**Türk Katılım Bankaları için Özel Bankacılık Potansiyeli**

AHMET BİÇER Türkiye'de özel bankacılığın mevcut durumunu analiz ederek ülkedeki İslami bankalar (katılım bankaları) için potansiyel olup olmadığı üzerine odaklanıyor.

Özel bankacılık; geleneksel bankacılık ve yatırımla alakalı danışmanlık hizmetlerinin bir birleşimi sayılabilir. Bu danışmanlık hizmetleri, yüksek gelirli bireylere (YGB) uzman danışmanlar yoluyla muhasebe/vergi hizmetleri ve yasal /malvarlığı planlama gibi konularda verilen hizmetleri kapsamaktadır. Günümüzde özel bankalar tarafından sunulan ürün ve hizmetler mevcut servetini artırma ve kişiye özel finansal çözümler gibi temel hizmetlerin yanısıra avantajlı bir emeklilik ve miras planlamaya kadar uzanan geniş bir yelpazede ele alınmaktadır.

YGB’lere kişisel ve isteğe bağlı nitelikli finansal hizmetler sunan özel bankacılık, finansal hizmet sektöründe ayrıcalıklı bir yere sahiptir. Her ne kadar özel bankacılar 2008'deki küresel finansal dalgalanma sonucu üç yıl boyunca ciddi zorluklarla yüzyüze kalmış olsalar da geçtiğimiz on yılda özel bankacılığın aktif büyüklüğünde kayda değer bir artış görülmüştür.

Bugün YGB'lerin kontrolündeki yatırım yapılabilir aktiflerin toplam tutarının 40 trilyon Amerikan doları ve bu kategoriye giren kişi sayısının da yaklaşık 10 milyon olduğu tahmin edilmektedir. Bu azımsanmayacak büyüme pek çok global ve yerel bankanın neden daha fazla YGB'yı hedeflediğini ve bu pastadan daha fazla pay alabilmek için yeni stratejiler ürettiğini açıklamaktadır. Makul bir piyasa segmentasyonuna sahip olmak ve hedeflenen bireylere yüksek hizmet kalitesiyle uygun ürünler sunmak sektör oyuncuları için kritik öneme sahip hususlardır.

Türkiye'de YGB 1 milyon Türk lirasının üzerinde yatırım yapılabilir ve likit aktifi olan kişi olarak tanımlanırken bu sınır dünyada 1 milyon Amerikan Doları olarak kabul edilmiştir. Elinizdeki makalede YGB'ler için asgari tutar olarak 1 milyon Türk Lirası esas alınmıştır.

**ÖZEL BANKACILIK**

Türkiye’nin etkileyici ekonomik performansına paralel olarak bankacılık sektörü de geçtiğimiz yıllarda önemli bir büyüme kaydetmiştir. Bununla beraber BDDK'nın en son raporuna göre YGB'lerin sayısı ve malvarlığı belirgin biçimde artmış, ancak ülkedeki özel bankacılık alanı yeterince gelişmemiştir.

Bu rapora göre toplam yurtiçi mevduatın %47'si 1 milyon TL'nin üzerindeki hesaplardan oluşmaktadır. Bu hesapların toplam hacmi ise her yıl artarak Mart 2011'de %27'lik bir artışla 286 milyar TL'ye ulaşmıştır.

Aynı dönemde YGB'lerin sayısı %17 artarak 36,210 olmuştur. IMF ve Dünya Bankası Ekonomik Gösterge raporlarına dayanarak Türkiye'nin gelecekte hem hacim hem de sayı olarak Orta ve Doğu Avrupa ile BRIC ülkelerinden daha fazla büyüme göstereceği tahmin edilmektedir.

Son yıllarda yapılan tüm bu araştırmalar ve alınan veriler Türkiye'de özel bankacılığın çok büyük potansiyeli olduğunu göstermektedir. Bu segmentten önemli bir pay elde etmek için sektördeki belli başlı bazı oyuncular geleneksel bankacılığın yanında sofistike ve kişiye özel bir takım ürün ve hizmetler de sunmaktadır. Geçtiğimiz yıllarda sektör ortalamasının üzerinde büyüme gösteren katılım bankalarının özel bankacılık faaliyetlerinin konvansiyonel bankalarla karşılaştırıldığında çok sınırlı olduğu rahatlıkla görülebilmektedir.

Katılım bankaları açısından bu durumun aşağıda bahsedeceğim ikna edici bir takım açıklamaları bulunmaktadır.

Öncelikle, Türk katılım bankaları 2003’ten bu yana hem büyüklük hem de ülkedeki yaygınlıkları açısından kaydadeğer gelişme gösterdiler. Bu genişleme dönemi boyunca bu bankalar aktif büyüklük, krediler, mevduat gibi bir takım bilanço kalemlerinde doğal olarak önemli artışlar sergilediler. Bunu da konvansiyonel rakipleri ile mücadele ederken ölçek ekonomisine ulaşmak için özel bankacılık şubeleri açmak yerine yeni karma şubeler açmak suretiyle en pratik şekilde yaptılar.

İkinci olarak, yeni iş alanlarına girmenin bir maliyet tarafı bulunmaktadır ve çoğu durumda başarılı olunacağının garantisi yoktur. Bu da şu anlama gelmektedir; Türk katılım bankaları başlangıç maliyetlerinin kısa vadede oldukça yüksek olduğu yeni alanlara girerek finansal kaynaklara ulaşmak ve daha fazla kar elde etmek için nispeten sınırlı kapasiteye sahiptirler.

Üçüncü olarak, Türk katılım bankalarının tarihi konvansiyonel bankalara kıyasla çok kısadır. Bu durum, katılım bankalarını farklı İslami yatırım ürünlerine sahip olmaktan ve dolayısıyla faizsiz bankacılık sektörünü derinlemesine gelişmekten alıkoymuştur.

Öte taraftan, Türk katılım bankalarının bu faktörlere rağmen önemli bir özel bankacılık potansiyeli taşıdığına inanıyorum. Esasında katılım bankaları son yıllarda önemli ölçüde büyüdü ve görünüşe göre bu büyüme devam edecek. Buna bağlı olarak Türkiye’de faizsiz bankacılık sektöründe özel bankacılık işini başlatmalarını sağlayacak bazı olumlu etkenler bulunmaktadır:

1. Katılım bankaları ileri teknolojik altyapıları, kaliteli insan kaynakları, yenilikçi yaklaşımları ve geçmişe göre geniş şube ağlarıyla özel bankacılık için hazır görünmektedir.
2. Cazip bir faizsiz bankacılık sektörü elde edebilmek için Türkiye’deki düzenleyici kuruluşlar Sukuk, kira sertifikaları ve yatırım fonları gibi yeni ürünleri daha fazla desteklemeye başladı. Dolayısıyla katılım bankaları potansiyel özel bankacılık müşterileri için daha çeşitli yatırım araçlarına sahip olmaya başladılar.
3. Türk hükümeti önümüzdeki birkaç yıl içinde İstanbul’u uluslararası finans merkezi haline getirmeyi planlamaktadır. Bu amaçla, ilgili hükümet birimleri yasal yapıyı hazırlama ve küresel ve yerel oyuncuları ikna etme yolunda şu ana kadar etkileyici bir performans gösterdi. 12 Haziran genel seçiminde iktidardaki partinin yeniden seçimi kazanmasının ardından hükümetin bu hedefi gerçekleştirmek için daha da hızlanması beklenmektedir.

ÖZEL BANKACILIK POTANSİYELİ

Konvansiyonel bankacılğın ürünleriyle tamamen uyumlu bir İslami özel bankacılık sistemi tasarlamanın zorlukları olduğu fikrinde hemfikirim. Ne var ki genel eğilim faizsiz bankacılık ürünlerini daha sık kullanm yönündedir ve bu nedenle Türkiye’de İslami özel bankacılık için bir talebin olduğu söylenebilir. Bu potansiyeli anlamak için hedef piyasa iki segmentte incelenmelidir: yerel müşteriler ve yabancı müşteriler.

Yerel müşteri potansiyeli ile ilgili olarak, katılım bankaları geçmişle kıyaslandığında bir takım artılara sahiptir. Bugün pek çok analist sosyo-ekonomik değişim ve eğilimin İslami ürünleri tercih eden müşteri sayısının arttığı fikrini desteklediğini iddia etmektedir.

Bankaların ülkeye giderek daha fazla nüfuz etmesine ilaveten, katılım bankaları yeni oluşan varlıklı insanların zihninde marka bilinirliğine sahip olmuştur. Bu yüzden katılım bankalarının özel bankacılık hizmeti sunması gereken varlıklı ve muhafazakâr kesimin ihtiyacını karşılaması artık mümkün hale gelmiştir.

Ayrıca, geleneksel özel bankacılık ürün ve hizmetlerinin yanısıra miras ve bağış planlaması gibi yenilikçi hizmetler, bağış yapmaya ve çeşitli sosyal sorumluluk organizasyonlarında yer almaya zaten alışkın olan bu bireylere cazip gelecektir.

Türkiye’de İslami özel bankacılık alanında yabancı müşteri potansiyeline gelince; özel bankacılık ürün ve hizmetlerini sunmayı planlayan katılım bankaları için hedef kişilerin, muazzam servetlerinden dolayı Körfez YGB’leri olması gerektiği düşüncesindeyim. Bunlara ait varlıkların 1 trilyon Amerikan Doları olduğu tahmin edilmekte ve önümüzdeki yıllarda bu sayının daha da artacağı düşünülmektedir. Bu kişilerin konvansiyonel ürünler yerine İslami ürünleri tercih etmeleri doğaldır.

Geçtiğimiz yıllarda, Körfez şirket ve şahıslarını çekmek için Türkiye’de çok önemli bazı gelişmeler yaşanmıştır. İlk olarak, hükümet kurumları yabancı yatırımcıları –özellikle Körfez’den gelecek yatırımcıları- ülkeye çekmek için büyük bir istek göstermiş ve ilgili yasal düzenlemeyi yaparak ve gerekli altyapıyı hazırlayarak onlar için prosedürü kolaylaştırmıştır.

İkinci olarak, Türkiye ekonomisi en son küresel krizden sonra hemen hemen tüm sektörlerde büyüyerek çok iyi bir performans sergilemiştir. Türk şirketleri de doğal olarak bu büyümeden faydalanmış ve buna bağlı olarak yabancı yatırıma uygun şirketlerin sayısı artmıştır.

Günümüzde, çoğu global fon (girişim sermayesi fonları, özel sermaye fonları, emeklilik fonları vb.) başta enerji, perakende, gıda ve arazi iyileştirmesi/inşaat sektörlerinde olmak üzere yatırım imkanlarını yakalamaya çalışmaktadır.

Üçüncü olarak, geçtiğimiz yıllarda belirgin bir ilerleme gösteren Türk gayrı menkul sektörü arazi iyileştirmesi projelerine yatırım konusunda doyumsuz bir iştah içinde olan Körfez yatırımcıları için cazip imkanlar sunmaktadır. Bununla beraber, Avrupa ve Amerika’daki gayrı menkul piyasası halen geçtiğimiz ekonomik krizin olumsuz etkilerini göstermektedir.

Dördüncü olarak, Körfez vatandaşları için uygun koşulları sağlayan turizm sektörü son zamanlarda bu kişiler için yeni projeler geliştirmiştir. Böylelikle onları hem tatil hem de yatırım için ülkeye çekebileceklerdir.

SONUÇ

Sayısı gün geçtikçe artan zengin ve muhafazakâr nüfus, bu alana ilginin artması ve yenilikçi yaklaşımlarla birlikte katılım bankaları için yerel özel bankacılık potansiyelinin giderek arttığı kanaatindeyim.

Bununla beraber, yeni ürün ve hizmetlerin gelişmesine bağlı olarak bu büyümenin tedrici ve görece yavaş olacağı görülmektedir.

Öte yandan, kurumsal veya bireysel yabancı yatırımcılar kısa vadede tatmin edici sonuçlar alınabilecek olan büyük bir potansiyel sergilemektedir.

Özellikle halihazırda kendi ülkelerinde özel bankacılık hizmetlerinden faydalanan Körfez yatırımcıları ve YGB’ler kaliteli ve yeterli hizmet alabilirlerse Türk katılım bankaları için önemli bir potansiyel teşkil etmektedir.

**Ahmet BİÇER,**

*Körfez Bölge Koordinatörü*

*Yurtdışı Organizasyon ve Yatırımcı İlişkileri Müdürü*

***Kuveyt Türk Katılım Bankası A.Ş.***

ahmet.bicer@kuveytturk.com.tr