mutluluk arayışı da bir nevi alışveriş davranışında etkili oluyor. İnsan, aynı zamanda psikolojik bir varlıktır. Dolayısıyla karar aşamasında psikolojik ve duygusal etkenler devreye giriyor. Bu yüzden gençlere ve ileri yaşta olanlara finansal okuryazarlığı öğretmek gerekiyor.

EKONOMİNİN SAĞLAM TEMELLERE OTURABİLMESİ İÇİN SOSYOLOJİ VE PSİKOLOJİNİN DE DEVREYE GİRMESİ GEREKİR Mİ?

Homoeconomicus ve homopsikolojicus'tan sonra şimdi de homonöropsikolojicus ortaya çıktı. Bu doğrultuda Üs-

FAİZ SİSTEMİNİN TEORİK VE ANLAMSAL AÇIDAN İNSANLIĞIN YARARINA OLMADIĞINI, KAPİTAL SİSTEM İLE SERMAYEYİ KİRLETTİĞİNİ BİLMEMİZ LAZIM



küdar Üniversitesi'nde nöropazarlamayı yüksek lisans programı olarak hayata geçirdik. Hatta beyin-davranış ilişkisi ve nörobilim temelli ekonomiyle "buyology" konulu birçok kitap da mevcut. Alışveriş ve satın alma davranışları alanında psikolojik faktörlerde marka değerlerinin çok önemli olduğunu bilmek gerekiyor. Marka değerleri de nasıl oluşuyor? Birincisi, kaliteli üretim ama bu da tek başına yetmiyor. Kaliteli üretimin ikinci aşaması, sosyal network. İyi mal üreten kişinin sosyal network'ü de dost ve yakın çevresi oluyor. Üçüncü parça olarak da tanıtımı sayabiliriz. Reklam tanıtımının rolü, görüldüğü gibi birinci planda değil. Saydığımız ilk iki madde olmadan tanıtıma geçilirse etkili bir çalışma olmaz. Bireylerde zihinsel dönüşüm olduğu zaman sosyal dönüşüm de gerçekleşiyor. Sosyal dönüşüm olduğu takdirde ise ekonomik dönüşüm yaşanıyor. O yüzden öncelikle bireylerin akıllarına ve kalplerine hitap edilirse, kişide kalıp yargısı oluşuyor ve o yargı inanış hâline geliyor. Bireyler üzerinde zihinsel dönüşüm çalışmaları gerçekleştirilirse, ekonomi sağlam temellere oturur.

MÜSLÜMAN BİR TÜCCAR NASIL OLMALI? TOPLUM İÇERİSİNDE SAYGIN GÖRÜNEN BİR İŞ İNSANI OLABİLMEK İÇİN İŞ VE TİCARET AHLAKINDA NELERE DİKKAT EDİLMELİ?

Müslüman bir tüccarın her şeyden önce mümin bir Müslüman olması lazım. Örneğin yaklaşık 200 milyon nüfusa sahip Endonezya'nın Müslüman olma hikâyesi oldukça enteresandır. Ülkeye bir tüccar gitmiş ve ticaret yapmaya başlamış. Bir gün kendisi dükkânda olmadığı zaman yanında çalışan Endonezyalı bir çocuk, müşteriye malını birkaç misli fiyata satmış. Tüccar geri döndüğünde çocuğa malı ne kadara sattığına dair bir soru yönelmiş. Çocuk fiyatı söylediğinde ise tüccar, adamı bulup fazla aldıkları parayı iade etmiş. Kasabada yaşayan herkes buna şaşırılmış. Daha sonra sözkonusu olay, bölgede hükümdar olan vali durumundaki kişiye kadar gitmiş. Tüccara sebebini sorduklarında "Bu benim dinimin gereğidir. Müslümanlık, helal kazanca ve kul hakkına çok önem verir. Ben de onun için yaptım." deyince İslamiyet'i araştırmışlar ve sonrasında Müslüman olmuşlar. Bütün kötülükleri bir odaya doldurursanız, kapıyı iki kelime açar: Yalan ve kibir. İyiliklerin kapısını ise dürüstlük ve tevazu aralar. Tüccar; Müslümanca yaşayan bir insan olmalı, kendi çıkarını ve kapitalist ahlakı hiçbir şekilde iç dünyasına almamalı. Hz. Mevlana, "Dünya sevgisi, dünya malı gemiye benzer. Dünya denizdir, siz de insan olarak denizde yüzen bir gemisiniz. Eğer dünyayı içinize alırsanız gemi batır. İçinize almazsanız özgürce denizde dolaşırsınız." diyor. Müslüman'ın en büyük sınavlarından birisi, parayla ilişkisini Müslümanca yapıp yapmamasıdır.

ÜLKEMİZE YATIRIM YAPMIŞ MÜTEŞEBBİSLERİN BÜYÜMEYE GİTMESİNİ VE MEVCUT KAPASİTESİNİ ARTIRMASINI SIFIR YATIRIM PROJELERİNİ DESTEKLEDİĞİMİZ GİBİ DESTEKLİYORUZ

GENÇ NESİLE FAİZ HASSASİYETİNİ AŞILAMAK İÇİN YAPILABİLECEK ÇALIŞMALAR NELER OLABİLİR?

Gençlere faiz hassasiyetinden önce bütçe kavramını ve yönetimini, istek-ihhtiyaç dengesi ile alışveriş davranışını iyi öğretmek gerekiyor. Sonrasında ise faiz konusunun kul hakkı olduğunu aşılacak lazım. Çünkü faizde alın teri olmadan, kolay yoldan kazanç var. Faize uymamak bir ibadettir. İbadetin yapılması için insan, hikmetini de bilmek istiyor. Bunun birinci hikmeti, gerçek helal kazan-cın alın teriyle olan kazanç olduğunu anlatmak. Gençlere "Emeğinle kazan, onurlu yaşa." anlayışını öğretmek lazım. Faizi tercih edenlere saygı duyulur, onların tercihi bu yönde olabilir. Ama faiz kullanmak istemeyene de saygı gösterilmeli. İnsan; sadece bu dünyadaki menfaat için yaşayan bir varlık değil, ölüm ötesi menfaat de var. Örneğin Fatıha Suresi'nde geçen "yevmid-din" bölümünde, din günü anlamı yatıyor. Din kelimesi, Arapçada hesap günü anlamına geliyor. İnsanın vicdanında zihinsel bir jüri yatıyor. Gençlere bu iç jüriyi iyi anlatmamız lazım. Bunu öğrettiğimiz zaman sorumluluk duygusu da gelişir.



**SONRA ANLAŞILDI Kİ İNŞAN;
HOMOECONOMICUS DEĞİL,
HOMOPSİKOLOJİCUS'TUR**

**2000'Lİ
YILLARDAN**



İslam İşbirliği Teşkilatı'na ÜYE ÜLKELER VE SMIIC

SMIIC, İİT devletleri arasında ticaretin önündeki teknik engellerin kaldırılmasına yardımcı olmayı amaçlamaktadır



SMIIC (İslam Ülkeleri Standartlar ve Metroloji Enstitüsü), dört kıtadan 57 üye ülkesiyle Birleşmiş Milletler'in (BM) ardından en büyük ikinci uluslararası kuruluş olan İslam İşbirliği Teşkilatı'na (İİT) bağlı devletlerarası bir standardizasyon kuruluşudur. 2010 yılında kurulan ve bünyesinde 41 İİT üyesi bulunan (38 tam üye, üç gözlemci) SMIIC, İİT devletleri arasında standartların uyumlaştırılması ve yenilerinin hazırlanması için sağlam bir mekanizma olarak ticaretin önündeki teknik engellerin kaldırılmasına yardımcı olmayı ve böylelikle bu devletler arasındaki ticareti geliştirmeyi amaçlamaktadır. Enstitü'nün bir diğer gayesi de üyeleri arasında akreditasyon, metroloji, uygunluk değerlendirme ve standardizasyon faaliyetlerinde yeknesaklığı sağlamak ve bu alanlarda İİT üyelerine teknik destek ve eğitim vermektir. SMIIC beş ana görevi gerçekleştirmeyi amaçlar ve çalışmalarını bu kapsamda yürütür:

STANDART GELİŞTİRİLMESİ DEVAM EDEN ALANLAR

- Helal gıda
- Kozmetik
- Turizm
- Eczacılık
- Tedarik zinciri
- Hayvan yemi
- Jelatin
- Helal yönetim sistemleri

OIC/SMIIC STANDARTLARI, ULUSLARARASI UYGULAMALARDAKİ GİBİ ÜYELERDEN OLUŞAN ÇEŞİTLİ TEKNİK KOMİTELERCE GERÇEKLEŞTİRİLMEKTEDİR

- Ortak standartlar hazırlayarak İİT üyeleri arasındaki ticaretin önündeki teknik engelleri kaldırmak
- OIC/SMIIC standartlarını oluşturarak bunların yararlanlarından İİT üyelerinin faydalanmasını sağlamak
- Standardizasyon, metroloji, laboratuvar, deney ve akreditasyon konusunda yeknesaklık sağlamak
- Standart kurumları olmayan İİT üyelerine teknik destek sağlamak ve uzun vadede kendi kurumlarını kurup rekabet edecek düzeye gelmelerine yardım etmek
- Eğitim ya da konferans gibi etkinlikler düzenlemek suretiyle standardizasyon ve ilgili alanlarda farkındalık oluşturmak

Ülkelerin standardizasyon, belgelendirme ve deney pratikleri arasındaki farklılıklarının, ticaretin önündeki dolaylı teknik engeller olduğu bilinmektedir. Bu anlamda uluslararası veya bölgesel bir kuruluşun çatısı altında yürütülen standartları ve uygunluk değerlendirme prosedürlerini uyumlaştırma çalışmaları, ilgili devletlerde ticareti olumsuz etkilemesi muhtemel faktörleri bertaraf etmeyi amaçlamaktadır. Sözkonusu çalışmalar, ayrıca ürünlerin ve hizmetlerin karşılıklı değişimini hızlandırmak amacıyla, öncelikle belgelerin karşılıklı tanınmasından başlayan ortak belgelendirme sistemlerini oluşturmayı da içermektedir. SMIIC, yukarıda belirtilen hedefler doğrultusunda kurulmuş olup İİT'nin de bu alanlardaki tek yetkili kuruluşu olarak faaliyetlerine devam etmektedir. Uluslararası uygulamaları yakından takip eden SMIIC, bir yönüyle de CEN (Avrupa Standartlar Komitesi) gibi bölgesel bir standardizasyon kuruluşudur.

HELAL BELGELENDİRMEDE KARŞILAŞILAN BAŞLICA PROBLEM, ÜLKE İNİSİYATİFLERİNİN ULUSLARARASI PROFESYONEL UYGULAMALARA TERCİH EDİLMESİDİR

17 Teknik Komitesi ve Uygunluk Değerlendirme Komitesi faaliyetleri ile çalışma alanlarındaki önceliklere göre OIC/SMIIC Standartları'nın üretilmesi ve sistematik olarak gözden geçirilerek ihtiyaca göre revize edilmesi amaçlanmaktadır.

STANDARTLARIN ÖNEMİ

Standartlar; ticaretin, teknolojinin ve hayatımızı kolaylaştıran her şeyin ortak dilidir. Teknolojinin de etkisiyle mesafe ve erişim anlamında küçülen günümüz dünyasında, ortak kuralların benimsendiği standartların kullanımının

ülke ekonomilerine katkısı bilinen bir gerçektir. Bu kapsamda kurulmuş olan uluslararası ve bölgesel kuruluşlar, ortak standartların önemi ile katkıları hususunda on yıllardır faaliyetlerini sürdürmektedir.

SMIIC de özellikle helal konularında, standartların yerine kullanılan amatörce hazırlanmış dokümanların yetersizliğinden doğan ihtiyacı gidermek ve uluslararası uygulamalardaki standart hazırlama süreçlerinin benimsendiği profesyonel bir mekanizma oluşturarak İT ülkelerindeki kalite altyapılarını geliştirmeyi ve ekonomilerine katkı sağlamayı amaçlamaktadır.

SMIIC STANDARDİZASYON FAALİYETLERİ

OIC/SMIIC Standartları, uluslararası uygulamalardaki gibi üyelerden oluşan çeşitli teknik komitelerce gerçekleştirilmektedir. Bu komitelerin belirli bir adı, kapsamı, çalışma programı, iş planı vardır ve bahsi geçen komiteler, direktiflere uygun olarak çalışır. Teknik komitelerde sekreter, başkan, üye ve gözlemci üye, ilişkili kuruluşlar (liaison) ve uzmanlar görev alır. Bu kişiler altı aşamadan oluşan standart hazırlama sürecine uygun olarak standart üretir veya revize eder. SMIIC çatısı altındaki komitelerde 36 yeni proje üzerinde çalışmalar yürütülmektedir. Hâlihazırda yayımlanmış 35 OIC/SMIIC standardı bulunmaktadır. Bazı önemli standartlar aşağıda verilmiştir:

- OIC/SMIIC-1:2019, Helal Gıda için Genel Gereklilikler





2010 YILINDA KURULAN SMIIC'İN BÜNYESİNDE 41 İİT ÜYESİ BULUNMAKTADIR

- OIC/SMIIC-2:2019, Uygunluk Değerlendirmesi- Helal Belgelendirmesi Yapan Kuruluşlar için Gereklilikler
- OIC/SMIIC-3:2019, Uygunluk Değerlendirmesi- Helal UDK'ları Akredite Eden Helal Akreditasyon Kuruluşları için Gereklilikler
- OIC/SMIIC-4:2018, Helal Kozmetik Ürünleri için Kurallar
- OIC/SMIIC-6:2019: OIC/SMIIC 1'in Uygulanmasına Yönelik Spesifik Gereklilikler-Helal Gıda ve İçeceklerin Saklanması ve Servis Edilmesi
- OIC/SMIIC-9:2019, Helal Turizm Hizmetleri-General Gereklilikler
- OIC/SMIIC-24:2020 Helal Gıdaya eklenen Katkı Maddeleri ve Diğer Ek Kimyasallar için Genel Kurallar
- Dört yeni standart: Helal Uygunluk Değerlendirme standardı

İnternette satışına 2017 yılında başlanan OIC/SMIIC Standartları, sektördeki gelişmeler doğrultusunda hazırlanır ve revize edilir. Helal gıda, kozmetik ve turizme ek olarak eczacılık, tedarik zinciri, hayvan yemi, jelatin ve helal yönetim sistemleri gibi birçok helalle ilgili konularda da standart geliştirilmesi devam etmektedir. Gerekli prosedürler tamamlandıkça bu standartlar, helal belgelendirme kuruluşlarınca kullanılabilir olacaktır.

SMIIC HELAL STANDARTLARI

OIC/SMIIC Helal Standartları'nın dayanağı İslami kurallardır. Bu, standartları yalnızca dinî içeriğe sahip fıkıh dokümanları yapmaz. Çünkü standartlar, tüketim ve ticarete kullanılan ürünler içindir. Teknik uzmanların ve fıkıh uzmanlarının katkılarıyla hazırlanan standartlar ürüne katma değer sağlar.

Helal konularında hazırlanmış 11 OIC/SMIIC Standardı;



HELAL KALİTE ALTYAPISININ KAPSAMI

İzlenebilirlik sağlar, helale olan tüketici güvenini artırır, akreditasyon ile karşılıklı tanınırlığa imkân sunar ve ticaretteki teknik engelleri azaltır.

SMIIC'nin dinî konularda görüş aldığı bir İİT kuruluşu olan, tüm mezheplerin temsil edildiği Uluslararası İslam Fıkıh Akademisi tarafından kabul görmüş fıkıh kuralları çerçevesinde oluşturulmuştur.

HELAL KALİTE ALTYAPISI

Kalite altyapısı; standardizasyon, metroloji, akreditasyon ve uygunluk değerlendirmeden (test, kalite yönetimi, belgelendirme) oluşur. Bahse konu altyapı, ürünlerin ve süreçlerin standartlara uygunluğunu sağlayan ortak kuruluşlar sistemidir. Helal kalite altyapısı da aynı unsurlardan (standardizasyon, metroloji, akreditasyon ve uygunluk değerlendirme) oluşmaktadır. SMIIC bu anlamda tek yetkili kuruluştur ve OIC/SMIIC Helal Standartları da helal kalite altyapısının gerekli aşamalarında kullanılmak üzere geliştirilmiş kılavuz dokümanlarıdır. Kısaca özetlemek gerekirse helal kalite altyapısı; izlenebilirlik



SMIIC ÇATISI ALTINDAKİ KOMİTELERDE 36 YENİ PROJE ÜZERİNDE ÇALIŞMALAR YÜRÜTÜLMEKTEDİR



OIC/SMIIC HELAL STANDARTLARI, TEKNİK KOMİTELER BÜNYESİNDEKİ İİT ÜYE ÜLKELERİNİN ORTAK ÇALIŞMALARININ SONUCUDUR

sağlar, helale olan tüketici güvenini artırır, akreditasyon ile karşılıklı tanınırlığa imkân sunar ve dolayısıyla ticaretteki teknik engelleri azaltır. Türkiye, Helal Akreditasyon Kurumu'nun (HAK) kurulmasıyla helal kalite altyapısı tamamlamış bir ülkedir.

HELAL ENDÜSTRİSİNDE KARŞILAŞILAN ZORLUKLAR VE ÇÖZÜMÜ

Helal belgelendirmede karşılaşılan başlıca problem, ülke

inisiyatiflerinin uluslararası profesyonel uygulamalara tercih edilmesidir. Helal konusunda geçmişte kendi ülkeleri için geliştirilmiş tanıma sistemleri (recognition) olan bazı ülkelerin, ülke bazlı tanıma tutumlarında ısrar etmeleri ve SMIIC sistemini bütünüyle benimsememeleri ciddi güçlükler oluşturmuştur. Ortak standart ve akreditasyon güvencesi ile gerçekleştirilecek helal belgelendirme hedefimiz ile çelişen bu ve benzeri sistemler, bizi helal konusunda profesyonelliğe ulaşılmaktan alıkoyacaktır.

AKREDİTASYON HİZMETİ, ULUSLARARASI UYGULAMALARI BENİMSEMECTEDİR

Bunun yanında SMIIC üyesi akreditasyon kuruluşlarının referans OIC/SMIIC Standartları temelinde vereceği akreditasyon hizmeti, uluslararası uygulamaları benimseyen ve güvene dayalı bir sistemin ürünü olacaktır. OIC/SMIIC Helal Standartları, teknik komiteler bünyesindeki İİT üye ülkelerinin ortak çalışmalarının sonucudur. SMIIC, bütün paydaşlar için ortak bir platformdur. OIC/SMIIC Helal Standartları, İslam dünyası ve diğer bütün ilgili taraflar için ortak standartlardır.

KATILIM MOBİL'LE BANKACILIK İŞLEMLERİ ÇOK DAHA KOLAY!



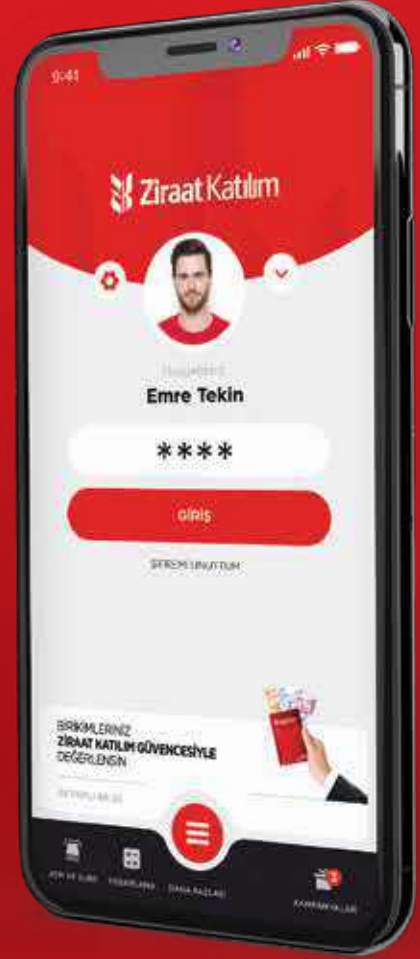
Hesap İşletim
Ücreti Yok!



EFT-Havale
Ücretsiz



Akıllı Menü



Katılım Mobil yepyeni arayüzüyle karşınızda!
Hemen telefonunuza indirin, size özel akıllı menüleri
ve kullanışlı özellikleri keşfedin.

 **Ziraat Katılım**

Paylaştıkça daha fazlası



Müşteri İletişim
Merkezi

www.ziraatkatilim.com.tr



İSLAMİ FİNANSTA PENCERE MODELİ

İslami pencerelerin ülkemizde faaliyette bulunması, faizsiz finans sisteminin Türkiye'deki gelişimine katkı sağlayabilir



Dünya genelinde hızla büyümekte olan İslami finansın, günümüzde küresel bazda 2,5 trilyon doları aşan bir hacme ulaştığı tahmin edilmektedir. 2024'te ise bu rakamın yaklaşık 3,5 trilyon dolara yükseleceği beklenmektedir. Söz konusu ekosistemin omurgasını da yüzde 70 civarındaki pay ile İslami bankalar oluşturmaktadır. 2019 *İslami Finans Gelişme Raporu*; 2018'de 1,76 trilyon dolar olan İslami banka aktiflerinin, 2024'te 2,2 trilyon dolara ulaşacağını öngörmektedir. Türkiye'nin küresel İslami finanstaki konumuna bakıldığında ise 2018'de İslami finans varlıklarının 51 milyar dolar, İslami bankacılık varlıklarının ise 39 milyar dolar olduğu görülmektedir.

İSLAMİ BANKALARIN FAALİYET GÖSTERDİĞİ ÜLKELER, İKİ GRUBA AYIRILIYOR

İslami bankaların faaliyette bulunduğu ülkeleri, genel anlamda iki gruba ayırmak mümkündür. Bunlardan ilki İran ve Sudan gibi tüm finansal sistemin İslami finans ilkelerine göre çalıştığı ve konvansiyonel finansın yasak olduğu ülkelerdir. İkili finansal yapıya sahip olan ve diğer grupta bulunan; Malezya, Endonezya, Birleşik Arap Emirlikleri ve Türkiye gibi ülkelerde ise İslami bankalar, konvansiyonel bankalarla birlikte faaliyet göstermektedir. Bunları ise kendi arasında İslami pencere olarak bilinen bankaların faaliyette bulunduğu Suudi Arabistan ve Endonezya gibi ülkeler ile bu bankacılık türünün yasal olarak mümkün olmadığı Türkiye ve Katar gibi ülkeleri iki alt gruba ayırmak mümkündür.

YAPILANMALARINA GÖRE İSLAMİ BANKA TÜRLERİ

Günümüzde 80 civarındaki ülkede sayıları 500'ü aşan İslami bankaların, üç farklı şekilde yapılandığı görülmektedir. Bu yapıları; İslami pencere, İslami yan kuruluş ve tam teşekküllü İslami banka olarak sıralamak mümkündür. Türkiye'de yürürlükte olan 5411 Sayılı Bankacılık Kanunu; mevduat bankaları ile kalkınma ve yatırım bankalarının faizsiz, katılım bankalarının ise faizli işlem yapmasına izin vermemektedir. Bu sebeple de bugün için İslami pencere olarak tanımlanan banka türünün, ülkemizde faaliyet göstermesi yasal olarak mümkün değildir. Dolayısıyla Türkiye'de kamu sahipliğindeki katılım bankaları İslami yan kuruluş, özel katılım bankaları ise tam teşekküllü İslami banka statüsündedir.

Günümüzde Batı ve farklı bölgelerden birçok konvansiyonel banka, İslami bankacılık hizmeti veren ayrı bölümler açmıştır. HSBC, ABN AMRO, American Express Bank, ANZ Grindlays, BNP Paribas, Citigroup, Morgan Stanley ve Union Bank of Switzerland başlıca çok uluslu konvansiyonel Batılı bankalara örnek oluşturmaktadır. National Commercial Bank of Saudi Arabia, Ahli United Bank of Kuwait ve Riyad Bank ise batılı olmayan başlıca konvansiyonel bankalar olarak gösterilebilir.

İSLAMİ PENCERE KAVRAMI VE BUNUN İSLAMİ YAN KURULUŞTAN FARKI

İslami pencereler, konvansiyonel bankalar tarafından İslami bankacılık işlemi yapmak isteyen müşterilerine hizmet vermek için sunulan özel imkânlardır. Hem Batılı hem de diğer İslam

TÜRKİYE'DE KAMU SAHİPLİĞİNDEKİ KATILIM BANKALARI İSLAMİ YAN KURULUŞ, ÖZEL KATILIM BANKALARI İSE TAM TEŞEKKÜLLÜ İSLAMİ BANKA STATÜSÜNDEDİR

ülkelerinde faaliyette bulunan birçok konvansiyonel bankanın, İslami pencereler sunduğu görülmektedir. Kısaca konvansiyonel bankaların şubeleri aracılığıyla İslami finansal ürün ve hizmet sunduğu bir işletme yapısına, İslami pencere denir. Bu, konvansiyonel bir banka içindeki müşterilerin sadece İslami finans prensipleriyle uyumlu enstrümanlar kullanarak iş yapabildiği bir penceredir.

Gerek İslami yan kuruluş gerekse tam teşekküllü İslami banka modelindeki ihtisaslaşmış İslami bankalar, tamamen İslami finans prensipleri üzerine yapılandırılmış ticari ve yatırım bankalarıdır. İslami pencereler ise yine aynı prensipler üzerine faaliyet göstermesine rağmen hem kuruluş yapısı hem de fiziki görünümü açısından ihtisaslaşmış İslami bankalardan farklıdır.

İSLAMİ PENCERE AÇMANIN MOTİVASYONU

İslami bankacılık gelişiminin ilk aşamalarında, müşterilere İslami finansal ürün ve hizmetler sunmak için ihtisaslaşmış İslami finans kuruluşları oluşturulmuştur. Ancak otoriteler, daha geniş müşteri tabanına ulaşmak için konvansiyonel finans kurumlarında da İslami pencerelerin kurulmasına izin vermiştir. İslami pencerelerin ortaya çıkmasındaki bir başka

sebepe ise maliyet etkinliği ve kârlılıkla ilgilidir. Dünya geneline bakıldığında konvansiyonel bankaların aktif ve sermaye kârlılığının genel olarak İslami bankalardan daha yüksek seyrettiği görülmektedir. İslami pencerede mevcut konvansiyonel bankanın altyapısının kullanılması, bu bankacılık türü için bir maliyet avantajı sağlamaktadır. Bahsi geçen avantaj da İslami pencerelere, ihtisaslaşmış İslami bankalara kıyasla daha yüksek bir verimlilik ve kârlılık imkânı tanımaktadır.

İSLAM HUKUKÇULARININ İSLAMİ PENCEREYE BAKIŞI

Bazı İslam hukuku uzmanları, İslami pencerelere olumlu bakmaktadır. Ancak faiz bazlı işlemler veya helal olmayan kaynakların içinde bulunduğu ortak bir finansman havuzu sebebiyle İslami pencerelerin gelirleri ile ilgili bir kuşku da sözkonusudur. Bununla birlikte şeriat bilgilerinin birçoğu, herhangi bir gelir kaynağının saflaştırılabileceği ve temizlenebileceğini de kabul etmektedir.

KÜRESEL BAZDA İSLAMİ
FİNANSIN,
2,5 TRİLYON
DOLARI
AŞAN BİR HACME ULAŞTIĞI
TAHMİN EDİLMEKTEDİR

GÜNÜMÜZDE BATI VE FARKLI BÖLGELERDEN BİRÇOK KONVANSİYONEL BANKA, İSLAMİ BANKACILIK HİZMETİ VEREN AYRI BÖLÜMLER AÇMIŞTIR

İSLAMİ PENCERELERİN POTANSİYEL KATKISI

İslami bankacılığın ürün ve hizmetleri, birçok yönden konvansiyonel bankacılığa benzemektedir. Çünkü fon transferine aracılık etmek, her iki sistemde de ana fonksiyondur. Ek olarak her iki finans türü de buldukları ülkelerin yasalarına uymak zorunda iken İslami bankalar, İslami finans prensiplerinin de bağlayıcılığı altındadır.

Konvansiyonel finansın pencere yoluyla İslami finans piyasasına katılımı, sektörün büyümesini olumlu yönde etkilemektedir. Örneğin uluslararası sukuk ihracının büyük bir kısmı, (yüzde 70'e kadar veya daha yüksek) konvansiyonel bankaların aracılığıyla yapılmaktadır.

Bazı Ülkelerdeki İslami Pencere ve İslami Banka Sayıları

| Ürün | İslami Pencere | İslami Banka |
|-----------------|----------------|--------------|
| Suudi Arabistan | 8 | 4 |
| Malezya | 10 | 16 |
| Endonezya | 20 | 14 |
| Bangladeş | 15 | 8 |
| Umman | 6 | 2 |
| Pakistan | 17 | 5 |

Kaynak: The Islamic Financial Services Board

İSLAMİ PENCERELERİN PERFORMANSI

Bugün dünya genelindeki İslami pencere sayısı, 300'ü aşmaktadır. Devletler özelinde İslami pencere aktiflerinin İslami bankacılık aktifleri içindeki payları incelendiğinde ise Suudi Arabistan ve Umman gibi ülkelerde bulunan İslami pencerelerin, toplam İslami banka aktiflerinin yarısından fazlasını oluşturduğu görülmektedir. İslami pencereye dayalı bankacılık türünün bazı ülkelerdeki finansal performansını izlemek için aktif kârlılığı ve sorunlu kredi oranları gibi göstergelerini İslami bankalar ile karşılaştırdığımızda ise 2019 itibarıyla Suudi Arabistan ve Endonezya'daki rakamlar ilgi çekicidir. Öyle ki bu ülkelerde İslami bankalar, İslami pencerelere kıyasla daha yüksek bir aktif kârlılığına sahiptir. Ancak yine aynı karşılaştırmaya göre Malezya için sözkonusu durum tam tersidir. Sorunlu kredi oranlarına bakıldığında da Suudi Arabistan ve Malezya'da İslami pencereler, Endonezya'da ise İslami bankalar daha yüksek oranlara sahiptir. Bölgeler özelinde İslami pencere performansları karşılaştırmasında da ülkeden ülkeye durumun değiştiği görülmektedir.

Ayrıca İslami pencereler, konvansiyonel banka müşterilerinde İslami bankacılığın ürün ve hizmetlerine yönelik farkındalığı da artırabilmektedir. Bu da kuşkusuz İslami bankacılığa yönelik talebi, olumlu manada etkileyecektir. Devamında pencereler, iki sistem arasındaki etkileşimi de daha olumlu hâle getirme

GÜNÜMÜZDE
80 CİVARINDA
ÜLKEDE 500'Ü AŞAN
İSLAMİ BANKA
BULUNMAKTADIR

İSLAMİ YAN KURULUŞ OLARAK AYRI BİR İHTİSASLAŞMIŞ BANKA AÇMAK İÇİN İSLAMİ PENCEREDEN ÇOK DAHA FAZLA SERMAYEYE İHTİYAÇ VARDIR

potansiyeli taşımaktadır. Üstelik daha eski tarihe ve geniş hacme sahip olan konvansiyonel finans birikimi, İslami finansa da fayda sağlayabilmektedir.

İSLAMİ PENCERENİN GELECEĞİ

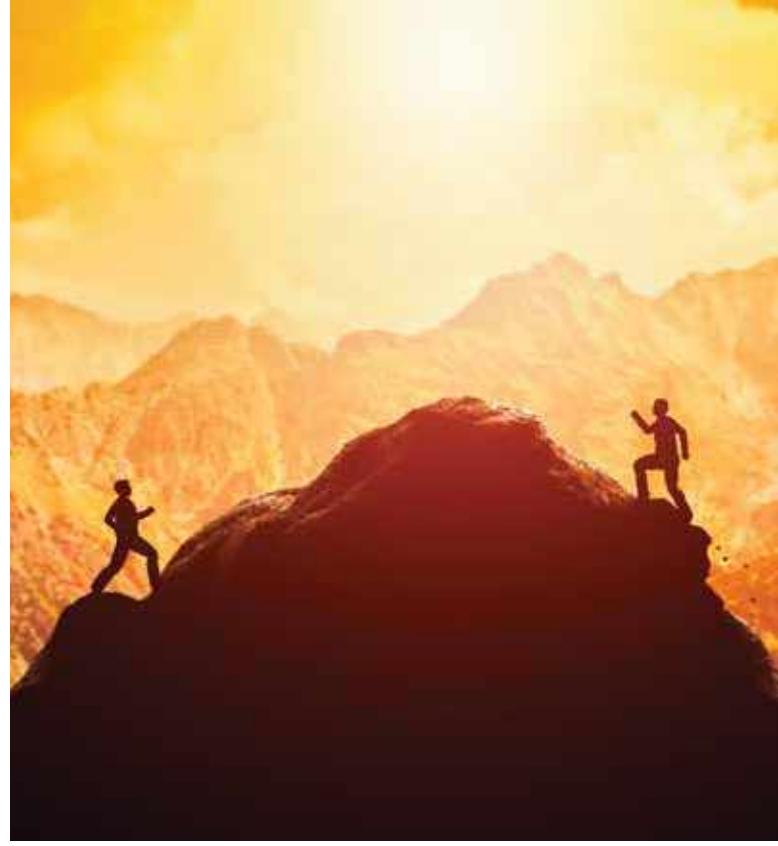
İslami pencere faaliyetlerinin genişlediğini gören konvansiyonel bir banka, bu uygulamayı bağımsız bir şirkete dönüştürerek yeni bir İslami banka açmayı düşünebilir. Ancak İslami yan kuruluş olarak ayrı bir ihtisaslaşmış banka açmak için İslami pencereden çok daha fazla sermayeye ihtiyaç olduğu da unutulmamalıdır. Bu sebeple İslami pencereden elde edilen kârın, titizlikle tespit edilmesi gerekmektedir. Çünkü genellikle penceredeki genel maliyetler, ana banka tarafından karşılanmaktadır. Kurumun ayrı bir İslami bankaya dönüşmesi durumunda ise bu maliyetlerin İslami banka tarafından finanse edilmesi gerekecektir.

İSLAMİ PENCERENİN TÜRK BANKACILIĞINA ETKİSİ

Türk bankacılık sisteminde İslami bankacılığın hacmi, gösterdiği hızlı gelişime rağmen hâlâ arzu edilen düzeyde değildir. Dolayısıyla yasal düzenlemeler ile İslami pencerelerin ülkemizde faaliyette bulunması, konvansiyonel banka müşterilerindeki farkındalığı olumlu etkileyebilir ve faizsiz finans sisteminin Türkiye'deki gelişimine katkı sağlayabilir. Bu aynı zamanda, İslami bankacılık hacminin daha hızlı büyümesi anlamına da gelmektedir.



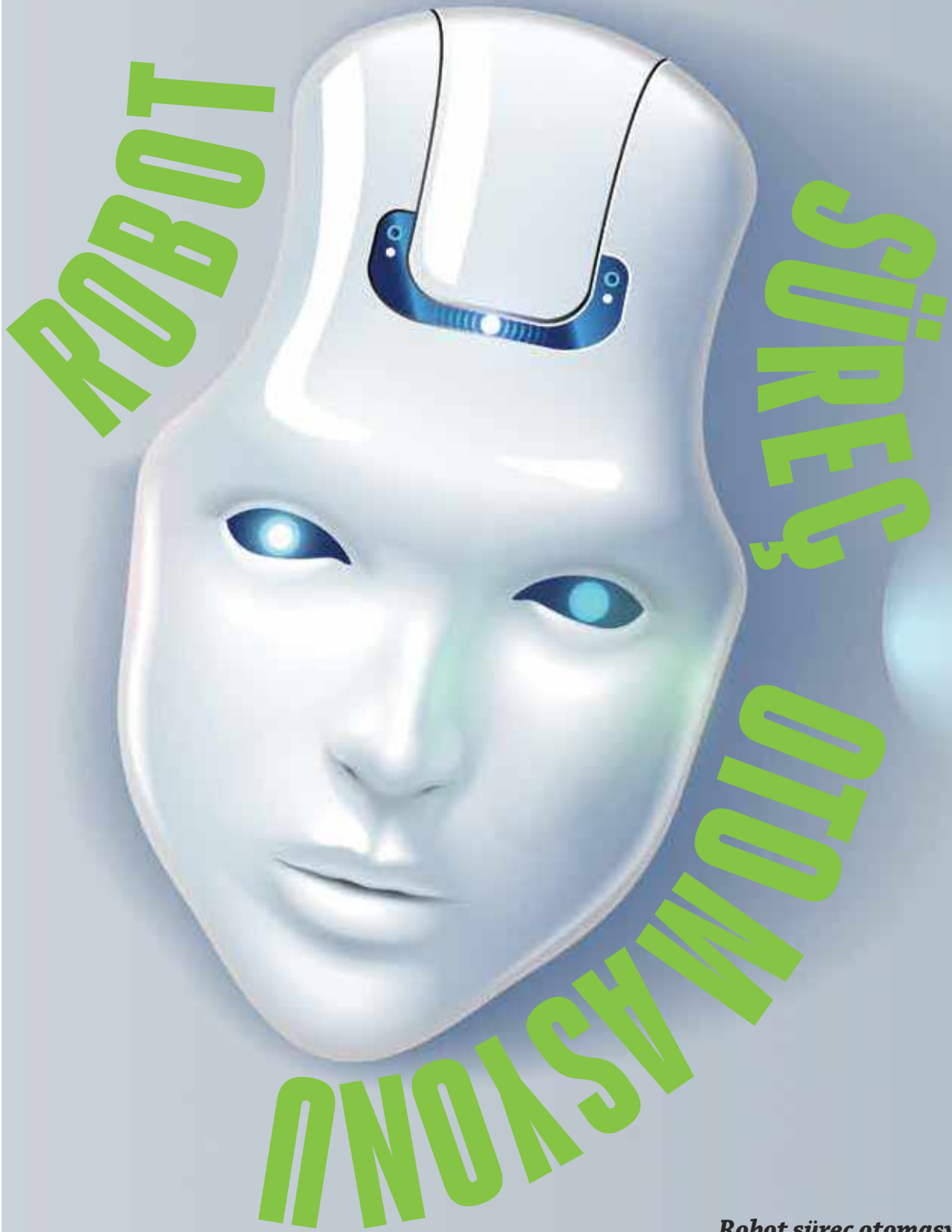
**DÜNYA GENELİNDE
İSLAMİ PENCERE SAYISI,
300'Ü
AŞMAKTADIR**



TÜRKİYE'DEKİ KATILIM VE MEVDUAT BANKALARININ KÂRLILIK ORANLARI

Öte yandan yine rakamlara baktığımızda ülkemizdeki katılım bankalarının aktif kârlılığının mevduat bankalarına kıyasla daha düşük, sermaye kârlılığının ise yüksek olduğunu görmekteyiz. Oranlarının düşük olması sebebiyle kamu sermayeli mevduat bankalarını değerlendirme dışına aldığımızda da aktif kârlılıkta katılım ve mevduat bankaları arasındaki farkın açıldığına, sermaye kârlılığında ise kapandığına şahit olmaktadır. Dolayısıyla İslami pencereler, bu oranların birbirine yaklaşmasına ve rekabet koşullarının sıklaşması sebebiyle artmasına sebep olabilir.

Değerlendirilmesi gereken bir başka konu da mevcut katılım bankalarımızın İslami pencerelerle rekabetidir. Bazı alan araştırmalarında, mevcut katılım bankası müşterilerine İslami pencere uygulamasına nasıl baktıkları ve olası durumda kullanılıp kullanılmayacakları soruları yöneltilmiştir. Bu alan araştırmalarından birine katılanların yüzde 65'in üzerindeki kısmı, olumlu görüş bildirmiş ve kullanabileceğini ifade etmiştir. Bahsi geçen durum, İslami pencerelerin konvansiyonel bankalardan olduğu gibi katılım bankalarından da müşteri çekebileceği anlamına gelmektedir.



***Robot süreç otomasyonu,
günümüzde birçok bankanın
kullanmaya başladığı ve çalışanlara
daha nitelikli işler yapma imkânı
sunan önemli bir teknolojidir***

Robotların varlığından, yaklaşık bir asırdır haberdarız. Önceleri bunları aklımızda, birer oyun arkadaşı şeklinde canlandırırken şimdilerde ise “Robotlar hizmetkârimiz mi yoksa efendimiz mi? Bu teknolojiler, işimizi elimizden alacak mı? Söz konusu cihazlar dünyayı ele geçirecek mi?” gibi soruların cevaplarını aramaktayız. O hâlde gelin, bu sorularımıza cevap olması adına önce robot kavramının geçmişi bir göz atalım.

ROBOTLARLA İLGİLİ İLK DÜŞÜNCELER, YÜZYILLAR ÖNCESİNDEN

Robotlarla ilgili ilk düşüncelerin, günümüzden yüzyıllar öncesine kadar dayandığı söylenebilir. Bu kapsamda Cezirî'nin robot çizimleri olduğunu bilmekte, 1900'da yazılan *Oz Büyücüsü* kitabında da konuşan bir teneke adamın varlığını görmekteyiz. 1939'da ise New York'taki World's Fair'de sergilenen Electro adlı bir robota şahit olmaktadır. Aynı şekilde 1940'lardaki bazı filmlerde ise ev hanımlarına yardımcı olan, onların seslerini tanıyıp talimatlarını yerine getiren robotların yer aldığından haberdarız.

ÜÇ ROBOT YASASI

1942'de alanının önemli edebiyat yazarlarından olan Isaac Asimov, *Runaround* isimli öyküsünde öne sürdüğü “üç robot yasası” ile teknolojik iyimserliğini ortaya koymuştu. Şimdi kısaca bu yasayı hatırlamakta fayda var.

Birinci yasa: Bir robot, herhangi bir insana zarar veremez ya da zarar görmesine seyirci kalmaz.

İkinci yasa: Bir robot, birinci kuralla çelişmediği sürece bir insanın emirlerine uymak zorundadır.

Üçüncü yasa: Bir robot, birinci ve ikinci kuralla çelişmediği sürece kendi varlığını korumakla mükelleftir.

Görüldüğü gibi ilk başlarda robotlar, birer hayal ve bilim kurgu ürünü gibiydi. Fakat sonraları bilim insanları, bu konuya daha ciddi eğilerek endüstride çeşitli alanlarda kullanılan fiziksel robotları hayatımıza soktu. Bu anlamda robotların ürettiği ürünleri yaklaşık 70 yıldır kullanmaktayız.

Fakat son dönemde yine robotlardan yola çıkarak başka bir kavram ile tanıştık. Buna robot süreç otomasyonu (RPA) adı verildi. Bu robotlar fiziki değildi ve yazılım tabanlıydı. İnsanların dijital ortamda yaptığı rutin, tekrarlayan, kendilerine bir fayda sağlamayan ve çoğunlukla yapmak istemedikleri işleri üzerlerine alıyordu. Bahsi geçen cihazların çalışması için en önemli koşul da işlemin dijitalde başlayıp dijitalde devam edip dijitalde bitmesiydi.

ROBOT SÜREÇ OTOMASYONU İLE TANIŞAN İNSANLAR VERİMLİ İŞLER YAPTIĞINI FARK ETMEKTEDİR. DOLAYISIYLA BU DA ÖZGÜVENİ ARTIRMAKTADIR

RPA YATIRIMI YAPAN FİRMALARIN BAHSİ GEÇEN TEKNOLOJİYE UYUM ORANLARI

KÜÇÜK ÖLÇEKLİ İŞLETMELER

- Yatırım Yapanlar: %14
- Uyum Sağlayanlar: %9

ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELER

- Yatırım Yapanlar: %17
- Uyum Sağlayanlar: %9

BÜYÜK ÖLÇEKLİ İŞLETMELER

- Yatırım Yapanlar: %49
- Uyum Sağlayanlar: %24

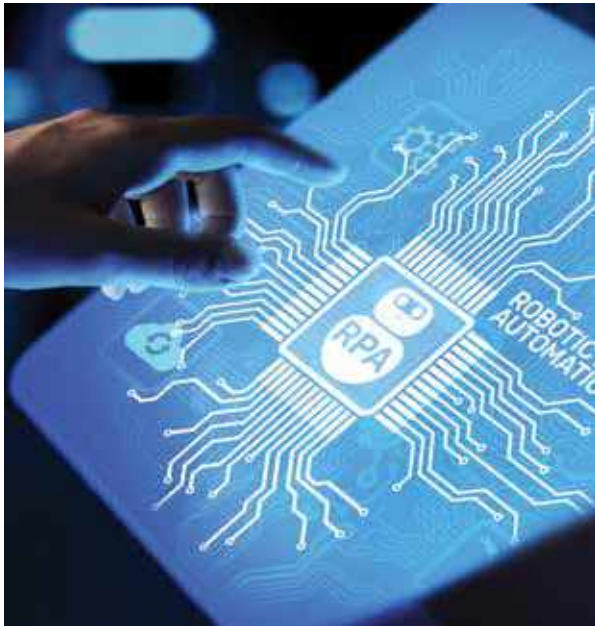


DİJİTAL DÜNYADA ÇALIŞMAK, GELENEKSEL DÜNYADA ÇALIŞMAKTAN DAHA KOLAY

Örneğin her akşam belirli saatte robotunuz bir raporu sistemden çekebilir, excel'e atabilir, düzenleyebilir, dosyalarınızın arasına kaydedebilir ve mail olarak istediğiniz insanlara gönderebilir. Öncesinde ise bu işlemlerin tümünü insanlar yapıyordu ancak dijital dünyada çalışmak, geleneksel dünyada çalışmaktan daha kolaydı. Çünkü her şey matematiksel ifadeler ile kodlanmakta, dış dünyanın değişkenlikleri de burada geçerli olmamaktaydı.

ÇALIŞANLAR VE İŞLETMELER İÇİN BİRÇOK FAYDASI VAR

RPA'nın tanımından da anlaşılacağı gibi bu teknolojiye hem işletmeler hem de çalışanlar için önemli faydalar bulunmaktadır. Bunlar; düşük maliyet, yüksek hız, sistemlerin arasındaki uyum, kaliteli hizmet, artan çeviklik ve en önemlisi de mutlu çalışanlardır. Robotlar ve insanlar karşı karşıya geldiğinde ise aklımıza, "Robotlar insanların işlerini mi alıyor?" sorusu takılmaktadır. RPA'dan kimi insanların korktuğunu görmekteyiz. Ancak bu otomasyonla tanışanların genellikle daha mutlu olduklarını da gözden kaçıramayız. Zira RPA ile tanışan insanlar, verimli işler yaptığını fark etmektedir. Dolayısıyla bu da özgüveni artırmaktadır.



KODLAYICILAR, İŞLERİNİN FARKINDA OLMALI

Söz konusu otomasyonda kodlama yapanların işlerinin farkında olmaları, daha iyi performans için önemli bir etkidir. Öte yandan bahsi geçen teknoloji yavaş yavaş gelişmektedir. Bu gelişimin şimdilik, kural bazlı olarak çalışan robotların yaygınlaştırması şeklinde olduğunu söyleyebiliriz. Fakat ileride bunların, yapay zekâ ile desteklenmeleri de beklenmektedir. Böylece karşılaştıkları en ufak sorunda durup kodlayıcının müdahalesini bekleyen yapılardan, kendi kendine karar veren ve işleme devam eden algoritmalara geçmeyi ummaktayız. Bu nedenle işlediğimiz sistemin kodlayıcılarının RPA aracına, her görevi net şekilde adım adım anlatması gerekmektedir. Kodlayıcılar; taranmış belgeler, fotoğraflar gibi yapılandırılmamış veriler yerine excel dosyaları gibi yapılandırılmış verilerle işe başlamalıdır. Kuşkusuz, tam zamanlı çalışan (full time employee-FTE) kazancı, yapılandırılmamış belgelerde (herhangi bir OCR teknolojisi kullanıyorsanız bunları yapılandırılmış verilere dönüştürebilirsiniz) daha yüksek olacağı muhakkaktır. Ancak yapılandırılmış veriler, iyi bir başlangıç ve hızlı kazançlar için daha iyi sonuçlar göstermektedir. Bu da şirket içi motivasyonu artırmaktadır.

ROBOT SÜREÇ OTOMASYONUNUN BANKACILIKTAKİ KULLANIM ALANLARI

RPA'nın farklı sektörlerde çok sayıda kullanım alanı bulunmaktadır. Bankacılık sektörü için en iyi performans alınanlar ise genellikle aşağıdaki gibi listelenmektedir.

- Müşteri hizmetleri yönetimi
- İç çalışanlara yönelik hizmet masası yönetimi
- İnsan kaynakları yönetimi
- Tedarik ve satın alma yönetimi
- Finans ve muhasebe yönetimi
- İç denetim
- Operasyon ve raporlama

Yukarıdaki maddelerin bazılarını detaylı olarak baktığımızda da aşağıdaki alt alanlarla karşılaşmaktayız.

ROBOTLARIN ÜRETTİĞİ
ÜRÜNLERİ, ORTALAMA

70 YILDIR
KULLANMAKTAYIZ



- Bordro işlemleri
- Sipariş yönetimi
- Faturalandırma
- Düzenleyici kurumlara ve otoritelere uyum
- Mutabakat
- Hesap açma
- Rapor oluşturma ve postalama
- Sigorta işlemleri
- Kara para aklama ile mücadele
- Fatura işleme ve sözleşme yönetimi

Ek olarak RPA yazılımını firmalar, kendileri de geliştirebilmektedir. Ancak genellikle bankalar, bu konuda uzmanlaşmış bir şirketten satın almayı tercih etmektedir. Peki, diyelim ki elimizde iş listesi var ve bunu kodlayacak bir RPA çözümü de edindik. Bu durumda söz konusu işi kim yapacak? Bahsettiğim noktada bankaların farklı bakış açıları olsa da en güzeli, bir merkezi birimin RPA kodlaması üzerine çalışması ve diğer birimlere de bu anlamda destek olmasıdır. Çünkü RPA kodlaması basit bir eğitimden sonra öğrenilse de sonuçta bir kodlamadır ve bazı gereksinimleri muhakkak bulunmaktadır. Bu nedenle iş gücünü bir arada tutmak ve çalışanların birbirlerinden öğrenmelerine izin vermek, son derece önemlidir. Bahsi geçen merkezi birimin yapacağı ilk iş ise diğer birimlere RPA'yı genel hatlarıyla anlatmak, hangi işlerin bu otomasyonla çözümlenebile-



İLK OLARAK KONUŞAN BİR TENEKE ADAMIN VARLIĞINI, 1900'DA YAZILAN OZ BÜYÜCÜSÜ KİTABINDA GÖRMEKTEYİZ

ceğini söylemek ve kendisine gelen talepleri öncelemektir. Önceleme işlemi de tek başına bu birim tarafından değil de bir komite tarafından yapılırsa, daha kapsayıcı ve daha sağlıklı olur. Önceleme özellikle, FTE kazancına göre yapılır. Eğer bilgi teknolojilerinin gündeminde olan bir geliştirme işi varsa bu RPA gündemine alınmamalıdır. Özetle RPA günümüzde birçok bankanın kullanmaya başladığı ve çalışanlara da daha nitelikli işler yapma imkânı sunan önemli bir teknolojidir. Günümüzde daha çok rutin işler yapan ve karar vermek zorunda olmayan RPA yazılımları, ilerleyen dönemlerde yapay zekâ ile desteklenerek bizleri yeni ufuklara götürebilir.



Pandemi Döneminde Faizsiz Bireysel Emeklilik

İçinde bulunduğumuz dönemde hem hayat hem de sağlık sigorta şirketlerinin almış olduğu hızlı aksiyonlar ve tedbirler ile sigortaya olan güven artmıştır

Çin'in önemli ticaret merkezlerinden Vuhan'da 2019 sonunda ortaya çıkan ve COVID-19 olarak adlandırılan yeni tip koronavirüs, dünya çapında binlerce insanın vefat etmesine sebep olmuştur. 2020 Temmuz sonu itibarıyla da yeni vakalar görülmeye devam etmektedir. Dünya Sağlık Örgütü'nün (DSÖ), 2020 Mart ayında bu hastalığı pandemi ilan etmesi ile birlikte birçok ülkede sokağa çıkma yasakları, eğitime ara verilmesi, toplu etkinliklerin iptali ve seyahat yasakları gibi salgından korunma önlemleri alınmıştır. Bu stabilite de ülke ekonomilerini durma noktasına getirmiştir. Bazı ülkelerdeki işsizlik oranı son 60 yılın en yüksek rakamlarına çıkarken insanlar, tüketim taleplerini ertelemiş ve çoğu sektörde istihdam sorunu ortaya çıkmıştır. Tüm sektörlerde olduğu gibi hayat sigortası ve emeklilik sektöründe de COVID-19'un etkileri hissedilmektedir. Bu hastalık nedeniyle ölümlerin artması, aynı zamanda tedavi gereksinimi gibi durumlar hayat ve sağlık sigorta şirketlerinin ana gündemine taşınmıştır. Ekonomik nedenler ile ortaya çıkan işsizlik gibi etkenler ise bireylerin

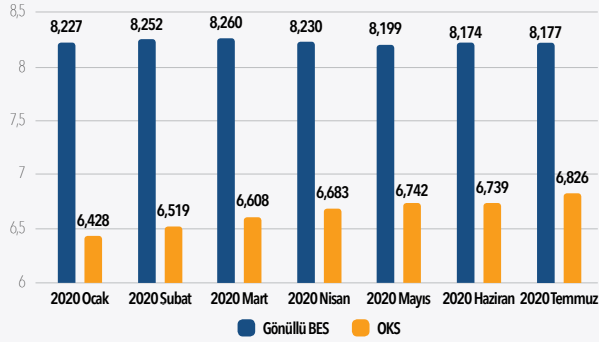
emeklilik planlarına devamlılıklarını etkilemiştir. Sermaye piyasalarındaki volatilitenin artışı gibi unsurlar da sigorta ve bireysel emeklilik sektörleri için problemler doğurmuştur. Bireylerin emeklilik dönemi için yapmış oldukları tasarrufların bir kısmı bu dönemde düşüşler ve dalgalanmalar yaşamıştır. Tüm dünyada hayat sigortaları ve emeklilik planlarındaki ürünlerden; devamlılık konusunda özellikle maaş düşüşleri, işten çıkarmalar ayrıca işverenlerin ödeme yapmaması gibi nedenler ile çıkışlar ve ödemelerde aksamlar da gözlemlenmiştir.

PANDEMİNİN, TÜRKİYE'DEKİ BİREYSEL EMEKLİLİK SİSTEMİNE VE KATILIM SİGORTACILIĞINA ETKİLERİ

COVID-19 neticesinde tüm dünyada olduğu gibi ülkemizde de emeklilik planlarındaki ödemelere ara verilmiş ve piyasalardaki volatiliteden kaynaklı olarak sistemden çıkışlar yaşanmıştır. Aşağıdaki grafiklerde görüldüğü üzere ocak-mart döneminde; BES'teki katılımcı ve sözleşme sayısında, ülke çapındaki ekonomik aktivitelerde ve finansal piyasalar-

daki hareketlilikte özellikle mart itibarıyla belirli bir düşüş yaşamıştır. Bir diğer durum da grafikte görüleceği üzere Gönüllü BES'e yeni giriş sayılarının bu dönemde azalmaya

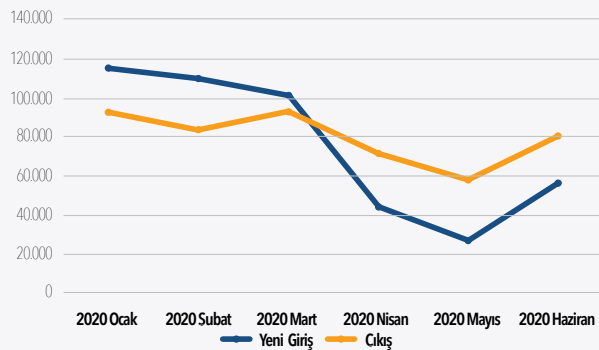
GRAFIK 1: AKTIF GÖNÜLLÜ BES VE OTOMATİK KATILIM (OKS) SÖZLEŞME SAYISI GELİŞİMİ



Kaynak: Emeklilik Gözetim Merkezi (egm.org.tr)

başlamasıdır. Yani sistemden ayrılmalar sözkonusu tarihte düşmüş fakat bahsi geçen oran, haziran ayında tekrar artmaya başlamıştır. (Grafik 2) Burada özellikle piyasalardaki volatiliteden kaynaklı belirli bir çıkış olsa da daha sonra sistemden çıkışların azaldığı görülmektedir. Söz ettiğimiz duruma etki eden ana etkenler; sosyal mesafeden dolayı şirketlerin araçlarının satış imkânlarının azalması, ban-

GRAFIK 2: SİSTEME GİREN VE AYRILAN BES SÖZLEŞME SAYISI



Kaynak: Emeklilik Gözetim Merkezi (egm.org.tr) (Sadece Gönüllü BES'ler dikkate alınmıştır.)

kalara olan erişimin kısıtlanması, insanların evde kalması ve sağlık endişesidir.

FAİZSİZ FON BÜYÜKLÜĞÜ, PANDEMİDE ARTMAYA DEVAM ETMİŞTİR

Fon büyüklüğü açısından bakıldığında ise sektörde mart ayının başında 132 milyar TL olan büyüklüğün, 20 Mart'ta 126 milyar TL'ye kadar düştüğü gözlemlenmiştir. (Grafik 3)



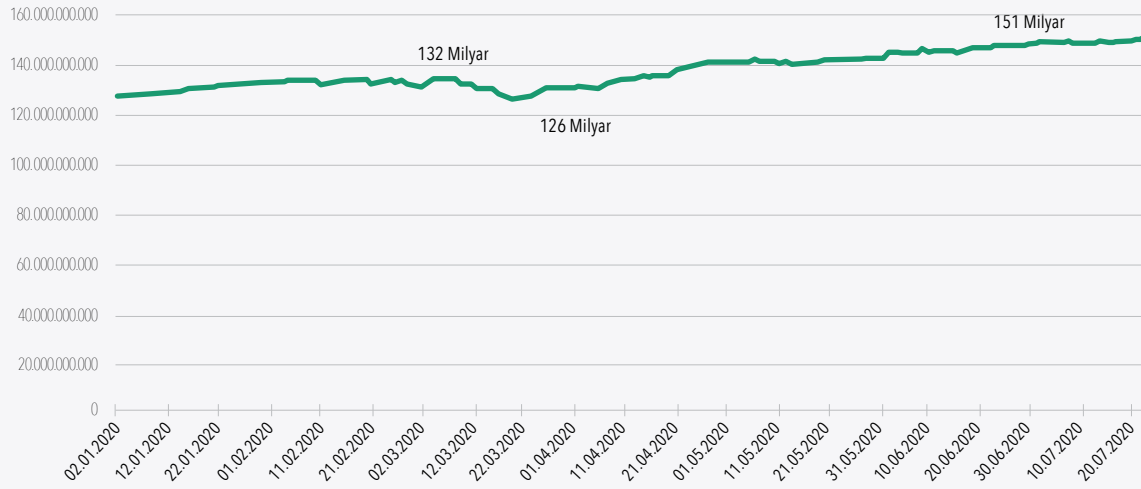
OCAK-MART DÖNEMİNDE; BES'TEKİ KATILIMCI VE SÖZLEŞME SAYISINDA, ÜLKE ÇAPINDAKİ EKONOMİK AKTİVİTELERDE DURGUNLUK VE FİNANSAL PİYASALARDAKİ HAREKETLİLİK NEDENLERİYLE DÜŞÜŞ YAŞANMIŞTIR

Fakat daha sonrasında piyasalardaki toparlanma ile birlikte bu oran tekrar artmaya başlamış ve 151 milyar TL büyüklüğe ulaşarak kayıpları gidermiştir. Dünyada faiz oranlarının tarihi seviyelere gerilemesi ve Merkez Bankası'nın faiz indirimleri sonucu özellikle kamu bankaları, konut kredisi faizlerini hatırı sayılır derecede aşağı çekmiştir. Bunun sonucunda bir kısım BES katılımcısı da iyi getirilerine bakmadan hâlihazırdaki fonlarını bu ihtiyaçlarında kullanmak üzere bozmaya karar vermiştir. Sözü ettiğimiz bu durumun haziran ayındaki çıkışların bir kısmını etkilediği tahmin edilmektedir. Faizsiz fon büyüklüğü de bu dönemde iyi bir gelişme göstermiştir. 25 milyar TL büyüklüğe ulaşan faizsiz emeklilik fon büyüklüğü, pandemi döneminde iyi bir gelişme göstermiştir. (Grafik 4) Bu dönemde faizsiz emeklilik fonlarının ağırlığında altın ve dövize endeksli menkul kıymet ürünlerin konvansiyonele göre yüksek olması, katılım endeksinin daha iyi performans göstermesi salgın döneminde faizsiz fonları istikrarlı şekilde büyütüştür. Getiri bakımından bakıldığında ise yaklaşık ilk yedi aylık ağırlık getiride konvansiyonel BES fon getirisi yüzde 12 civarındayken, faizsiz emeklilik fonlarının ağırlıklı getirisi ise bu dönemde yüzde 22 düzeyinde gerçekleşmiştir. Bu da özellikle faizsiz emeklilik fonunu tercih eden katılımcıları daha da öne çıkarmıştır.

HAYAT VE KATILIM SİGORTALARI SATIŞI, HAZİRAN İTİBARIYLA İVME KAZANMIŞTIR

Hayat sigortaları sektörüne baktığımızda ise karşımıza şu tablo çıkmaktadır. Ülkemizde hayat sigortalarının ağırlıklı dağıtım kanalı bankalardır. Ancak COVID-19 döneminde hayatımıza giren izolasyon ve sosyal mesafe kuralları ile birlikte banka şubeleri de bazı tedbirler almıştır. Belirli şubeleri açık bırakma, pandeminin yoğun olduğu bölgelerdeki şubeleri kısa süreli kapatma gibi önlemlere, şubedeki personel sayısını minimuma indirme ve çalışma saatlerini

GRAFİK 3: YILBASINDAN İTİBAREN TUM SEKTÖR FON BUYUKLUGU SEYRİ (23 TEMMUZ 2020)



Kaynak: Emeklilik Gözetim Merkezi (egm.org.tr)

düzenleme uygulamaları da dâhil edilmiştir. Bu da doğal olarak hayat sigortası satışlarını sektör bazında azaltmıştır. Türkiye Sigorta Birliği (TSB) tarafından açıklanan aylık prim üretim verilerine bakıldığında da özellikle mart ayı ile birlikte hem katılım sigortacılığı hem de genel sektör verilerinde azalma olduğu görülmektedir. (Grafik 6)

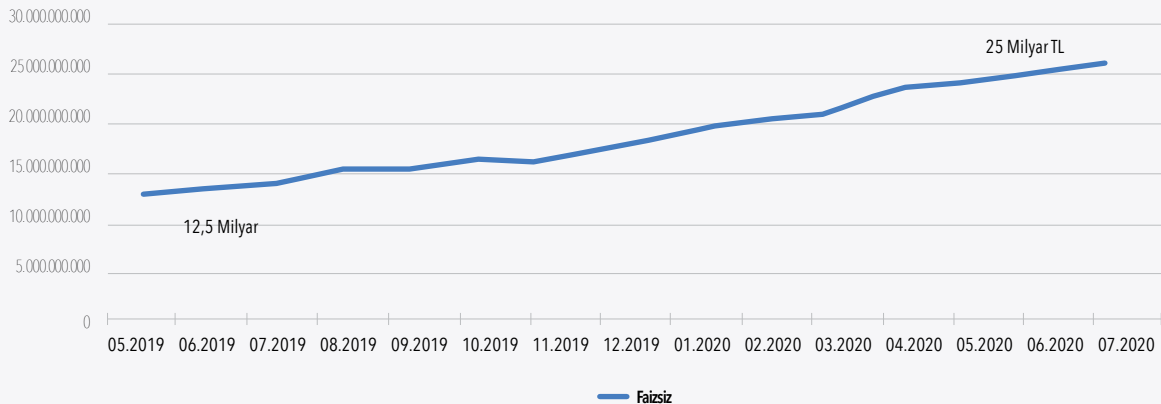
Ancak ülkemizde özellikle 1 Haziran itibarıyla kredi oranlarının düşüşü ile birlikte bankacılık sektöründe ciddi bir hareketlenme olmuştur. Özellikle konut kredilerinde bir ve iki yıl ödeme ertelemeli finansmanlar, 15 yıla varan vadeler ve düşük oranlar neticesinde bankalarımız başta konut kredileri olmak üzere ciddi bir kullanım yapmaya başlamışlardır. Bilhassa haziran ayındaki ipotekli konut satışları rekor kırmıştır. Burada tüketici ve taşıt kredilerinde de

aynı olumlu tablo görülmektedir. Bu da banka sigortacılığı tarafında aktif çalışan ve hayat sigortası satışı yapan hayat ve emeklilik şirketlerini pozitif şekilde etkilemektedir. Bu hareketlenme katılım bankalarımız tarafında da görülmektedir. Bahsi geçen durumun katılım sigortacılığı tarafında özellikle hazirandan itibaren olumlu etkileri görülmeye başlanmıştır. (Grafik 6)

PANDEMİ SONRASI, HAYAT VE SAĞLIK SİGORTALARI DAHA ÇOK TERCİH EDİLECEKTİR

Hayat dışı katılım sigortacılığına bakıldığında aynı şekilde nisan ve mayıs aylarında prim üretimi düşüşü görülse de haziran ayı ile birlikte prim üretiminde toparlanma başlamıştır. Özellikle vefat teminatlı hayat sigortalarında bulaşıcı

GRAFİK 4: FAİZSİZ SEKTÖR FON BUYUKLUGU SEYRİ (23 TEMMUZ 2020)



Kaynak: Emeklilik Gözetim Merkezi (egm.org.tr)



FAİZSİZ EMEKLİLİK FONLARININ AĞIRLIĞINDA ALTIN VE DÖVİZE ENDEKSLİ MENKUL KIYMET ÜRÜNLERİN YÜKSEK OLMASI, KATILIM ENDEKSİNİN DE GÖRECELİ DAHA İYİ PERFORMANS GÖSTERMESİ SALGIN DÖNEMİNDE FAİZSİZ FONLARI İSTIKRARLI ŞEKİLDE BÜYÜTMÜŞTÜR

hastalık sonucu oluşacak ölümlerin kapsam altında olması, ağırlıklı kredi hayat sigortası olan sektörlerde bankalar için önemli olmuştur. Bu dönemde COVID-19 nedeniyle yaşanacak kayıplar durumunda, kullanılan banka kredileri eğer hayat sigortası güvencesi altındaysa sigortalının kaybı durumunda kredi borç tutarı bankaya ödenmektedir. Ülkemiz sağlık sigortalarında, DSÖ tarafından açıklanan şartlara göre bulaşıcı salgın hastalıklar özel hâllerde kapsam dışı olmasına rağmen, çoğu sigorta şirketi sorumluluk bilinciyle duyarlı davranmıştır. Sadece bu döneme özel olarak COVID-19 tanısına yönelik tedavi giderleri de kapsam altına almıştır. Böyle bir dönemde hem hayat hem de sağlık sigorta şirketlerinin almış olduğu hızlı aksiyonlar ve tedbirler ile sigortaya olan güven artmıştır. Pandemi dönemi özellikle ekonomik aktivitenin azaldığı bir ortamda bireyler açısından bazı gereksinimleri de ortaya çıkarmıştır. Bu bağlamda sigor-

ta ürün seçimleri konusunda önümüzdeki dönemde hayat ve sağlık sigortalarının çok daha fazla tercih edileceği aşikârdır. Bununla birlikte ekonomik nedenlerden kaynaklı olarak emeklilik dönemine yönelik tasarruf ürünlerinin önemi de artacaktır. Pandemi döneminde şirketler, sosyal mesafe kurallarını uygulamak adına sigortacılık alanında dijital satış kanallarını daha çok kullanmaya ve müşteri işlemlerini bu yollar aracılığı ile yapmaya başlamışlardır. Sözüntü ettiğimiz bu kanalların dışında; tahsilatsızlık nedeniyle poliçe iptallerine ara verilmesi, kredi yapılandırılmaları kaynaklı hayat sigortası teminatlarında esneklikler sağlanması, hastaneye gidemeyen sigortalılar için online doktor veya psikolog desteği verilmesi gibi konularda da çalışmalar yapmışlardır. Salgın sonrası, yapılan bu uygulamaların devam etmesi ve daha çok gelişmesi beklenmektedir. Emeklilik ürünleri açısından bakıldığında ise salgın hastalık gibi paniğin çoğaldığı dönemlerde şirketlerin, proaktif davranması ve müşterileri ile etkileşime geçmesi çıkışları düşürmüştür. Tasarruf etmenin ve sigorta yaptırmanın önemi COVID-19 pandemisi ile birlikte daha iyi anlaşılmıştır. Bu dönemde özellikle uzun vadeli birikim yapmak ve piyasalardaki dalgalanmalardan etkilenmemek için panik yapılmamasının da önemi ortaya çıkmıştır. Faizsiz emeklilik ve katılım sigortacılığı tarafında aktif çalışan sigorta ve bireysel emeklilik şirketleri de bu zor zamanlarda üzerlerine düşen görevi en iyi şekilde yerine getirmiştir. Böylesi bir dönemde müşterilerine en iyi şekilde ve kesintisiz hizmet servisi veren sigorta şirketleri gerekli bilgilendirmeleri yaparak, yeni normale uygun çalışma modellerini hayata geçirmişlerdir.

GRAFİK 5: FAİZSİZ BES VARLIK DAGILIMI (30 HAZİRAN 2020)



KAMU KİRA SERTİFİKALARI
%74

HİSSE SENEDİ
%8

ÖZEL SEKTÖR KİRA
SERTİFİKALARI
%7

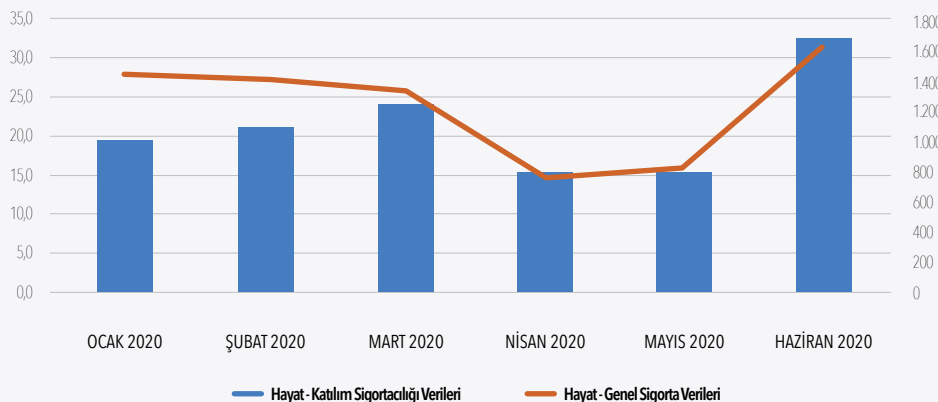
KATILIM HESABI
%4

KIYMETLİ MADENLER
%4

FON KATILMA BELGESİ
%3

Kaynak: SPK

GRAFİK 6: HAYAT SIGORTALARI KATILIM VE TÜM SEKTÖR PRIM ÜRETİMİ 2020 (OCAK - HAZİRAN)



TSB Sektörel Prim Verileri Mayıs 2020

Müslüman Türklerin Geliştirdikleri Faizsiz Alışveriş Yöntemleri

Faizli borç yasağı ve karz-ı hasenin zarara dönüşme tehlikesi, İslam toplumlarını yeni araç arayışlarına sevk etmiştir



TİCARETİN FINANSMANINDA ORTAKLIK VE BORÇLANMA, İKİ ÖNEMLİ KAYNAK OLARAK DAİMA KULLANILMIŞTIR

İktisadi faaliyetlerin özünde ticaret, ticaretin merkezinde ise alışveriş vardır. Finansman ihtiyacı da alışverişin çok önemli bir parçasıdır. Ticaret geliştikçe, finansal ürünlere olan ihtiyaç her zaman artmıştır. Ticaretin finansmanında ortaklık ve borçlanma, iki önemli kaynak olarak daima kullanılmıştır. Ortaklık, sermayedarlar (şirket) veya sermayedar ve emektarlar (mudarebe) arasında karşılıklı sözleşmeler sonucu oluşan birlikteliktir. Ortaklıkta işletmenin kâr ortaklar arasında paylaşılır. Borçlanmalarda iki yoldan biri tercih edilir. Birincisi, herhangi bir fazlalık takdir etmeden yatırımcıya borç vermek ki İslam iktisadında buna “karz-ı hasen” denilir. Diğeri ise önceden belirlenen fazlalık ile yatırımcıya borçlandırmaktır. Belirlenen bu fazlalığa Hinduizm’de “kusida”, Yahudilikte “neshek”, Batı’da “usury/interest” ve İslam’da “riba” adı verilmiş ve yasaklanmıştır. Ancak bu yasağa günümüze kadar uyan tek din İslam olmuştur. Hinduistler, kast sistemi içinde oranlar koyarak faizi kendilerince kontrol altına almaya çalışmış, Yahudiler faiz yasağını sadece Yahudiler arasında uygulamış, Hristiyanlar ise John Calvin ile birlikte 16. yüzyıldan itibaren faiz yasağını tamamen kaldırmıştır.

ALIŞVERİŞ ÇEŞİTLERİ, ENDİŞELERİ BERTARAF ETMEYİ AMAÇLAR

Faiz yasağı, borç ilişkilerini farklı bir biçimde ele almaya zorlar. Bu yasak da doğal olarak borç vermek isteyenlerin işine gelmez. Diğer taraftan borç verenlerin verdikleri borcu geri alamama riski de her zaman bulunmaktadır. Bir tarafta faizli borç yasağı, diğer tarafta karz-ı hasenin (güzel borcun) borç veren açısından zarara dönüşme tehlikesi, İslam toplumlarını sosyo-ekonomik açıdan kazançlı kılacak yeni araç arayışlarına sevk etmiştir. İşte bey’ bi’l-vefa (geri alma şartıyla satış), bey’ li’l-istiğlal (gelir alma şartıyla satış) ve bey’ul-’iyne (mala dayalı vade-li-fazlalıklı satış) akitleri de bu endişeleri bertaraf etmek için icat edilmiş alışveriş çeşitleridir. Günümüz katılım bankalarının en fazla kullandığı ürünlerden “sukuk” ve “teverruk”un temelinde bahsi geçen akitlerin yer alması, önemlerini daha da artırmaktadır. Şimdi bu akitleri görelim ve değerlendirelim.

BEY’ Bİ’L-VEFA

Bey’ bi’l-vefa, bedeli iade edildiğinde geri alınmak üzere bir malın satılmasını (Mecelle, madde 118) konu edinen satış sözleşmesinin adıdır. Bu isim; ilk defa 11. yüzyılda Horasan ve Semerkant bölgesinde ortaya çıkmış, bu bölgelerde yaşayan Hanefi âlimleri tarafından borç verenin olası mağduriyetini önlemek amacıyla icat edilmiştir. Ömer en-Nesefi’nin (ö. 537/1142) “Zamanımızda faize çare olarak uygulanan bey’ bi’l-vefa aslında bir rehindir.” Açıklaması, sözkonusu sözleşmenin Nesefi’den önce ortaya çıktığına bir delil olarak gösterilir. Bey’ bi’l-vefa sözleşmesi hakkında fıkıh mezheplerinde farklı hükümler verilmiştir. Maliki ve Hanbeli mezhebinde böyle bir sözleşme faize kapı araladığı iddiası ile batıl görülürken, Şafi mezhebinin yeni görüşünde ise cevaz verilmiştir. Hanefi âlimleri, bu sözleşmeyi eskiden beri bilinen akit çeşitlerine benzetme gayreti içine girmiştir. Kimi âlimler bu akdi sahih alışverişe, kimisi fasit alışverişe, kimisi batıl alışverişe, kimisi ise rehine benzetmiştir. Borç verenin aldığı malı kullanma hakkını, tahakkuk giderlerini üstlenmesini, gelirden faydalanmasını, zarar görmesi durumunda malın iade edilememesini değerlendirenler, bu akdi sahih alışverişe benzetmiştir. Akdin her an feshedebileceğini ve akdin şartlı olmasını görenler ise bu akdi fasit alışveriş olarak yorumlamıştır. Akitte asıl maksadın bir şey almak ya da satmak olmadığını düşünenler de batıl alışveriş sınıfına sokmuştur. Borç karşılığı alınan malın borç alanın izni olmadan satılamayacağını, borç ödenince geri alınabileceği hükümleri zaviyesinden bakanlar ise bunu rehin akdi kabul etmiştir. Mecelle, tüm benzetmeleri ifade ettikten sonra bunun yeni bir akit olduğunu söyler. Hatta bir zürafa metaforu ile meramını daha anlaşılır kılmaya çalışır. Şöyle ki; zürafanın başı devenin başına, boynuzu inek boynuzuna, derisi kaplan derisine benziyorsa bey’ bi’l-vefa da yukarıda izah edildiği gibi hem sahih alışverişe hem de rehin akdine benzemektedir.

HRİSTİYANLAR, JOHN
CALVIN İLE BİRLİKTE
16. YÜZYILDAN
İTİBAREN
FAİZ YASAĞINI
KALDIRMIŞTIR

BEY'UL-'İYNE'NİN OSMANLI DEVLETİ DÖNEMİNDEKİ ADI MUAMELE-İ ŞERİYYE, GÜNÜMÜZDEKİ ADI İSE TEVERRUKTUR

Ama nasıl ki zürafa yukarıda sayılan üç hayvandan başka bir hayvan ise bey' bi'l-vefa da başka ve yeni bir akitir.

BEY' Lİ'L-İSTİĞLAL

Bey' li'l-istiğlal yöntemi, mal sahibinin kendisine kiraya vermek şartıyla malını/eşyasını başkasına vefaen (geri alma vaatli) sattığı (Mecelle, madde 119) sözleşmedir. Bu sözleşme bey' bi'l-vefa'nın bir adım sonrasıdır. Bey' bi'l-vefa'da borç veren borçludan aldığı malı kullanma hakkını elinde bulunduruyordu. Bahsi geçen sözleşmede ise bu hak borçlunun elinde bırakılmakta ve bunun karşılığında borçlu alacaklıya aralarında belirledikleri meblağı ödemektedir. Söz konusu sözleşmenin günümüzdeki ismi ise sukuktur.

BEY'UL-'İYNE

Bey'ul-'iyne, bir malın veresiye satıldıktan sonra peşin olarak daha ucuza satın alınmasına denmektedir. 'Iyne satışının birçok farklı şekli olmakla birlikte en meşhurları şu ikisidir; birincisi, borç alan borç verenin malını yüksek fiyata vadeli satın alıp tekrar piyasa fiyatına borç verene satması şeklinde gerçekleşir. Diğeri ise borç alan borç verenin piyasadaki değeri düşük malını veresiye yüksek fiyata satın alır ve başkasına satar, böylece borçlanmış olur. Bey'ul-'iyne'nin Osmanlı Devleti dönemindeki adı muamele-i şeriyeye, günümüzdeki adı ise teverruktur.



DEĞERLENDİRME

Bey' bi'l-vefa, kredi temin etmek ve bunu yaparken faizden kaçınmak isteyen yatırımcıya kolaylık sağlamak ve borç verenin borcunu teminata bağlamak amacıyla hareket eden sermayedarın satış şeklidir. Satıcı, daha sonra parayı geri vermeyi, alıcı da parasını teslim alınca malı iade etmeyi taahhüt ettiği için akit "vefa yollu satış" adını almıştır. Bu akitte alıcı mala malik olamaz, dolayısıyla malı geri verip parayı talep edebilir. Satıcı da her an satış bedelini iade edip malı geri isteyebilir. Tarafların sözleşmede belirlenen süreye uymaları da gerekmez. Bey' bi'l-vefa yoluyla satılan mal her bakımdan rehin hükmündedir. O yüzden teminat sayılan bu malı hem satıcı hem de alıcı diğerinin izni olmadıkça başkasına satamaz. Bu hak, tarafların mirasçılara da intikal eder. Taraflardan biri diğerinin izniyle satış yapabilir. İslam Konferansı Teşkilatı'na bağlı İslam Akademisi'nin, bu sözleşme çeşidi ile ilgili gerçekleştirdiği özel oturumda, "Bey' bi'l-vefa fıkhen caiz değildir. Çünkü bu alışverişin hakikati faize kılıf bulmaktır." Kararına varılmıştır. Geçmişte cevaz veren Hanefi fakihleri bu akdi; borcun iadesinde malın iadesi şart koşulan alışveriş olarak değerlendirirken, komisyon- da bulunanlar da meseleye menfaatin şart koşulduğu bir rehin akdi olarak bakmıştır.

BEY' Lİ'L-İSTİĞLÂL, FİNANSMAN SAĞLAMA YOLLARINDAN BİRİDİR

Bey' li'l-istiğlâl, Hanefi fakihlerinin bulduğu finansman sağlama yollarından birisidir. Buna göre birisi diğerine teslimden sonra bizzat kiralayıp istifade etmek üzere ve bedelini ödeyince de geri almak şartıyla bir malı satsa, diğer şahıs da kabul etse akit geçerli olur. Söz konusu akit, rehin veya fasit akde benzetildiği takdirde kiralama işleminin yapılması doğru olmaz. Çünkü bir kişi kendi malını kendine kiralayamaz. Ancak bu akit, insanların

BEY' Bİ'L-VEFA İSMİ,
İLK DEFA
11. YÜZYILDA
HORASAN VE
SEMERKANT BÖLGESİNDE
ORTAYA ÇIKMIŞTIR



ihtiyaç duyduğu yeni bir akit türü ve finansman sağlama yollarından biri olarak kabul edilebilir.

Bey'ul-'ıyne ise ödünç para isteyen sıkışık durumundan yararlanarak malı, veresiye yüksek fiyatla satmak suretiyle kredi vermek ve faiziyle birlikte geri almak düşüncesi vardır. İçinde hile bulunan örtülü faizdir. Burada kanuna karşı hile sözkonusudur. Ancak nakit bir paraya ihtiyacı olan kimse; müşterisi hazır bulunan bir malı vadeli olarak alır, hazır müşteriye tenzilatla peşin olarak satarsa burada alınan mal, ilk satıcısına dönmediği için meşru bir kredi sağlanmış olur. Dolayısıyla vadeli mal alıp peşin parayla aynı kişiye veya üçüncü bir kişiye satma ticareti finanse etme yollarından biridir. Böyle bir malın, satın alınan kimseden başkasına peşin veya veresiye fiyatla satılmasında bir sakınca bulunmaz. Ancak vadeli satan kişiye önceden anlaşmalı olarak kendi sattığı malı tekrar daha ucuza peşin fiyatla satmakta faiz şüphesi vardır. Faizin şüphesi daima hakikatine hamledilir.

ÜÇ AKİT ÇEŞİDİ DE ALTERNATİF ÖZELLİKLERİNİ KORUMAKTADIR

Geçmişte getirisinin fazla olması sebebiyle bahsi geçen akitler içerisinden en fazla tercih edileni bey'ul-'ıyne, sonra bey' li'l-istiğlâl, daha sonra ise bey' bi'l-vefa ol-

muştur. Bu akit çeşitleri, Osmanlı Devleti döneminde para vakıfları bünyesinde uygulanmıştır. Şeriyye sicilleri, ahkam defterleri ve ulema fetvalarında faizle işlemin her türlü yasak edilmesine rağmen dönemin yöneticilerinin bu uygulamalara izin vermesi, halkı yine aynı dönemde sarraflık ve murabahacılık adı altında tefecilik yapanların insafına terk etmek istemeyişleridir. Günümüzde benzer bir mantıkla sukuk ve teverruk adı altında alternatif ürün olarak uygulanmakta olan bu tür finans kaynakları, daha iyileri bulununcaya kadar alternatif olma özelliklerini koruyacak gibi görünmektedir.

GEÇMİŞTE GETİRİSİNİN FAZLA OLMASI SEBEBİYLE AKİTLER İÇERİSİNDEN EN FAZLA TERCİH EDİLENİ BEY'UL-'İYNE OLMUŞTUR



GERÇEK HUZUR,

Allah'a Ulaşmakla Mümkün

Canlandırdığı karakterle tarihi yansıtan, kaleme aldığı eserlerle de geleceğe ışık tutmayı amaçlayan Bahadır Yenişehirlioğlu ile Katılım Finans okurlarına özel bir röportaj gerçekleştirdik

Oyuncu-Yazar **Bahadır Yenişehirlioğlu**

Birçoğumuzun ekranlardan tanıdığı başarılı oyuncu Bahadır Yenişehirlioğlu, kaleme aldığı kitaplarıyla da hayli ilgi topluyor. Bizler de başarılı sanatçının oyunculuk ve yazarlık serüvenini, *Katılım Finans* okurları için konuştuk. Yenişehirlioğlu oldukça keyifli geçen röportajımızda, dünyaya bakış açısını da değerli örnekleriyle aktardı.

9 EYLÜL ÜNİVERSİTESİ HUKUK FAKÜLTESİNDEN MEZUN OLMANIZLA BAŞLAYAN AVUKATLIK KARIYERİNİZ TAM 30 YIL BOYUNCA DEVAM EDİYOR. ARDINDAN DA YAZARLIK KARIYERİNİZ BAŞLIYOR. MESLEĞİNİZDE ÇEYREK ASRI DEVİRDİKTEN SONRA SİZİ YAZAR OLMAYA İTEN SEBEP NEYDİ?

Sanırım bu, "Ben artık yazar olmak istiyorum." demekle alakalı bir durum değil. Bir anlamda kendinizi yazarken buluyorsunuz. Okuma serüveniniz sonlanmıyor ama başka bir boyuta evriliyor, kelama dönüşmeye başlıyor. Güçlü bir medeniyet inşasında romancılığın önemli bir yer tuttuğuna hep inandım. Edebiyat, bir sanattır ve sanattan uzaklaşıl-
dığında toplumun giderek hoyratlaştığını görürüz. Hangi fikri yapının temsilcisi olursa olsun fanatizm, müthiş bir zehir ve bu nedenle dünyamız giderek daha berbat bir hâl alıyor. Kendi kadim tarihinden ve kültür kodlarından kopuş ve savruluş müthiş bir yıkım. Üstelik bunu giderek daha ağır hissediyoruz. Kültürel kodlarımızın altını objektif olarak çizip, dün ile bugünü harmanlayarak bunu evrensel bir bakış açısıyla genç neslimize ve geleceğe aktarmak sözkonusu yıkımın ve savruluşun önüne geçmek açısından çok önemli. Edebiyatın ve onun en güçlü dalı romancılığın muazzam gücü, bu noktada devreye giriyor. Profesyonelce yazabilmek adına hukuk mesleğimi radikal bir kararla bıraktım. Bu hiç kolay olmadı. Ama yazmanın büyüsü beni bambaşka bir hâle getirdi. Yepyeni bir keşif sürecindeyim. Daha öncelerde de dediğim gibi yazmasaydım infilak ederdim.

OYUNCULUK SERÜVENİNİZ, TRT EKРАНLARINDA YAYINLANMIŞ OLAN "7 GÜZEL ADAM" DİZİSİ İLE TEŞEKKÜL EDİYOR. KATILDIĞINIZ BİR PROGRAMDA DA BAHSETTİĞİMİZ ÇALIŞMAYA KADAR OYUNCULUĞU DÜŞÜNMEDİĞİNİZİ VE O ÇEKİMİN İLK KAMERA DENEYİMİNİZ OLDUĞUNU İFADE EDİYORSUNUZ. SİZDE OYUNCU OLMA KIVILCIMINI YAKAN DUYGU NEYDİ?

İnsanoğlunun gücünü hissettim. Bilmediğimiz o kadar çok yönümüz var ki. Potansiyelimizin ne olduğunu asla bilemiyoruz. Tam anlamı ile keşifti benim için. Kendime dışarıdan baktım ve başka bir adam gördüm. Derinlere indiğimde de pek çok farklı adamın var olduğunu keşfettim. Hepsi de gün yüzüne çıkmayı bekliyordu. O ana dek yaptığım şey ise bilginin gücüne inanmaktı. Gerçek bilgi ve

KENDİ KADİM TARİHİNDEN VE KÜLTÜR KODLARINDAN KOPUŞ VE SAVRULUŞ MÜTHİŞ BİR YIKIM

onu toplamak... Heybemi doldurmak ve yola revan olmak. Görüyorum ki heybemde ne çok şey birikmiş ve birikmeye devam ediyor.

ANTİKACI İSİMLİ KİTABINIZDA "YOLDA OLMAK; YOL OLMAK, YOLDAŞ OLMAKLA BÜTÜNLEŞİP TEK BİR BÜTÜN OLMAK DEĞİL MİDİR? YOLDA OLMAK GERÇEĞİN PEŞİNDE OLANIN EVIDİR. YOLDA YÜRÜMEK HİKMET AŞKIYLA HAKİKATE YÜRÜMEKTİR. YOLDA OLMAK BİR BAKIMA DA HEDEFE ULAŞAMAMAKTIR. ÇÜNKÜ HEDEFE ULAŞMAK YOLU BİTİRİR, YOLUN BİTMESİ DE YAŞAMI BİTİRİR. HİKMETİN SIRRINA ERMEK İSTİYORSA BİR İNSAN DAİMİ ARAYIŞ VE YAŞAMIN İÇİNDE OLMALIDIR." DİYORSUNUZ. BU SÖZ SİZİN HAYATA BAKIŞINIZI NE DERECE YANSITIYOR DERSEK NE SÖYLERİNİZ? GERÇEKTEN TÜM HEDEFLERE ULAŞILDIĞINDA YOL DA BİTER Mİ DERSİNİZ?

Asıl sır kendi içimize yapacağımız yolculukta gizli... İnsan olarak başka hiçbir varlıkla kıyaslanamayacak kadar gizemli olduğumuzu kabul edersek kendimizi tanımak, bu gizemi çözmek demek. İçimizde taşıdığımız potansiyel güçler aynı. Ama herkesin karşılaştığı problemler değişik olduğu



BAHADIR YENİŞEHİRLİOĞLU'NUN AVUKATLIK KARIYERİ, 30 YIL SÜRDÜ

gibi, aynı olan problemleri de ele alıp işlemesi de farklı. Aslında hepimiz arıyoruz da neyi aradığımızı bilmiyoruz.

Bunun sonucunda da işler daha da karmaşık bir hâl alıyor. Aslında insanların ulaşmak istediği hakikat, yollar ayrı ayrı olsa da esasta aynı. Her insan bir yoldadır aslında. Çünkü yolda olmak, insanın öz varlığı ile yaşam yolunda bilgece bulunmasıdır.

Gerçek hakikat! Hepimiz aslında bunun peşindeyiz. Bunun da esası var olmaktır, bilgece yaşamaktır.

Değişmeyen kurallarla belirlenmiş bir yol yok aslında. Herkese kendi yolunu belirleme hakkını veren ilahi öz, bizim içimizde. Her birimiz farklı yollardan bunun arayışı içerisindeyiz.

Cevherine ulaşan insan, mutluluğu da varoluşun özüyle birleştirdiği an gerçekten hür olacak. Çoğu zaman birine ihtiyaç duymamızın ana sebebi de bu. Bu yüzden şu an birbirimizle. Hepimiz yolda arayıcıyız, gerçek huzurun arayıcıları. Bu da ancak Allah'a ulaşmak ile mümkün dostum. Lakin bunu kendimizi bulmadan asla başaramayız. Günümüz insanı gerçek olmayan varsayımları içinde barındırdığı için yaradılış özümüne aykırı olarak şartlanmışlıklarla dopdolu ve kirletilmiş olduğu için karmakarışık bir yolun yolcusu. Bu yüzden asla yetinmiyor ve gerçek huzura ulaşamıyor. Bunun için insan insanın kurdu hâline geldi. Önemli olan, hakikate ulaşmak için yolda olmak, çaba harcamak, bunun için pek çok yol var. "Hayalleri gerçekleştirememesi hissi. Merak hissi. Korku hissi" Hepsi kimi insanın hayatına öyle bir çakılır ki zaman keskin iki dişinin arasında kıyılır durur. Kurtuluş, sadece kapıyı aralamakla mümkündür.

Hira'da bütün insanlığa inen ilk talimat:
"Yaratan Rabbinin ismiyle oku!"

İnsanın; kâinatı okuyabilmeyi başarabilmesi lâzım. Bu da ancak kalbin Allah ile beraber olması ile mümkün.

Sevr'de inen talimat:

"Mahzun olma; Allah bizimle beraberdir!"

Yani insan, her an Rabbi'nin kendisiyle beraber olduğunun idrakinde olacak. Bu yolculuk asla finallenecek bir yolculuk değildir.

KARA GÜNEŞ KİTABINIZDA 15 TEMMUZ'U HAZIRLAYAN ZİHİNSEL KIRILMAYI, HÜNKÂRIM'DA PAYİTAHT ABDÜLHAMİT DİZİNDE HAYAT VERDİĞİNİZ TAHSİN PAŞA'NIN HAYATINI, BEYAZ USTA SİYAH ÇIRAK'TA İSE 12 EYLÜL DARBESİ'NDEN HAREKETLE YAŞAM ÖYKÜNÜZÜ ANLATIYORSUNUZ. HER ÜÇ KİTABINIZDA DA TARİHİ HADİSELER ÇIKIŞ NOKTASINI OLUŞTURUYOR. BURADAN HAREKETLE "EDEBİYATÇI, TANIK OLDUĞU DÖNEME İŞİK TUTMALIDIR." OLGUSUYLA BÖYLE BİR SEÇİM YAPTIĞINIZI SÖYLEYEBİLİR MİYİZ?

Bir edebiyatçının zamanına tanıklık yapmaması zaten mümkün değildir. Bu pek çok edebiyatçı için böyledir. Zaman umuda muhtaçtır. Gerçek bir yazar hem tanıklığını gerçekleştirir hem de zaman ve nesiller ötesine seslenir. Zaten bunu gerçekleştiremeyenler tarihteki yerini alamaz.

SON ESERİNİZ SONRA GİYDİRİR AŞK ESVABINI AYNİ ZAMANDA İLK ŞİİR KİTABINIZ OLMA ÖZELLİĞİ TAŞIYOR. BU KİTAPTA BAZI ŞİİRLERİ, ONLAR İÇİN ÖZEL OLARAK BESTELENMİŞ MÜZİKLER EŞLİĞİNDE SİZİN SESİNİZDEN DİNLİYORUZ. ŞİİR YAZMAK VE OKUMAK SİZİN İÇİN NE İFADE EDİYOR?

Keşfedilmemiş bir dağın yamacında akan duru ve temiz suyu içmek, insan için bir ödüldür. Kayaların üzerinden altınızdaki yemyeşil bakır suya atlamak ve suyun diriltici gücünü hissetmek ve zemindeki taşlara temas etmek insan için bir ödüldür. Sonsuzluk hissi veren arazide gece yıldızları seyretmek, insan için bir ödüldür. İnsana dokunmak ve ruhunuzdan seslenebilmek, insan için ödüldür.

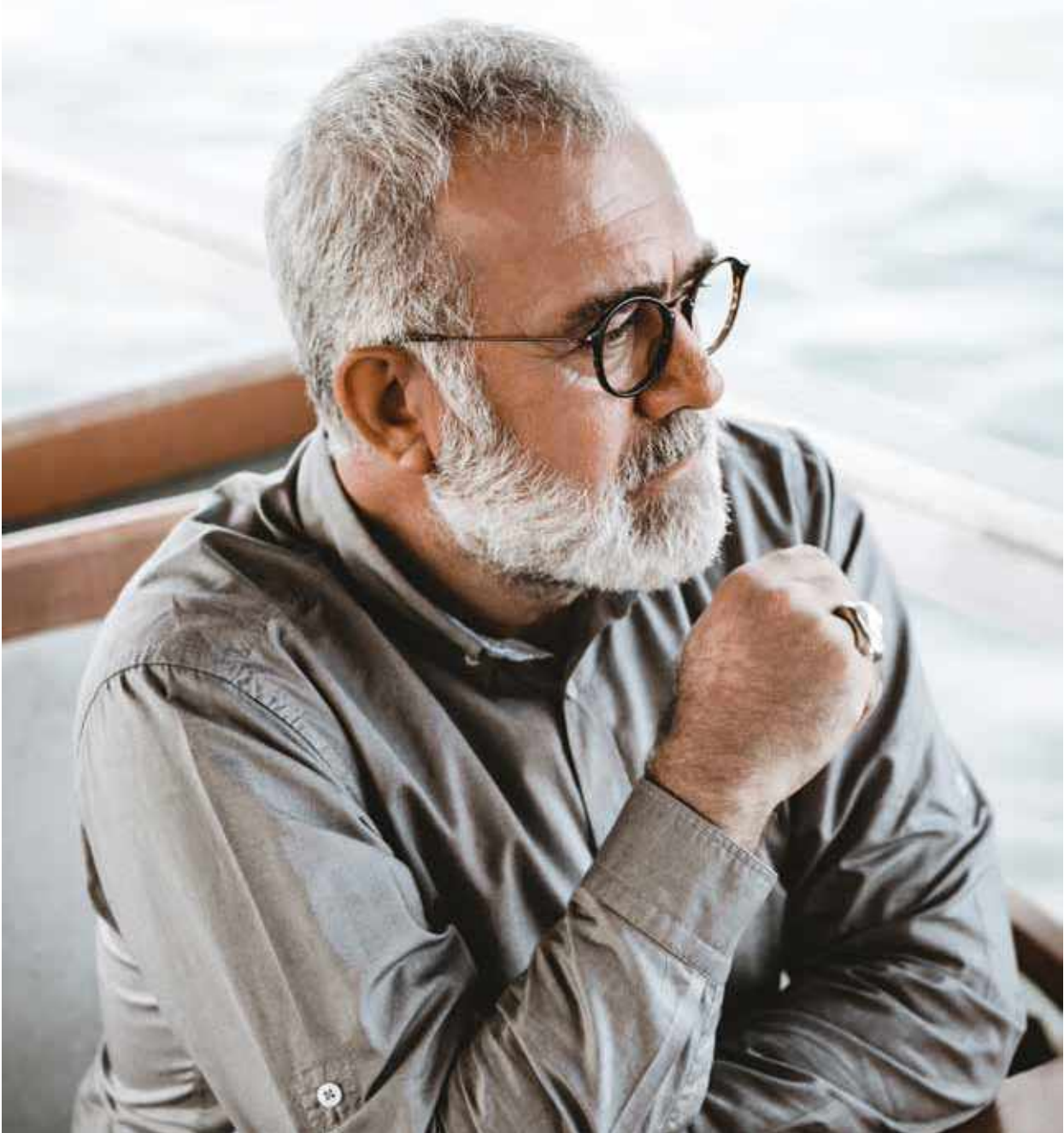
DEĞİŞMEYEN KURALLARLA BELİRLENMİŞ BİR YOL YOK ASLINDA. HERKESE KENDİ YOLUNU BELİRLEME HAKKINI VEREN İLAHİ ÖZ, BİZİM İÇİMİZDE

Şiir bir ödüldür.

Sonra Giydirir Aşk Esvabını şiir kitabımda bütün duyulara dokunmak istedim. Büyük bir serüvenden başka bir şey değildi. Gururluyum yapılmayan bir şeyi başardık. Şimdilerde ise okurlarımla buluşturacağımız yeni romanımın coşkusu içerisindeyim.



BAHADIR YENİŞEHİRLİOĞLU,
26 MAYIS
1962'DE
MANİSA'DA DOĞDU



İSLAMİ FİNANSIN
NAİF HOCASI:

Sabri Orman

*Yetiştirdiği öğrencileri tarafından
hep naif bir şahsiyet olarak tasvir
edilen Prof. Dr. Sabri Orman,
mütevazı kişiliğinden hiçbir
zaman ödün vermedi*

YAZI: Serdar Ergün

Yakın zamanda ebediyete intikal eden ve Türkiye'de İslami finansın öncülerinden biri olarak bilinen Prof. Dr. Sabri Orman, 1948 yılında Adıyaman'ın Kâhta ilçesinde dünyaya geldi. Evet, Nemrut Dağı'nın eteklerindeki kadim yerleşim yeri Kâhta'dan bahsediyoruz... Konumu vesilesiyle tarihi boyunca birçok medeniyete ev sahipliği yapan bu ilçeyi kısaca, Sabri Hoca gibi belki de binlercesini bağrında büyüten bir kültür mirası olarak da tanımlayabiliriz.

İKTİSAT FAKÜLTESİNİN BAŞARILI ÖĞRENCİSİ

Prof. Dr. Orman, öncelikle Diyarbakır İmam Hatip Okulu'nda sonrasında ise İstanbul Yüksek İslâm Enstitüsü'nde eğitim aldı. Türkiye'de henüz yeni sayılabilecek İslami finans sistemine gelecek dönemde birçok eser kazandıracak olan Orman, T.C. İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi'nin de başarılı öğrencilerinden biriydi. Çalışkandı, yorulmak nedir bilmezdi... Takvimler 1980 yılını gösterdiğinde ise bu emeklerinin meyvesini yavaş yavaş almaya başlamıştı. Sabri Orman ilk olarak eğitim aldığı T.C. İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi'nde asistan unvanıyla akademik kariyerine başlangıç yaptı. Hemen ardından bir yıl gibi kısa sürede aynı fakültede doktora eğitimini de başarıyla tamamlayan Orman, 1982'nin sonlarına doğru yardımcı

doçent unvanıyla T.C. Marmara Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İktisat Bölümü'ne geçti. Ardından da iki yıl kadar, rotasyon çerçevesinde T.C. Atatürk Üniversitesi'nde ders verdi. 1986'da T.C. Marmara Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İktisat Bölümü'nde doçentliğe yükseltilen Prof. Dr. Orman; kendisi gibi mütevazı olan odasında, uluslararası alanda dahi ilgiyle takip edilecek çalışmalarının temellerini o dönem attı.



KARİYER BASAMAKLARINI HIZLICA TIRMANDI

Kariyer basamaklarını hızlıca çıkmayı, kendine bir hedef koyan değerli iktisatçı; yine 1993'te T.C. Marmara Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İktisat Bölümü'nde profesör unvanının sahibi oldu. Yetiştirdiği öğrencileri tarafından hep naif bir şahsiyet olarak tasvir edilen Prof. Dr. Orman, mütevazı kişiliğinden hiçbir zaman ödün vermedi. Şüphesiz bu yönüyle de vazife ifa ettiği her yerde heybesini güzel dostluklarla doldurdu. Orman, 2003 yılına gelindiğinde T.C. Marmara Üniversitesi'ndeki görevi devam ederken emekliye ayrıldı. Ancak gönül verdiği İslami finans ekosistemi konusunda gelecek nesillere ışık tutmak için çalışmayı, hiçbir zaman bırak(a)madı. Zira inandığı İslami kurallar doğrultusunda

Merhum iktisatçı, 1989-1990 yıllarında London School of Economics and Political Science'da çeşitli araştırmalarda bulundu

PROF. DR. SABRİ ORMAN,

1948

YILINDA ADIYAMAN'IN KÂHTA İLÇESİNDE DÜNYAYA GELDİ

çalışan bu mekanizma, çok gençti ve birilerinin akademi yönünde de bir şeyler yapması gerekiyordu.

YURT DIŞINDAKİ YILLARI

Osmanlıca, Arapça, Farsça ve İngilizce olmak üzere dört yabancı dil bilen Prof. Dr. Sabri Orman, ömrü boyunca yurt içinde olduğu gibi yurt dışında da kapsamlı çalışmalar gerçekleştirdi. Bu kapsamda merhum iktisatçı, 1989-1990 yıllarında London School of Economics and Political Science'da çeşitli araştırmalarda bulundu. Bundan tam iki yıl sonra ise Malezya'daki International Islamic University'de profesör olarak görev yaptı. Ardından 1995'ten 2006'ya kadar çeşitli aralıklarla International Institute of Islamic Thought and Civilization'da iktisat profesörlüğü görevini icra etti.

YUVAYA DÖNÜŞ

Yurt dışında edindiği deneyimleri ülkesine fayda sağlamak için kullanmayı planlayan Sabri Hoca, 2007 yılında ülkesine dönüş yaptı. Hazırladığı birçok makalesiyle ulusal ve uluslararası yayınlarda yer bulan başarılı iktisatçı Orman, oldukça aktif bir bilim insanıydı... Sürekli programlara katılır ve bildiriler sunardı. Öyle ki bahsi geçen önemli çalışmalarını vesilesiyle 2010 yılında kendisine, İstanbul İktisatçılar Derneği tarafından Prof. Dr. Saba-

ÖNE ÇIKAN ESERLERİ

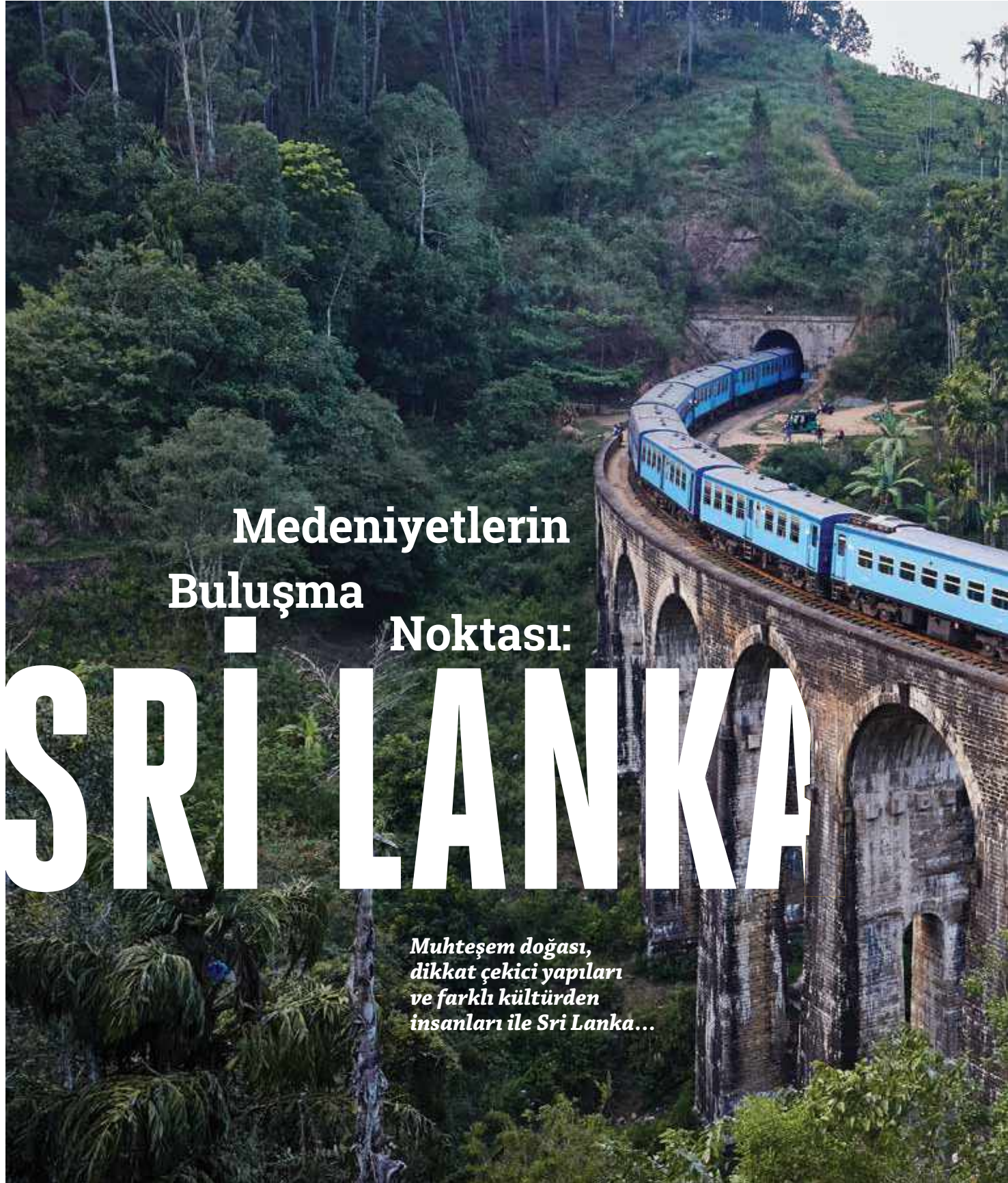
- Medeniyet Analizi Metametodoloji ve Metodoloji
- İslami İktisat, Değerler ve Modernleşme Üzerine
- Gazali'nin İktisat Felsefesi
- Gazali Biyografisi, Hakikat Araştırması, Felsefe Eleştirisi, İhya Hareketi, Etkisi
- İktisat, Tarih ve Toplum
- Gazali, Adalet ve Sosyal Adalet

hattın Zaim İslam Ekonomisi Ödülü verildi. Orman, ülkesine dönüşünün ardından İstanbul Ticaret Üniversitesi'nde 2009'a kadar rektör yardımcılığı, 2011'e kadar ise rektörlük görevini icra etti. 2011 yılına gelindiğinde de Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası'nda Banka Meclisi Üyesi olarak iki dönem vazife yaptı.

FANİ DÜNYAYA VEDA

Yaptığı onca çalışmanın ardından her fani gibi Sabri Hoca'nın da bu dünyadan göçme vakti gelmişti ve değerli hoca, İstanbul'da kanser tedavisi gördüğü hastanede 11 Haziran 2020'de hayatını kaybetti. 72 yaşında ebediyete intikal eden Prof. Dr. Orman, vefatından hemen sonra 12 Haziran 2020'de Karacaahmet Mezarlığı'na defnedildi. Ölümünün ardından hem eğitim hem finans hem de bürokrasi çevreleri tarafından hüznle anılan merhum Orman, ardında gönül verdiği sektör için binlerce talebe ve eser bıraktı... Yüce Allah, cennetiyle mükâfatlandırсын.

PROF. DR. ORMAN, ÖNCELİKLE DİYARBAKIR İMAM HATİP OKULU'NDA SONRASINDA İSE İSTANBUL YÜKSEK İSLÂM ENSTİTÜSÜ'NDE EĞİTİM ALDI



Medeniyetlerin
Buluşma
■ Noktası:

SRI LANKA

*Muhteşem doğası,
dikkat çekici yapıları
ve farklı kültürden
insanları ile Sri Lanka...*

SRI LANKA'DA DAKIKLIK ÖNEMLİDİR

Sri Lanka'da ikram edilen çayı geri çevirmek kabalık addedilir. Misafir olduğunuz bir yere zamanında gitmeniz de oldukça önemsenir.

📌 Dokuz Kemer Köprüsü, Sri Lanka'daki sömürge dönemi demir yolu inşaatının en iyi örneklerinden biridir.



SRI LANKA, SEYLAN ÇAYININ ANAVATANIDIR

Sri Lanka'da üretilen Seylan çayı dünyanın en iyi çayı olarak biliniyor. Ayrıca ülke, küresel ölçekte en büyük üçüncü çay üreticisi.



Dört tarafı denizlerle çevrili Sri Lanka, büyük ve bereketli nehirleri ile adından söz ettiren bir ada ülkesidir. Rivayete göre ülkenin eski isimlerinden Seylan da Arapça "akmak" anlamına gelen "seyl" kelimesinden türemiştir. 1948'de bağımsızlığını kazanan ülke, 1972'ye kadar resmî olarak bu ismi kullanırken, bu tarihten itibaren Sanskritçede "kutsal toprak" anlamına gelen "Sri Lanka" adını almıştır. Birçok Asya ülkesi gibi uzun bir sömürge tarihi bulunan Sri Lanka, 1505'te Portekizlilerin, 1638'de Hollandalıların, 1796'da ise İngilizlerin sömürgesi altında kalmıştır. Hâlen daha İngilizlere ait birçok iz barındıran ülkede çay bahçelerinin en yoğun bulunduğu bölge olan Nuwara Eliya'ya da "küçük İngiltere" lakabı verilmiştir.

Müslüman, Hristiyan ve Budist nüfusun bir arada yaşadığı Sri Lanka, muhteşem doğası ve dikkat çekici yapıları ile görülmeye değerdir. O hâlde bu güzellikler hakkında sizleri bilgilendirelim...

YALA ULUSAL PARKI

Yala Ulusal Parkı, Sri Lanka'daki vahşi yaşamın izlerini sürmek isteyenler için müthiş bir kaynaktır. Leoparlara, fillere ve 215 adet kuş türüne ev sahipliği yapan bu park, turistlerin en çok rağbet gösterdiği yerlerden biridir. Dileyen ziyaretçilerin park içindeki konaklama alanlarında kalabildiği ulusal parkta, turistler için safari turları da düzenlenmektedir.

HİKKADUWA MİLLÎ PARKI

Sri Lanka'nın üç millî deniz parkından biri olan Hikkaduwa Millî Parkı, yüksek oranda biyoçeşitlilik ve mercan resifi içermesi nedeniyle ziyaretçilerini kendisine hayran bırakmaktadır. Park, birbirinden farklı deniz canlılarına ev sahipliği yapması ve berrak sularında dalış imkânı sunması gibi faktörler nedeniyle sıkça tercih edilmektedir.

SİGİRİYA ASLAN KAYASI

UNESCO Dünya Mirası Listesi'nde yer alan Sigiriya Aslan Kayası, Sri Lanka'nın en önemli turistik noktalarındandır. Yemyeşil bir manzaranın içerisinde saklanmış gibi duran aslan pençesi şeklindeki kaya, tüm yıl boyunca turistlerin ziyaretine açıktır. 2 bin adet merdiven çıkılarak ulaşılan Sigiriya Aslan Kayası, misafirlerine muhteşem bir manzara sunmaktadır.

ÂDEM TEPEŚİ

Tepe, Sri Lanka'nın Ratnapura bölgesinde yer almaktadır. Rivayete göre bu nokta, Hz. Âdem'in dünya üzerinde ilk ayak bastığı yerdir. Sri Lanka'nın güzelliğine atıfta bulunmak isteyenler, Hz. Âdem'in dünyaya yabancı olmasını diye cennetten bir parça olan bu topraklara indirildiğini anlatır. Ülkenin en meşhur turistik yerlerinden biri olan söz konusu alan, 2 bin 243 metre yüksekliğindedir. 5 bin 500 basamak ile çıkılan tepeye ulaşmak yaklaşık üç saat sürmektedir.

Âdem Tepesi'ne özelliğini veren ayak izinin ise Kral Valagambahu tarafından keşfedildiği düşünülmektedir. Ünlü gezgin İbn-i Batuta ve kâşif Marco Polo da Âdem Tepesi'ni ziyaret etmiş ve buraya dair izlenimlerini aktarmıştır.

KIRMIZI MESCİT

Sri Lanka'daki cami sayısı hayli fazladır. Ancak bunların içinde en ilginç, mimarisi ve rengi ile dikkatleri üzerine toplayan Kırmızı Mescit'tir. Sri Lanka'nın başkenti Colombo yakınında Müslümanlara ait iş yerlerinin yoğun olduğu Pettah bölgesinde yer alan ibadethane, 1908'de Hindistan asıllı İngiliz Müslümanlar tarafından inşa edilmiştir. Bin 500 kişinin ibadet edebileceği şekilde tasarlanan beş katlı mescit, UNESCO Kültür Mirası Listesi'nde yer almaktadır.

NUWARA ELİYA

Sri Lanka'nın Küçük İngiltere'si olarak anılan Nuwara Eliya, ülkenin en büyük çay üretim alanıdır. Burası birbirinden farklı tatlara sahip çayları denemek ve üretim sürecine tanıklık etmek isteyen ziyaretçilerin uğrak yeridir. Vaktiyle İngilizlerin özerk bir alan kurduğu bölge, o dönemden kalan 5 yıldızlı otelleri, golf sahaları ve helikopter pistleri gibi zengin imkânları ile de dikkate değerdir.

ÜLKEDEKİ MÜSLÜMANLAR, İSLAM'IN SANCAKTARI OLARAK GÖRDÜKLERİ TÜRKİYE'NİN İSTİKRARI VE GÜÇLENMESİ İÇİN CAMİLERDE ZAMAN ZAMAN DUA EDİP, HUTBE OKUTMAKTADIR

DOKUZ KEMER KÖPRÜSÜ

Sri Lanka'nın viyadük köprülerinden biri olan Dokuz Kemer Köprüsü, ülkedeki sömürge dönemi demir yolu inşaatının en iyi örneklerinden biridir. Demodara ve Ella tren istasyonları arasında yer alan köprü, mimari yaratıcılığı ve yeşil alan içinde konumlanması nedeniyle çok sayıda turist çekmektedir.

SRİ LANKA'NIN OSMANLI VEFASI

Sri Lankalıların, Türkiye'ye ve Müslümanlara karşı derin bir sevgisi ve vefa duygusu vardır. Ülkedeki Müslümanlar, İngiliz sömürmesine karşı bağımsızlık mücadelesinin kıvılcımını yakan Sultan Abdülhamid Han'a büyük saygı duymaktadır. Bu nedenle Colombo caddesindeki bazı eserlere onun adı verilmiştir.

Sri Lanka'daki Müslümanlar arasında çoğunlukla Muhammed ismi kullanılırken, 19'uncu yüzyılın başında açılan Colombo caddesi ve buradaki eserlerle birlikte Abdülhamid adı da yaygın olarak kullanılmaya başlanmıştır. Ülkedeki Müslümanlar, İslam'ın sancaktarı olarak gördükleri Türkiye'nin istikrarı ve güçlenmesi için camilerde zaman zaman dua edip, hutbe okutmaktadır.

SRİ LANKA'NIN RATNAPURA
BÖLGESİNDE YER ALAN ÂDEM
TEPESİ'NİN YÜKSEKLİĞİ,
2 BİN 243
METREDİR

Çalışan Motivasyonunu Artırmaya Dair

PÜF NOKTALARI

*Pandemi sonrası yeni bir hayata başlarken
şirketlerde çalışan motivasyonu nasıl yükseltilir?*



Yeni tip koronavirüs (COVID-19) salgını, 2020'nin ilk çeyreğinde iyiden iyiye kendini göstermeye başlayınca, dünya genelinde karantina uygulamalarına geçildi. Teknolojinin gelişmesiyle birlikte bir dönüşüm içerisinde olan iş dünyası, belki de ilk defa böyle bir tablo ile karşı karşıya kaldı. Öyle ki evden çalışma imkânı bulunan sektörlerde faaliyet gösteren bireyler, odasını hatta mutfağını bile âdeta bir ofise dönüştürerek işleri aksatmamak için yoğun mesai harcadı. Böylece pek de alışık olmadığımız bir dönemle tanıştık.

Son yıllarda özellikle genç girişimciler tarafından tercih edilen evden çalışma modeli, pandeminin tüm dengeleri yerinden oynatmasıyla birlikte hayatın bir parçası hâline geldi. Stratejik iş toplantılarının bile ev ortamında yapıldığı dönemin, çalışanların motivasyonlarına çeşitli yansımaları oldu. Fakat normalleşme sürecine girildiğinde yavaş yavaş şirketlere geri dönüş de başladı. Hâl böyle olunca çalışan motivasyonlarında inişli-çıkışlı bir grafikte karşılaşıldı.

ANKETLER, PANDEMİDE ÇALIŞAN MOTİVASYONUNUN DÜŞTÜĞÜNÜ GÖSTERİYOR

Çalışan motivasyonlarının ne derece hasar gördüğünü analiz etmek için öncelikle COVID-19'un etkilerini yoğun şekilde yaşadığımız Nisan 2020'ye tekrar göz atmakta fayda var. Zira o dönemlerde çalışan motivasyonunun en düşük seviyelerde olduğu günlere tanıklık etmiştik. Bu kapsamda pandeminin iş hayatına etkisini araştırmak üzere insan kaynakları ve yönetim danışmanlığı firması Mercer Türkiye ile ülkemizde insan yönetimi alanında faaliyet gösteren bir sivil toplum kuruluşu olan PERYÖN (Türkiye İnsan Yönetimi Derneği) işbirliğinde 103'ü global ve 64'ü yerel olmak üzere 167 şirketin katılımıyla bir anket gerçekleştirilmişti. Ankete göre firmaların yüzde 44,9'u salgın öncesinde uzaktan çalışma modelini kullandıklarını belirtti. Pandemiyle beraber merkez ofiste uzaktan çalışma modeline geçen şirketlerin oranı yüzde 94,6 gibi bir rakama ulaştı. Anketin motivasyonla ilgili kısmı ise önemli verileri barındırıyor. Öyle ki uzaktan çalışma modeline geçişin getirdiği en büyük zorluklar arasında yüzde 40,7 ile çalışan motivasyonu yer aldı. Çalışan performans yönetimi süreci, iletişim, teknolojik altyapı eksikliği ve evde çocuklarla çalışma, başlıca engeller olarak sıralandı. Şirketlerin yüzde 60'ı çalışanlarının zihinsel sağlığını desteklemek amacıyla aksiyon aldıklarını belirtti. Bununla birlikte yüzde 29'u ise oluşabilecek çalışan verimlilik kayıplarına yönelik aksiyonlar aldıklarını aktardı. Verimliliği ileriye taşımak için direktörlerin veya ekip liderlerinin daha fazla iletişim hâlinde olması ve düzenli toplantılar vasıtasıyla iş planı yapılması gibi metotlar uygulandı. Bu

BİREYLERİ STRESTEN KORUYABİLECEK ETKİNLİKLER

- Uyku düzenine dikkat etmek
- Dengeli beslenmek
- Sosyal medyadaki asılsız haberler ile komplo teorilerinden olabildiğince uzak durmak
- Ülke gündemi dışındaki konularla fazla ilgilenmemek
- Çeşitli hobilere yönelmek

süreçte ayrıca ofiste, sahada veya fabrikalarda çalışmak zorunda kalanlar için ise kıyafet serbestisi ve motivasyon seanslarının düzenlenmesi gibi etkinlikler hayata geçirildi. Yukarıdaki ankette de görüldüğü üzere pandemi sürecinin, insanların iş hayatındaki psikolojisini bir hayli etkilediği aşikâr. Peki, salgın sonrası hayat normale döndüğünde firmalarda çalışan motivasyonu nasıl artırılır? Biraz da buna değinelim.

HEM FİZİKSEL HEM PSİKOLOJİK YIPRANMALAR YAŞANDI

Bireyler, çeşitli sağlık problemleri ve özellikle salgın gibi tüm insanlığı etkileyen bir sorunla karşılaştığında fiziksel olarak yıpranıyor. Sözkonusu sorunlar, doğal olarak insan psikolojisini de derinden yaralıyor. Dolayısıyla böyle dönemlerde çalışan motivasyonunu maksimum seviyeye çıkarmak için yapılan faaliyetler hem şirketlerin hem de bireylerin verimliliği açısından önem arz ediyor. Günümüz dünyasında firmalar, personellerine yalnızca kariyer olanağı sunmakla kalmıyor; onların sağlık, motivasyon ve morallerinden de bir nevi sorumlu oluyor. Kurumların, global krizi tetikleyen olağanüstü durumlarda çalışanlarının motivasyonunu maksimumda tutabilmek adına onlara psikolojik destek sunma konusuna da yönelmesi gerekiyor.

ÇOĞU ZAMAN MADDİ MOTİVASYON YETMİYOR

Motivasyon, içsel ve dışsal olarak iki farklı kategoride incelenebiliyor. İçsel motivasyon, bireyin kendi içinden gelen

STRATEJİK İŞ TOPLANTILARININ BİLE EV ORTAMINDA YAPILDIĞI DÖNEMİN, ÇALIŞANLARIN MOTİVASYONLARINA ÇEŞİTLİ YANSIMALARI OLDU

▶ PANDEMİNİN İŞ HAYATINA ETKİSİNİ ARAŞTIRMAK ÜZERE 167 ŞİRKETİN KATILIMIYLA BİR ANKET GERÇEKLEŞTİRİLMİŞTİ

bir kararın sonucunda sergilediği eylemlerin motivasyonu olarak nitelendiriliyor. Dış ortamdan bir ödüle sahip olmak için yapılan eylemlerin tümü ise dışsal motivasyonun içerisine giriyor. Dışsal motivasyonun en geleneksel yöntemi, bir iş karşılığında verilen ücret olarak sayılıyor. Ancak çoğu zaman maddiyat yeterli olmayabiliyor ve başka modeller devreye alınıyor.

ÖYUNLAŞTIRMA MODELİNİN ŞİRKETLERE KATKISI

Özellikle içsel motivasyon ile çalışanlar, daha uzun süre motive olabilirken "oyunlaştırma" (gamification) iş modeli sayesinde motivasyon sürekliliği sağlanabiliyor. Oyunlaştırma derken bunu tabii ki şirket içerisinde oynanan bir oyun olarak anlamlandırmamak gerekiyor. Sözkonusu model, oyun kavramının gerçek hayattaki olaylara uyarlanması olarak tanımlanıyor. Ekip ruhunu güçlendirerek kazanmayı odağına alan oyunlaştırma, fiziksel veya dijital olarak uygulanabiliyor. Böylece motivasyon dışsal değil, içsel odaklı olarak kurgulanabiliyor. Bunların içerisinde kazanılan puan kadar evden çalışma hakkı, yöneticiyle yemek fırsatı veya spesifik bir eğitime katılma imkânı gibi aktiviteler olabiliyor.

SAĞLIKLI UYGULAMALAR, KEYİFLİ BİR İŞ ORTAMI OLUŞTURUYOR

Özellikle ekonomik veya toplumsal kriz dönemlerinde içsel motivasyon odaklı oyunlaştırma modeli daha fazla önem kazanabiliyor. Sağlıklı uygulamalar hayata geçirildiğinde, kurumlardaki kasvetli ortam keyifli bir hâle dönüşebiliyor. Dolayısıyla hem sağlığını hem de işini kaybetme endişesini aynı anda taşıyan bireylerin hissettiği belirsizlik

MOTİVASYON, İÇSEL VE DIŞSAL OLARAK 2 FARKLI KATEGORİDE İNCELENEBİLİYOR

duygusunun önüne geçmek için sadece maddi olgular düşünülmemeli, güçlü ve şeffaf iletişim bağları da kurulmalı. Nitekim çalışanlarıyla sık sık iletişim hâlinde olan yöneticiler, beklentilerini daha iyi anlatıyor. Çalışanlarını düşünerek aksiyonlar alıp bu minvalde hareket eden kurumlar, süreci en az hasarla atlatabiliyor.

Önem verilmesi gereken bir diğer husus da böylesi hassas dönemlerde çalışanlara eşit mesafede yaklaşmak. Personellerine olabildiğince eşit haklar sunan firmalar, uzun vadede marka değerini yükselterek tercih edilme oranını artırabilir.

YAŞADIKLARIMIZ BİR ANDA SİLİNMEYECEK

Salgın tamamen kontrol altına alındıktan sonra hayatımızda bizi nelerin beklediğini henüz tam olarak tahmin edemiyoruz. Tüm yaşadıklarımız elbette bir anda hafızamızdan silinip gitmeyecek. Evlere kapanıp izole olduğumuz dönemlerin etkisini az da olsa muhakkak hissetmeye devam edeceğiz. Ancak yaşam kalitemizi ve özellikle iş hayatımızdaki performansımızı artırmak için motivasyonumuzu üst düzeyde tutmak da şart.

Kurumsal motivasyon artırıcı tedbirlere riayet etmenin yanı sıra bireysel anlamda da önlem almakta yarar var. Örneğin uyku düzenine dikkat etmek, dengeli beslenmek, sosyal medyada sıkça karşılaşılan asılsız haberler ile komplo teorilerinden olabildiğince uzak durmak, ülke gündemi dışındaki konularla fazla ilgilenmemek ve çeşitli hobilere yönelmek gibi etkinlikler de bireyleri stresten koruyor. Tüm bu aktiviteler, şirketlerdeki motivasyonu yükselten hususlarla birleştiğinde daha fazla anlam kazanıyor. Unutulmamalıdır ki bir işletmenin verimliliği için en önemli konuların başında insan geliyor.



Yastık altındakiilerin ekonomiye katılmasını sağlamak **memlekete değer**

alBaraka

*Memleketimizin değerini biliyoruz,
değerlerine değer katıyoruz. Türkiye'nin
ilk faizsiz bankası olarak yastık altındaki
değerlerin ekonomiye katılmasına
katkıda bulunuyoruz.*

**Türkiye'nin
ilk faizsiz
bankası**



Alo Albaraka
0850 222 5 666
albaraka.com.tr

alBaraka 
değerlerinize değer katıyoruz

Murâbaha



Finansal alım satım.

Bir malın maliyetinin müşteriye bildirilmesini takiben maliyetin üzerine kâr eklenerek satılmasıdır.

**Altınlarınız
Emlak Katılım'da Değerlensin.**



Altın Katılma Hesabı

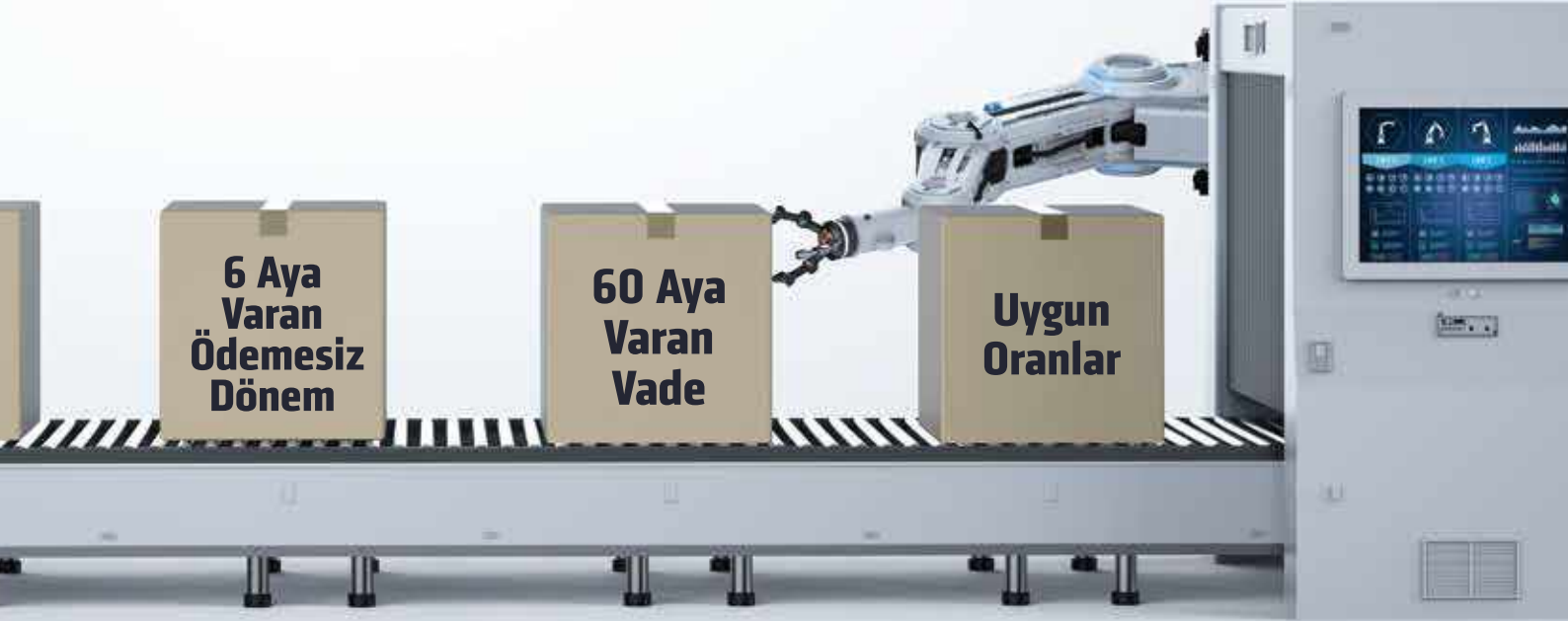
3 ay vadeli (100 gr) Altın Katılma Hesabına dağıtılan
brüt kâr oranı **%0,97** olarak gerçekleşmiştir.

06/04/2020 tarihinde vadesi dolan
85/15 kâr paylaşım oranlı Altın Katılma Hesapları içindir.

Emlak Katılım Takasbank Altın Transfer Sistemi Üyesidir.
Sisteme üye tüm bankalar arasında kolaylıkla
altın gönderip alabilirsiniz.



KUVEYT TÜRK MAKİNE FİNANSMANI VE LEASING KAMPANYASI



**Kuveyt Türk'ten işletmenize destek,
uygun oranlarla geldi!**

Makine Finansmanı ve Leasing hizmetinin sunduğu
6 aya kadar ödemesiz dönem ve 60 aya varan
vade imkanlarından hemen faydalanın.