

katılım finans

TKBB'NİN KURUMSAL İLETİŞİM YAYINIDIR

CORPORATE COMMUNICATION PUBLICATION OF TKBB

YIL YEAR: 6

SAYI ISSUE: 29



OCAK - ŞUBAT JANUARY - FEBRUARY 2022

18

TKBB Bankacılık Hizmetleri Yöneticisi
TKBB Banking Services Manager
Sevcan Ekmen

**Katılım Bankacılığı
Dijital Yol Haritası**
Digital Roadmap for
Participation Banking

54

Mox Bank Limited CEO'su
CEO of Mox Bank Limited
Barbaros Uygun

Dijital Bankacılık Yolculuğu
Digital Bank Journey

80

T.C. Abu Dabi Büyükelçisi
Ambassador of the Republic of Turkey to the
United Arab Emirates
Tugay Tunçer

**Türkiye-BAE İlişkilerinde
Yeni Dönem**
A New Era in Turkey-UAE Relations

DİJİTALLEŞME ODAĞINDA KATILIM FİNANS

*Participation finance
focused on digitalization*



Esaslı Bankacılık

#1

FAİSİZ FİNANS 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 zararı, 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 ekonomiyi kazandırıyor. Katılım bankacılığı büyüdükçe hem katılımcılar hem de Türkiye kazanıyor. Esaslarına bağlılıkla yükselen bu değeri tanıdıkça siz de yürekten katılacaksınız.



Esaslı Bankacılık

Sürdürülebilirlik Esasları

- #1 SÜRDÜRÜLEBİLİR FİNANS ESASI**
Katılım bankacılığının belirlediği bankacılık esasları, sürdürülebilir finansın da temellerini oluşturur. Reel ekonomiye bağlı ticaret, ortaklık ve risk paylaşımı gibi esaslar aynı zamanda sürdürülebilir finans sistemini de inşa eder.
- #2 SÜRDÜRÜLEBİLİR FAYDA ESASI**
Katılım bankacılığı, dünyanın kıt kaynaklarını gelecek nesillere aktarabilme sorumluluğuyla çalışır. Tüm ekonomik faaliyetlerinde üretim ve tüketim arasındaki dengeyi esas alan, adil ve paylaşımcı bir finansal anlayışı benimser.
- #3 SÜRDÜRÜLEBİLİR KALKINMA ESASI**
Katılım bankacılığının finansal rakamların ötesine geçen büyüme stratejisi, çevresel, sosyal ve ekonomik sürdürülebilirliği ilke edinir. "Sürdürülebilir Kalkınma Amaçlarına" hizmet etmek için ulusal ve uluslararası kurumlarla aktif iş birlikleri kurar.

Dijitalleşme Esasları

- #1 HAYATİ KOLAYLAŞTIRMA ESASI**
Katılım bankacılığı, çağın dinamiklerine uygun hizmet anlayışını müşterilerine sunar. Gelişmiş teknolojilerle müşterilerinin şubeye gitmeden birçok işlemi anında yapmasını sağlayarak hayatı kolaylaştırır.
- #2 HIZLI DİJİTAL HİZMET ESASI**
Katılım bankacılığı; görüntülü görüşme ile hesap açılışı, kare kod işlemleri, mobil POS, akıllı asistan, online alışveriş kolaylıkları gibi hayatı kolaylaştıran müşteri memnuniyeti uygulamalarıyla hızlı dijital çözümler üretir.
- #3 İNSAN ODAKLI BANKACILIK ESASI**
Katılım bankacılığı, insan odaklı hizmet anlayışını önceler. Müşterileriyle kurduğu samimi güven ilişkisini dijital ortamlarda da sürdürür. Bankacılık araçları değişse de katılım bankacılığının samimiyeti değişmez.
- #4 TEKNOLOJİK BANKACILIK ESASI**
Katılım bankacılığı, teknolojiyi bir araç olarak kullanarak müşterilerinin tüm ihtiyaçlarına uygun hızlı dijital çözümleri zamanında üretir. Veri güvenliğine verdiği büyük önem ve kurduğu iş birlikleriyle müşterilerinin yeni teknolojilerden maksimum fayda elde etmesini sağlar.

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.



İçindekiler

CONTENT

Yıl Year :6 Sayı Issue: 29 | Ocak - Şubat January - February 2022



YORUM COMMENT

54

DİJİTAL BANKACILIK YOLCULUĞU

Digital Bank Journey



EKOSİSTEM ECOSYSTEM

12

SERVİS BANKACILIĞI MODELİYLE
ORTAYA ÇIKAN İNOVASYON
FİRSATLARI

*Innovation Opportunities Emerging with
the Service Banking Model*

16



KAPAK COVER

DİJİTALLEŞME ODAĞINDA KATILIM FİNANS

Participation finance focused on digitalization



RÖPORTAJ INTERVIEW

28

EKONOMİDE
ÜÇÜNCÜ SEKTÖR:
SOSYAL FİNANS

Third Sector in Economy: Social Finance



DOSYA FILE

50

DİJİTAL DÖNÜŞÜMDE NEOBANKALAR

Neobanks in Digital Transformation



MEVZUAT LEGISLATION

58

DİJİTAL BANKACILIK MEVZUATI

Digital Banking Legislation



DANIŞMA KURULU ADVISORY BOARD

34

UYUŞMAZLIKLARIN ÇÖZÜM YOLU OLARAK SULH SÖZLEŞMESİ

Settlement Agreement as a Way of Resolving Disputes

TEKNOLOJİ TECHNOLOGY

42

İSLAMİ FİNTEKE GENEL BAKIŞ

*General Islamic Fintech
Overview*



ÜLKE PANORAMASI

COUNTRY PANORAMA

66

BİRLEŞİK ARAP EMİRLİKLERİ ÜLKE PANORAMASI

*United Arab Emirates Country
Panorama*



ROTA ROUTE

94

BÜYÜK VE PARLAK YAPILARIYLA BİRLEŞİK ARAP EMİRLİKLERİ

*United Arab Emirates: Giant and
Shiny Buildings*



katılımfinans

TKBB Adına İmtiyaz Sahibi
Owner in the name of TKBB
İsmail Vural

Danışma Kurulu
Advisory Board
Metin Özdemir
İkram Göktaş
Malek Khodr Temsah
Nevzat Bayraktar
Ufuk Uyan
Murat Akşam

Yayın Koordinatörü
Editorial Coordinator
Erman Şahin



Merkez
Headquarter
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 PRODUCTION

WAVE MEDYA

Genel Direktör
Group Publishing Director
Mustafa Özkan

Yayın Editörü
Publishing Editor
Ahmet Çağatay Günlaltay

Sanat Yönetmeni
Sr. Art Director
Cüneyt Mert

Dijital Medya Uzmanı
Digital Media Specialist
Aydın Şavur
Gamze Biber

Ticari İşler Direktörü
Group Business Director
Ömer Arıcı

Finans Sorumlusu
Finance Manager
Mine Demirkan

Yayın Türü
Type of Publication
Sürekli yayın / Periodical
İki ayda bir yayınlanır / Published bimonthly

f /katilimfinansdergisi @KatilimFinans in /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.

This is the corporate publication of TKBB. The views and opinions expressed in this publication are those of the authors and do not reflect the official policy or position of TKBB.

Sunuş Presentation

DİJİTALLEŞME ODAĞINDA KATILIM FİNANS

Participation in the Focus of Digitalization Finance

29. Sayımızda Dijitalleşme Temasıyla Karşınızdayız

Değerli okurlarımız,

Finans dünyasındaki gelişmeleri yakından takip ederek kapsamlı bir çalışma yürüttüğümüz Katılım Finans'ın 29'uncu sayısını istifadenize sunuyoruz. Sürdürülebilirlik ve dijitalleşme kavramlarını özümseyen bir anlayışla bu sayımızda kağıt harcamadan tamamen dijital formatta karşınıza çıkıyoruz. İzninizle bu sayımızın içerik kurgusunu sizlere tanıtmak isteriz. Kapak konumuzda, dijitalleşme konusunu ele alan bir dosya çalışması bulunuyor. Söz konusu bölümde, TKBB Bankacılık Hizmetleri Yöneticisi Sevcan Ekmen'in "Dijital Yetkinlik İçin Kapsamlı Rapor" başlıklı yazısına yer veriyoruz. Yine aynı bölümün devamında Türkiye'de faaliyet gösteren TKBB üyesi altı katılım bankamızdan ilgili isimler de konu üzerine görüşlerini paylaştı.

Yayınımızın sayfalarında; T.C. Abu Dabi Büyükelçisi Tuğay Tunçer, TKBB Danışma Kurulu Üyesi Ertuğrul Boynukalın, BDDK Bilgi Sistemleri Uyum Dairesi Başkanı Mustafa Aydın, BDDK Düzenleme Dairesi Başkanı Murat Yönaç, Elmangos Kurucusu Abd Elmhaimen Mansi, Mox Bank CEO'su Barbaros Uygun, Türk Kızılay Finans ve Hazine Yönetim Direktörü Ahmet Çakmak, Teknopark İstanbul Kuluçka Merkezi Kıdemli Uzmanı Şerafettin Özsoy, BAE Ülke Temsilcisi Rahim Albayrak gibi isimler bir araya geliyor.

Her sayıda katılım finans alanında faaliyetleri ile hem yerel hem de uluslararası İslami finans endüstrisine önemli katkı sağlayan bir ülkeye yer verdiğimiz ülke panoraması bölümümüzde bu defa, Birleşik Arap Emirlikleri'ni (BAE) konuk ediyoruz. Bu bölümde; Türkiye-BAE ilişkilerinden BAE'nin İslami finansta nasıl gelişim gösterdiği konusuna uzanan başlıklarla, farklı açılardan değerlendirmeleri kapsayıcı bir içerik ile konuya dair uzman isimlerin kaleminden okuyoruz. Değerli bilgilerini, görüşlerini aktararak dergimize katkı veren tüm isimlere ve siz kıymetli okuyucularımıza teşekkürlerimizi sunuyoruz.

Önümüzdeki sayılarda tekrar buluşmak dileğiyle.

Keyifli okumalar dilerim.

Ahmet Çağatay Günaltay

Editör - Editor

On our 29th issue we dwell in to the theme of digitilisation

Dear readers,

We present to you the 27th issue of Katılım Finans, in which we carry out a comprehensive study by meticulously following the developments in the world of finance. With an understanding that embraces the concepts of sustainability and digitalisation, we are providing this issue in a completely digital format to prevent paper waste. I would like to provide a brief introduction about the contents of this issue. Our cover report presents you with a report on digitalisation. The aforementioned section, our manager of the Banking Services Department, Sevcan Ekmen presents her article "Comprehensive Report for Digital Competence". Furthermore, in the same section, expert names in our six participation banks operating in Turkey, which are also members of the TKBB, share their views on the subject.

On the pages of this issue, we have comprised experts including Ambassador of the Republic of Turkey to the United Arab Emirates Tuğay Tunçer, Deputy Chairman of TKBB Advisory Board Ertuğrul Boynukalın, Head of Information Systems Compliance Department Mustafa Aydın, Head of Regulation Department Murat Yönaç, Founder of Elmangos Abd Elmhaimen Mansi, Mox Bank CEO Barbaros Uygun, Finance and Treasury Management Director of the Turkish Red Crescent Ahmet Çakmak, Technopark Istanbul Incubation Center Senior Specialist Şerafettin Özsoy, UAE Country Advisor Rahim Albayrak.

In the country panorama section of this issue, which presents a country that stands out in participation finance, we presented the United Arab Emirates (UAE). In this section, we read from experts on the subject with inclusive content and topics ranging from Turkey-UAE relations to how the UAE has developed in Islamic finance and evaluations from different perspectives.

We would like to present our gratitude to all the contributors for their valuable information and perspectives, as well as you readers.

We hope to see you in our future issues.

We wish you an informative read.

Katılım Finans Dergisi'nde

DİJİTAL DÖNÜŞÜM

Katılım Finans'ın tüm sayılarına Turkcell Dergilik, Türk Telekom e-dergi ve Katılım Finans web sitesinden ulaşabilirsiniz



katılımfinans
www.katilimfinans.com.tr





DİJİTAL ARAŞTIRMA RAPORU VE KATILIM BANKACILIĞINDA DİJİTALLEŞME STRATEJİLERİ

DIGITAL RESEARCH REPORT AND DIGITALISATION STRATEGIES IN PARTICIPATION BANKING

Sektörümüzde yaşanan teknolojik gelişmeler, müşteri deneyiminin iyileştirilmesine, sektör oyuncularının arasında rekabet ortamının oluşmasına, risklerin/ sorunların erken tespitine ve problemlerin daha efektif/ hızlı çözülmesine imkân vermektedir. Diğer yandan süreçler otomasyonunun daha verimli hale getirilmesine ve organizasyonun çevikliğinin ve şeffaflığının artmasına da olanak sağlamaktadır.

Katılım Bankacılığı Dijital Araştırma Raporu'na baktığımızda dijitalleşmeyle birlikte bankacılık sektöründe ve katılım bankacılığında öne çıkan konuların; gelişmiş müşteri deneyimi, operasyonel verimlilik, yeni nesil teknolojiler, mevzuat düzenlemeleri, fintek ekosistemi, açık bankacılık, finansal olanaklara erişim, neobankalar ve sürdürülebilir finans ve dijital olduğunu görüyoruz.

Salgının itici gücüyle birlikte Türkiye Katılım Bankaları Birliği istatistiklerine göre 2020 yılı üçüncü çeyrek sonu itibarıyla 3,1 milyon olan aktif dijital müşteri sayısı, 2021 yılı üçüncü çeyrek sonu itibarıyla 3,6 milyona yükselerek yüzde 16,3'lük bir büyümeye yakalamıştır. 2021 üçüncü çeyrek sonu itibarıyla 3,6 milyon olan bu aktif dijital müşteri sayısının; yüzde 86'sı sadece mobil bankacılık, yüzde 6'sı sadece internet bankacılığı, yüzde 8'i ise hem internet bankacılığı hem de mobil bankacılığı kullanmaktadır.

Dijitalleşme yolunda yakalanan ivmenin artarak devam etmesi katılım bankacılığının geleceği için çok elzemdir. Çünkü önümüzdeki dönem için gerekli olan büyümeyi yakalayarak ülkemizi katılım finansın merkezi haline getirme hedefimiz, ancak bu şekilde gerçeğe dönüşebilir. Bunun için fintek iş birliklerini çoğaltmak, finansal okuryazarlığı artırmak, insan kaynağımızın konuyla ilgili yeterli donanımda olmasına özen göstermek, ürün ve hizmetlerimiz hakkında müşterilerimize etkin bir bilgi akışı sağlamak ve açık bankacılık üzerine daha fazla odaklanmak durumundayız.

Dijitalleşme yolunda yakalanan ivmenin artarak devam etmesi katılım bankacılığının geleceği için elzemdir.



İbrahim GÖKTAŞ
TKBB Yönetim Kurulu Başkanı
TKBB Chairman of the Board of Directors

Technological developments in our industry enable the improvement of customer experience, the creation of a competitive environment among industry players, early detection of risks/problems and more effective/faster resolution of problems. On the other hand, it also permits the automation of processes to be made more efficient and increases the organisation's agility and transparency.

When we look at the Participation Banking Digital Research Report, we see that the prominent issues in the banking sector and participation banking with digitalisation are: advanced customer experience, operational efficiency, new generation technologies, legislative regulations, fintech ecosystem, open banking, access to financial opportunities, neobanks and sustainable finance and digital.

With the driving force of the pandemic, according to the statistics of the Participation Banks Association of Turkey, the number of active digital customers, which was 3.1 million as of the end of the third quarter of 2020, increased to 3.6 million by the end of the third quarter of 2021, achieving a growth of 16.3%. Of these 3.6 million active digital customers as of the end of the third quarter of 2021, 86% use only mobile banking, 6% use only internet banking, and 8% use both internet banking and mobile banking.

It is essential for the future of participation banking that the momentum gained on the path of digitalisation continues to increase. Because our goal of making our country the centre of participation finance by capturing the development required for the upcoming period can only be realised in this way. Thus, we have to increase fintech collaborations and financial literacy, ensure that our human resources are sufficiently equipped, provide an adequate flow of information to our customers about our products and services, and focus more on open banking.

It is essential for the future of participation banking that the momentum gained on the path of digitalisation continues to increase.



KATILIM BANKALARINDA DİJİTAL DÖNÜŞÜM

DIGITAL TRANSFORMATION IN PARTICIPATION BANKS

Dünya genelinde dijitalleşme çalışmaları her sektörde olduğu gibi bankacılık ve finans sektöründe de gerek müşteri beklentileri gerek ihtiyaçlar doğrultusunda son iki yıl içerisinde, pandemi ile de birlikte daha fazla hız kazandı. Dünya geleneksel kanallar ile yapılabilecek pek çok işin dijitalleşebildiğini, dijitalleştikçe verimliliğin artabileceğini deneyimlemiş oldu. İhtiyaçlar ile yeni nesil teknolojilerin bir araya getirildiği pek çok yenilikçi ürün ve hizmetin start aldığını gördüğümüz sektörlerin içerisinde elbette bankacılık sektörü de yerini aldı.

2022 yılında Türkiye’de dijital bankaların hayata geçmesini ve sektörün pazar payının büyümesini bekliyoruz

Digitisation efforts worldwide have gained momentum in all sectors during the last two years with the pandemic, including the banking and finance sector in terms of customer expectations and needs. The world has experienced that many jobs that can be done with traditional channels can be digitized, and with this digitalisation productivity can increase. Of course, the banking sector has taken its place among the sectors where we see many innovative products and services that bring together needs and new generation technologies.

We expect digital banks to be implemented in Turkey in 2022 and the sector's market share to grow

Finteklerle ilgili ekosistemin canlandırılmasına yönelik çalışmalarımıza hız kazandırmayı planlıyoruz

Türkiye'deki katılım bankalarımız bu dönüşüm içerisinde yer almakta olup dijitalleşme ile ilgili yatırımlarını hızlandırmış durumdadır. Tüm katılım bankalarımızın uzaktan müşteri ediniminde hızlıca yer alması, başarı oranlarının sektör oranlarının üzerinde olması, yenilikçi ve inovatif çokça ürün ve hizmete yatırım yapmaları, bankacılık sektörü içerisindeki pazar paylarını büyütürken dijital kanallarını en aktif araç olarak gördüklerinin göstergelerindendir.

TKBB olarak Ernst&Young ile beraber, daha önce Strateji Belgemizde belirlediğimiz dijitalleşme hedefimize katkı sağlayacak, bankalarımızın dijitalleşme çalışmalarında istifade edebilecekleri kapsamlı bir Dijital Araştırma Raporu hazırladık. Dünya genelinde detaylı analizlerin, görüşmelerin yapıldığı rapor ile ihtiyaç duyulan, alınması beklenen aksiyonlar ile beraber dijital inisiyatifleri sunduk. Önümüzdeki süreçte TKBB olarak bu alandaki çalışmaları gözlemlemeye devam etmekle birlikte özellikle finteklerle ilgili ekosistemin canlandırılmasına yönelik çalışmalarımıza hız kazandırmayı planlıyoruz. Fintekler ile iş birliklerinin artması, daha verimli iş modellerinin kurgulanması, müşteri ihtiyaçlarına yönelik dinamik, kişiselleştirilmiş, daha teknolojik ürün ve hizmetlerin sunulması, kuşkusuz katılım finans ekosisteminin gelişmesine katkı sağlayacaktır.

Sektör pazar payının büyümesine doğrudan katkı sağlayacak diğer bir önemli husus ise dijital bir katılım bankası kurulması olacaktır. 2022 yılında Türkiye'de hem konvansiyonel hem de katılım bankacılığı sektöründe dijital bankaların da hayata geçmesini ve sektörün pazar payının büyümesini bekliyoruz. Sektöre dâhil olacak dijital bankaların temel stratejileri dünya genelindeki örneklerde olduğu gibi, hızlı ve verimli hizmet anlayışı ile rekabetçi bir şekilde yeni müşteri kazanımına odaklanıp, sektördeki pazar payı içerisinde yer edinebilmek olacaktır. Hızlı, basit, kaliteli ve şeffaf süreçlerle sunulacak ürün ve hizmetler ile müşteri algıları ve tercihlerinin değişeceği aşikârdır. Beklenen gelişmeler içerisinde, katılım bankacılığının daha geniş alana yayılabilmesi ve sektördeki büyümesinin özellikle bireysel ve KOBİ müşteri segmenti için hız kazanabilmesi adına, pazardaki oyuncu sayısının artması faydalı olacaktır.

*We plan to accelerate our efforts to
revitalise the ecosystem related
to fintechs*

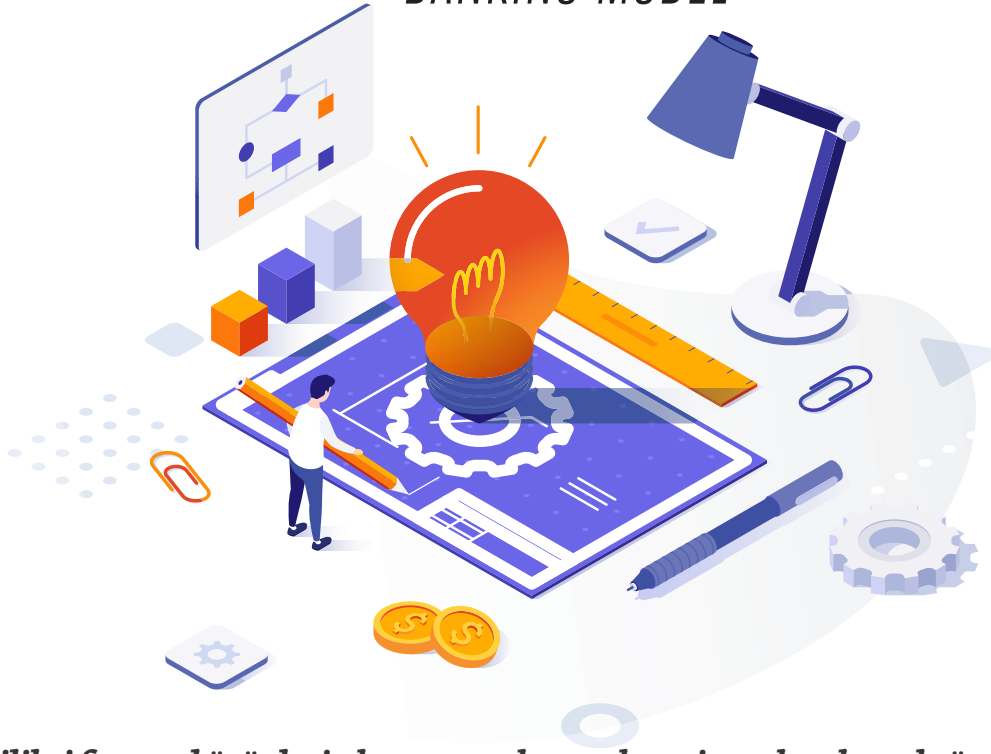
Our participation banks in Turkey are involved in this transformation and have accelerated their investments in digitalisation. The fact that all of our participation banks have quickly taken part in remote customer acquisition, their success rates are higher than the sector rates, and that they invest in many innovative and creative products and services are the indicators that they consider their digital channels as the most active tool while increasing their market share in the banking sector.

As TKBB, we have prepared a comprehensive Digital Research Report with Ernst & Young that will contribute to the digitalisation goal that we set in our Strategy Document and which our banks can benefit from in their digitalisation efforts. With the report in which detailed global analyses and interviews were assembled, we offered digital initiatives along with the required and expected actions. In the upcoming period, as TKBB, we will continue to observe the outcomes in this area, and we plan to accelerate our efforts to revitalise the ecosystem related to fintechs. Increasing cooperation with Fintechs, constructing more efficient business models, offering dynamic, personalised and more technological products and services for customer needs will undoubtedly contribute to developing the participation finance ecosystem. Another critical issue that will directly contribute to the growth of the sector's market share will be establishing a digital participation bank. In 2022, we expect digital banks to be implemented in both conventional and participation banking sectors in Turkey and the sector's market share to grow.

The main strategies of the digital banks included in the sector will be to focus on competitively gaining new customers with a fast and efficient service approach, as in the examples around the world, and to take place in the market share in the sector. It is evident that customer perceptions and preferences will change with the products and services offered through fast, simple, high quality and transparent processes. Within the expected developments, it will be beneficial to increase the number of players in the market to spread participation banking to a broader area and accelerate the sector's growth, especially for the retail and SME customer segments.

SERVİS BANKACILIĞI MODELİYLE ORTAYA ÇIKAN İNOVASYON FIRSATLARI

INNOVATION OPPORTUNITIES EMERGING WITH THE SERVICE BANKING MODEL



Yenilikçi finansal ürünlerin hem sayısı hem sahaya inme hızı hem de üretilme biçimi ciddi anlamda değişecek

The number of innovative financial products, the speed of taking on the field and the way they are produced will change drastically

Bankalar önemli bir süredir internet bankacılığı, mobil bankacılık gibi dijital kanallarda oldukça başarılı hizmetler sunuyorlar. Bu sayede hem müşterilerine daha kolay ve düşük maliyetle ulaşıyorlar hem de müşterileri için büyük bir kullanım kolaylığı sağlıyorlar. Fakat dijital dünyadaki hizmetlerin çeşitlenmesi, e-ticaret eksenindeki uygulamaların artmasıyla beraber dijitalleşmeye alışan tüketiciler finansal ürünler açısından da yeniliği daha fazla talep ediyorlar. Fakat bankacılık sektörünün geliştirdiği ve uygulama alanı

Banks have been providing very successful services in digital channels such as internet banking and mobile banking for a significant period of time. In this way, they not only reach their customers more efficiently and at a lower cost but also provide excellent ease of use for their customers. However, with the diversification of services in the digital world and the increase in applications on the axis of e-commerce, consumers who are accustomed to digitalisation, demand more innovation in terms of financial products.

Dijitalleşmeye alışan tüketiciler finansal ürünler açısından da yeniliği daha fazla talep ediyorlar

reel sektör olan yenilikçi ürün ve hizmetleri sahaya indirmekte büyük zorluklar çekiliyor. Çünkü bu ürünlerin müşteriyle buluşması için reel sektör firmalarıyla iş birlikleri yapılması gerekiyor. Dahası karşılıklı olarak birçok ticari müzakerenin ve anlaşmanın yapılması gerektiği için ürün sahaya inene kadar yenilikçi yönünü ve müşteri ihtiyacını karşılama özelliğini önemli ölçüde yitiriyor. Örneğin bir banka, havayolu seyahatlerinizden puan toplayabileceğiniz bir kredi kartı geliştirse de bu programa dâhil edeceği havayolu şirketlerini ikna etmesi yıllar alabiliyor. Benzer şekilde, kredi kartına taksit sınırlaması nedeniyle elektronik ürün satışına yönelik alışveriş anında sunulabilecek bir kredi ürünü geliştirse de elektronik market zincirleriyle veya e-ticaret siteleriyle özel anlaşmalar yapmadıkça ürünün müşteriler tarafından kullanılması oldukça zor.

Geçtiğimiz günlerde bu tarz sorunları tamamen ortadan kaldıracı olacak oldukça önemli bir gelişme yaşandı. Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurulu (BDDK) 1 Ocak 2022 itibarıyla yürürlüğe giren "Servis Modeli Bankacılığı" hakkındaki yönetmeliğini yayınladı. Böylece finans dünyamıza "Servis Modeli Bankacılığı" kavramı girmiş oldu. Özet olarak bu yeni modele bankacılık faaliyeti olmayan şirketlerin bankacılık hizmetleri sunmasına imkân sağlayan bir model diyebiliriz. Bu modelde bankacılık hizmetlerinin sunulmasının altyapısını sağlayan kuruluşa "servis bankası" tanımı yapılırken, bu servislerden yararlanarak müşterilere bunu ulaştıran dijital web sitesi veya uygulamalara da arayüz sağlayıcısı tanımı yapılmakta.

Bir arayüz sağlayıcısı bazen bütün bankacılık hizmetlerini sunup bir dijital banka gibi kendini konumlandırabilirken bazen de sunduğu diğer hizmetleri finansal ürünlerle birlikte paketlemeyi hedefleyen bir strateji içerisinde de kendini konumlandırabilir. Bu yönetmeliğin sağladığı imkânlardan yararlanıp dolaylı yoldan da olsa kısmi bir dijital banka olmanın yolu açık gözüküyor. Buna uygun bir örnek vaka daha önce Albaraka Türk tarafından Almanya'da gerçekleştirilen uygulamaydı. Albaraka Türk, Almanya'da Solaris Bank'ın hem bankacılık lisansını kullanıp hem de bankacılık teknoloji alt yapısıyla kendi

However, there are great difficulties in bringing innovative products and services developed by the banking sector, whose application area is the real sector, to the field. This is because for these products to meet with customers, cooperation with real sector companies is required. Moreover, since many mutual commercial negotiations and agreements have to be made, the product loses its innovative aspect and ability to meet customer needs until it reaches the field. For example, even if a bank develops a credit card that allows you to collect points from your airline travels, it may take years to convince the airline companies to include it in this program. Similarly, although it develops a credit product that can be offered at the time of shopping for the sale of electronic products due to the instalment limitation on the credit card, it is not straightforward for customers to use the product unless special agreements are made with the electronic market chains or e-commerce sites. Recently, there has been a significant development that can eliminate such problems. The Banking Regulation and Supervision Agency (BRSA) published its regulation on "Service Model Banking," which began on January 1, 2022. Thus, the concept of "Service Model Banking" entered our world of finance. In summary, we can say that this new model is a model that allows companies that do not have banking activities to provide banking services.

In this model, the definition of "service bank" is given to the institution that provides the infrastructure for the provision of banking services, while the meaning of interface provider is made to the digital website or applications that make use of these services and deliver them to the customers. While an interface provider can sometimes offer all banking services and position itself as a digital bank, it can also position itself in a strategy that aims to bundle other services it provides with financial products. The way to become a partial digital bank, albeit indirectly, by taking advantage of the opportunities provided by this regulation seems clear. A suitable example case was the practice carried out by Albaraka Türk in Germany before. Albaraka Türk established its digital bank named Insha by using the banking license of Solaris Bank in Germany and integrating its banking application with the banking technology infrastructure. Thus, they

Consumers accustomed to digitalisation are also more demanding of innovation in terms of financial products

geliştirdiği bankacılık uygulamasını entegre edip Insha isimli dijital bankasını kurmuştu. Böylece bir banka kurmaktan çok daha düşük bütçeli bir yatırımla dijital banka kurmayı başarmıştı. Yeni yönetmelikle beraber Türkiye’den de birçok benzer örnek çıkabilir. Bununla birlikte en büyük yenilikçi çözümlerin hali hazırda elinde büyük bir müşteri portföyü barındıran reel sektör firmalarından gelmesi muhtemel. Özellikle son yıllarda büyük ivme kazanan online pazaryeri girişimleri (Trendyol, Getir, Hepsiburada vb.), ödeme dünyasından daha öteye geçmeye başlayan yemek kartları kuruluşları (Edenred, Multinet vb.) ve dijitalleşme yönünde büyük adımlar atmaya başlayan fiziksel market zincir mağazaları (Bim, A101, Şok, Migros vb.) servis bankacılığı imkanlarından yararlanarak çok yakın zamanda müşterilerine bankacılık hizmetleri sunmaya başlayabilirler.

Servis Bankacılığı Modeliyle yenilikçi finansal ürünlerin hem sayısı hem sahaya inme hızı hem de üretilme biçimi ciddi anlamda değişecek. Eskiden bankaların içinde üretilip yaşılabildiği ve tutundurulması için reel sektöre bağımlı olan finansal inovasyon, artık bizatihi reel sektörün kendi içinde doğup gelişebilen bir yapıya evrilmiş olacak. Böylece hem yenilikçi finansal ürünlerin sahaya inme hızı oldukça hızlanacak hem de daha fazla yenilikçi ürünle müşterilerin hayatları kolaylaşacak.

succeeded in establishing a digital bank with a much lower-budget investment than establishing a bank. With the new regulation, many similar examples may emerge from Turkey. However, the most prominent innovative solutions are likely to come from real sector companies with an extensive customer portfolio. Especially online marketplace initiatives (Trendyol, Getir, Hepsiburada etc.), which have gained significant momentum in recent years, meal card organisations that have started to go beyond the payment world (Edenred, Multinet, etc.) and physical market chain stores that have commenced to take significant steps towards digitalisation (Bim, A101, Şok, Migros etc.) may start to offer banking services to their customers very soon by taking advantage of service banking opportunities.

With the Service Banking Model, the number of innovative financial products, the speed of taking on the field, and how they are produced will change significantly. Financial innovation, which used to be dependent on the real sector for its production, survival and promotion within banks, will now evolve into a structure that can arise and develop within the real industry itself. Thus, both the speed of taking innovative financial products on the field will accelerate, and customers' lives will be easier with more innovative products.



Emlak Katılım

TÜRKİYE'NİN İLK YEŞİL SUKUK İHRACI İLE

Karbon Emisyonu Azaltımına Katkı Sağlıyor



Emlak Katılım ihracını gerçekleştirdiği **Türkiye'nin İlk Yeşil Kira Sertifikası** ile finans piyasalarının önde gelen yayınlarından **Islamic Finance News** tarafından düzenlenen IFN Ödüllerinde dünyada **YILIN EN BAŞARILI SUKUK İHRACI ÖDÜLÜNE** layık görüldü.



DİJİTALLEŞME ODAĞINDA KATILIM FİNANS

Participation finance focused on digitalization







Katılım Bankacılığı DİJİTAL YOL HARİTASI

DIGITAL ROADMAP FOR PARTICIPATION BANKING

Katılım Bankacılığı Dijital Araştırma Raporu, katılım bankacılığı dijital yetkinlik inşası hedefine katkı sağlayacak

İlk kez 2021 yılında yayınlanan Katılım Bankacılığı Dijital Araştırma Raporu'nda; yeni nesil teknolojiler, trendler, değişen mevzuatlar ve müşteri beklentileri ışığında, sektör dinamikleri küresel ve yerel düzeyde ayrıntılı bir şekilde ele alınmıştır. Güncellenen Katılım Bankacılığı Strateji Belgesi'nde belirlenen katılım bankacılığı dijital yetkinlik inşası hedefine katkı sağlayacak Rapor; fintekler, neobankalar, bankalar ve katılım bankalarımızla yapılan görüşmeler ile farklı demografik, sosyoekonomik profillere sahip 2 bin 246 kişinin katıldığı anket sonuçlarıyla sektörde bir yol haritası olma gayesi ile hazırlanmıştır.

The Participation Banking Digital Research Report published for the first time in 2021, comprehensively discusses the dynamics of the sector at the global and regional level in the light of new generation technologies, trends, changing legislation and customer expectations. The report will contribute to the objectives of digital competence formation in participation banking developed in the updated Participation Banking Strategy Document. It has been prepared to be a road map in the sector with the results of the interviews with fintechs, neobanks, banks and participation banks and the survey results of 2,246 people with different demographic and socioeconomic profiles.

Participation Banking Digital Research Report will contribute to the goal of digital competence structure in participation banking

Rapor kapsamında; müşteri, ürün, iş modeli, kanal, organizasyon, teknoloji, inovasyon ve eğitim başlıkları altında oluşturulan strateji bileşenleri ele alınmıştır

Rapor kapsamında; müşteri, ürün, iş modeli, kanal, organizasyon, teknoloji, inovasyon ve eğitim başlıkları altında oluşturulan strateji bileşenleri ele alınmıştır. Aksiyonları daha net resmetmek amacı ile bileşenlerin ikili gruplaması üzerinden 28 ikili değerlendirme analizi yapılmıştır. Belirlenen dijitalleşme stratejisi çerçevesinde; katılım bankacılığının önümüzdeki kısa ve orta vadeli dönemde alması gereken temel dijital inisiyatifler ve aksiyonlar belirtilmiştir.

Belirlenen Temel Dijital İniyatifler:

- Dijital müşteri kazanımına yönelik modellerin oluşturulması
- Segment odaklı iş birliklerinin hayata geçirilmesi
- Açık bankacılık modellerine yönelik teknolojik alt yapıların oluşturulması
- Dijital okuryazarlığın artırılması ve dijital yetkinliklerin geliştirilmesi

Bankalarımızın; belirlenen inisiyatifler çerçevesinde alacakları aksiyonlar ile uçtan uca dijitalleşmesi, operasyonel süreçlerini iyileştirmesi, kişiselleştirilmiş deneyim sunan bankacılık ürün ve hizmetlerinin yaygınlaşması, iletişimlerini arttırması ve hatta müşteri istekleri doğrultusunda bankacılık dışında farklı hizmetler sunabiliyor hâle gelmeleri ile katılım bankalarının sektörde rekabetçi konuma gelmesi hedeflenmektedir.

The report discusses the strategy components formed under the headings of the customer, product, business model, channel, organisation, technology, innovation and education

The report discussed the strategy components created under the headings of the customer, product, business model, channel, organisation, technology, innovation and education. 28 pairwise evaluation analyses were carried out over the pairwise grouping of the components to portray the actions more clearly. Within the determined digitalisation strategy framework, the leading digital initiatives and actions that participation banking should take in the short and medium-term period are specified.

Identified Key Digital Initiatives:

- Designing models for digital customer acquisition
- Implementing segment-oriented collaboration
- Assembling technological infrastructures for open banking models
- Increasing digital literacy and developing digital competencies

It is aimed that participation banks will become competitive in the sector by digitalising them from end to end, improving their operational processes, expanding banking products and services that offer a personalised experience, increasing their communication and even providing different services other than banking in line with customer requests with the actions to be taken by our banks within the framework of the determined initiatives.



Dijitalleşme stratejisi çerçevesinde; katılım bankacılığının önümüzdeki kısa ve orta vadeli dönemde alması gereken temel dijital inisiyatifler ve aksiyonlar belirtilmiştir



Sektördeki tüm katılım bankalarının dahil olduğu, uzaktan müşteri edinimi başarı oranı Haziran 2021 ve Ekim 2021 aralığında %45 olmuştur

The success rate of remote customer acquisition, which includes all participation banks in the sector, was 45% between June 2021 and October 2021

KATILIM BANKACILIĞININ MEVCUT DİJİTAL MÜŞTERİ DEĞERLENDİRMESİ

2020 3'üncü çeyrek ile 2021 3'üncü çeyrek arasında yüzde 16,3 oranında artan katılım bankacılığı dijital müşteri sayısı, 2021 3'üncü Çeyrek itibarıyla 3,6 milyona ulaşmıştır. Katılım bankaları, Mayıs 2021 tarihinden itibaren uzaktan müşteri edinimi olanağı da sağlamak-tadır. Sektördeki tüm katılım bankalarının dahil olduğu, uzaktan müşteri edinimi başarı oranı Haziran 2021 ve Ekim 2021 aralığında yüzde 45 olup, toplam 34,6 bin uzaktan müşteri edinimi gerçekleşmiştir. Katılım bankalarının uzaktan müşteri edinimi başarı oranlarının geleneksel bankacılıktan pozitif olarak ayrıştığı göze çarpmakla birlikte, katılım bankacılığı dijital müşteri pazar payı yüzde 5'tir. Dijital müşteri pazar payındaki büyüme, yüzde 15'lik pazar payına ulaşmakta temel hedef olarak görülmektedir.

Saha Anket Çalışmasında Öne Çıkan Alanlar

- Katılım bankacılığı müşterilerinin güven algısı sektöründe pozitif ayrılmaktadır.
- Katılım bankacılığı dijital ürün ve hizmetleri konusundaki farkındalık, ürün ve hizmetlerin iyileştirilmesi gelişim alanı olarak değerlendirilmektedir. Genç nüfus daha büyük bir potansiyel teşkil etmektedir.
- Çevik ve inovatif olan ancak henüz katılım bankaları kadar müşterilerinin güvenini kazanamamış fintekler ile katılım bankalarının iş birlikleri potansiyel fırsat alanı olarak değerlendirilmiştir.

Within the framework of the digitalization strategy, the leading digital initiatives and actions that participation banking should take in the short and medium-term period are specified

CURRENT PARTICIPATION BANKING DIGITAL CUSTOMER EVALUATION

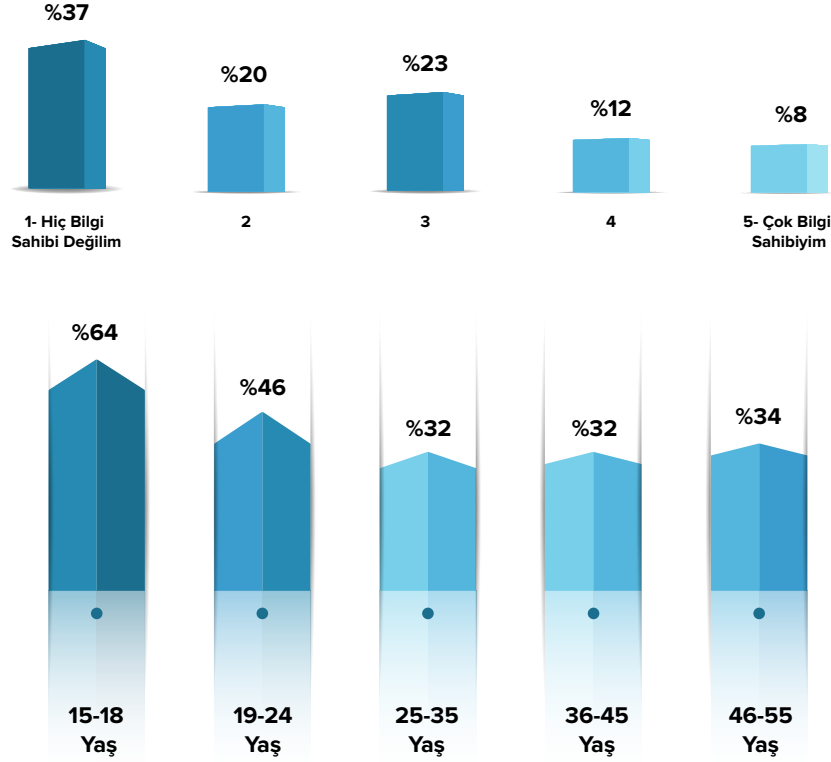
The number of participation banking digital customers, which increased by 16.3% between the 3rd quarter of 2020 and the 3rd quarter of 2021, reached 3.6 million as of the 3rd quarter of 2021. Participation banks have also been providing remote customer acquisition as of

May 2021. The success rate of remote customer acquisition, which includes all participation banks in the sector, was 45% between June 2021 and October 2021, with a total of 34.6 thousand remote customer acquisitions. Although the success rates of remote customer acquisition of participation banks differ positively from traditional banking, participation banking digital customer market share is 5%. The digital customer market share growth is seen as the primary target in reaching the 15% market share

Featured Areas in the Field Survey Study

- Confidence perception of participation banking customers is positively differentiated in the sector.
- Awareness of participation banking digital products and services and improvement of products and services are considered areas of development. The young population represents a greater potential.
- Collaborations between participation banks and fintechs, which are agile and innovative but have not yet gained the trust of their customers as much as participation banks, are considered as a potential area of opportunity.

Anket katılımcılarının %37'sinin katılım bankacılığı hakkında hiç bilgi sahibi olmadığı bu dilim içerisindeki en büyük çoğunluğun 15-18 yaş aralığı olduğu görülmüştür



DİJİTAL YETKİNLİĞİN ARTIRILMASINA YÖNELİK ÖNÜMÜZDEKİ DÖNEMDE PLANLANAN ÇALIŞMALAR

Belirlenen dijital inisiyatifler ve aksiyonlar ile ilgili çalışmalarını hayata geçirmek üzere hem TKBB nezdinde hem de bankalarımızla planlamalar yapılmaya başlanmıştır. Devam eden strateji proje yönetim faaliyetleri içerisinde değerlendirilecek aksiyon alanları olacaktır. Müşteri beklenti ve ihtiyaçları doğrultusunda dönüşen hizmet anlayışları, yeni nesil inovatif trendler, sektördeki yeni oyuncular ve regülasyonlara göre bankalarımızın dijital stratejilerini şekillendirmesi, yatırımlarını arttırması beklenmektedir.

PLANNED STUDIES IN THE FUTURE PERIOD TO INCREASE DIGITAL COMPETENCE

Plans are initiated at both TKBB and with our banks to implement the studies related to the determined digital initiatives and actions. Action areas will be evaluated within the ongoing strategy project management activities. It is expected that our banks will shape their digital strategies and increase their investments in line with customer expectations and needs, transforming service understandings, new generation innovative trends, new players in the sector and regulations.

YENİ ÇAĞA UYGUN DİJİTAL STRATEJİ

DIGITAL STRATEGY FOR THE NEW AGE



Albaraka Türk olarak, işimize teknolojiyi maksimum derecede adapte ederken müşterilerimize ve iş süreçlerimize katma değer sağlayacak yeni modeller üzerinde çalışıyoruz. Dijital stratejimizin odağında müşterilerimize daha iyi hizmeti, daha ucuza ve daha hızlı sunmak yer alıyor. Müşterimizin dijital dünyanın, ekosistemin neresinde olursa olsun, ihtiyaç duyduğu tüm ürün ve hizmetler için sadece finansal hizmetler anlamında değil ürüne erişim anlamında da bankasının yanında olduğunu bilmesini istiyoruz.

Yeni çağa uygun dijital strateji alanlarına baktığımızda karşımıza dört temel boyutun çıktığını görüyoruz. İlk olarak müşterilerimiz ile sürekli bağlantıda olmak için iyileştirmeler yapıyoruz. Özellikle mobil bankacılık ve diğer dağıtım kanalları üzerinden müşterilerimize 7/24 ulaşılabilir olmak, siber güvenlik araçları ile üst düzey koruma sağlamak ve gelişmiş veri analitiği araçlarıyla dijital ekosisteme entegre bankacılık hizmetleri sunmayı hedefliyoruz. İkinci olarak müşteri deneyiminde ve iş süreçlerinde maksimum derecede otomasyonu sağlamak için mobilden görüntülü müşteri olma, Robotik Süreç Operasyonu (RPA) vb. projeleri hayata geçiriyoruz.

Üçüncü olarak yeni iş modelleri geliştirmek için inovasyon kasımızı sürekli çalıştırıyoruz. Bu bağlamda Albaraka Garaj, Insha, Alneo, Semosis gibi birçok uygulamayı hayata geçirdik. Bununla beraber girişimci hızlandırma merkezimiz Albaraka Garaj bünyesinden yetişen fintek startup firmalarına, kurduğumuz girişimci yatırım sermayesi fonu üzerinden yatırım yapıyor gelişimlerini takip ediyoruz. Gelecekte veri kalitesinin kurumların finansal yapısını belirleyeceğini düşünüyoruz.

As Albaraka Türk, we are working on new models that will provide added value to our customers and business processes while adapting the technology at the maximum level. The focus of our digital strategy is to provide our customers with better services that are cheaper and faster. We want our customers to know that wherever they are in the digital world and ecosystem, their bank is there for all the products and services they need, not only in terms of financial services but also in terms of access to the product.

When we look at the fields of digital strategy in line with the new age, we see that there are four essential dimensions. First, we carry out improvements to constantly be in contact with our customers. We aim to be accessible to our customers 24/7, primarily through mobile banking and other distribution channels, provide high-level protection with cyber security tools, and offer banking services integrated into the digital ecosystem with advanced data analytics tools. Secondly, we implement projects such as mobile video customer service, Robotic Process Operation (RPA) etc., to ensure maximum automation in customer experience and business processes. Thirdly, we constantly train our innovation strength to develop new business models. In this context, we have implemented many applications such as Albaraka Garaj, Insha, Alneo and Semosis. In addition, we invest in fintech startup companies that expanded within our entrepreneurial acceleration centre Albaraka Garaj, through the entrepreneurial investment fund we have established and follow their developments. We believe that data quality will determine the financial structure of institutions in the future.



KATILIM BANKALARINDA DİJİTALLEŞME STRATEJİLERİ

DIGITALISATION STRATEGIES IN PARTICIPATION BANKS

Bilgi teknolojilerinde yaşanan gelişmeler, yenilikler ve küreselleşen piyasalar bütün sektörleri etkilediği gibi, bankacılık sektörünü, dolayısıyla katılım bankacılığını da ciddi biçimde etkilemiştir. Dijitalleşme, sektörümüzü şube bazlı geleneksel ürün ve kanal yapısından yeni iş modellerine doğru taşıyor. Ürün çeşitliliğimizi artırırken, bu ürünleri dijital kanallarımızdan müşterilerimize sunmak üzere tasarlamayı da mecbur kılıyor. Bu durumu ülkemizde henüz çok genç olan ve dijitalleşen katılım bankacılığının, bankacılık sektöründeki payını artırmasına olanak sağlayacak bir fırsat olarak görüyoruz.

Emlak Katılım olarak dijital stratejimizin odağında, müşterilerimiz ve onların finansal ihtiyaçlarını katılım bankacılığı prensiplerine uygun olarak her zaman ve her yerden kolayca karşılayacak kurumsal yaklaşım ve bu kapsamda oluşturduğumuz sürdürülebilir bir dijital dönüşüm programı uyguluyoruz. Biyometrik unsurların kimlik doğrulamada daha yaygın kullanımı ile uzaktan bankacılık hizmetlerine erişimi daha da çeşitlendirmeyi hedefliyoruz.

Büyük veriyi ve analitik araçları müşteri ihtiyaçlarını daha iyi analiz etmek için kullanacağız ve müşteri beklentisi ile hedefli ürün/hizmetleri buluşturarak, müşteri etkileşimimizi daha da derinleştireceğiz. Yeni fintek iş birlikleri oluşturarak açık bankacılık uygulamalarının geliştirilmesi kapsamında birçok yeni hizmetimizi de müşterilerimizin istifadelerine sunuyor olacağız.

Developments in information technologies, innovations and globalising markets have affected all sectors, as well as the banking sector, and thus, participation banking. Digitalisation moves our industry from the traditional branch-based product and channel structure to new business models. While it increases our product range, it also obliges us to design these products to present them to our customers through our digital channels. We see this situation as an opportunity to permit participation banking, which is still very young and initiated digitally in our country, to increase its share in the banking sector.

As Emlak Participation, at the centre of our digital strategy, we implement a sustainable digital transformation program that we have constructed within this scope, with a corporate approach that will quickly meet our customers and their financial requirements any time and anywhere, following the principles of participation banking. We aim to further diversify access to remote banking services with the more widespread use of biometric elements in identity verification.

We will use extensive data and analytical tools to better analyse customer needs, and we will further deepen our customer interaction by combining customer expectations with targeted products/services. We will be offering many unique services to our customers to develop open banking applications by forming new fintech collaborations.

ROTAMIZ DİJİTAL, ODAĞIMIZ İNSAN

*OUR ROUTE IS DIGITAL,
OUR FOCUS IS PEOPLE*



Müşterilerimize sunduğumuz hizmetlerin birçoğunu koronavirüs salgınının çok daha öncesinde dijital taşımak suretiyle şubelerimizi, finansal süreçlere yardımcı olan ve müşteri ilişkilerini yürüten alanlar olarak kurgulamıştık. Şubelerimizin uzun zaman önce girdiği bu dönüşümün günümüzde yaşanan salgın sürecinde ziyadesiyle faydasını gördük ve görmeye devam ediyoruz.

Salgın süreci, dijital alanda atmış olduğumuz adımların ve kat ettiğimiz yolun önemini teyit etti. Bu bağlamda hem mevcut dijital kanallarımızı kullanan müşterilerimizin hem de bu kanalları kullanmaya yeni başlayan müşterilerimizin finansal işlemlerini daha da kolaylaştıracak dijital projelerimizi geliştirmeye ve bu alanda yatırımlar yapmaya devam edeceğiz.

2025 stratejik hedeflerimiz doğrultusunda dijital dönüşüm alanında şu üç noktayı odağımıza alıyoruz: Müşteri merkezli yapıların hayata geçmesiyle artan müşteri deneyimi ve memnuniyeti, süreçlerde dijital teknolojilerin etkin kullanımıyla artan verimlilik, verinin etkin kullanılması sayesinde pazarlamadan finansa veri tabanlı proaktif aksiyon alınmasını sağlayacak altyapıların oluşturulması. Bu önceliklerimiz doğrultusunda, dijital dönüşüm yolunda "rotamız dijital, odağımız insan" anlayışından ödün vermeden ilerliyoruz.

By transferring many of the services we provide to our customers to digital well before the coronavirus epidemic, we designed our branches as areas that assist financial processes and conduct customer relations. We have noticed and continue to notice the benefits of this transformation, which our branches entered a long time ago, in the current pandemic process.

The pandemic process has confirmed the significance of our steps and our path in the digital field. In this context, we will continue to develop our digital projects that will facilitate the financial transactions of our customers who use our existing digital channels and who have just started using these channels, and we will continue to invest in this area.

In line with our 2025 strategic goals, we focus on the three following points in the field of digital transformation: Increasing customer experience and satisfaction with the implementation of customer-centred structures, increased efficiency with the effective use of digital technologies in processes, establishing infrastructures that will enable data-based proactive action from marketing to finance, thanks to the effective use of data. In line with these priorities, we move forward on the digital transformation path without compromising the understanding of "our route is digital, our focus is people".



GÖRÜNMEZ BANKACILIK SEVİYESİNE ULAŞMAK

REACHING THE LEVEL OF INVISIBLE BANKING

Bankacılıkta kuralları değiştiren tüm gelişmelere ilk uyum sağlayan banka olma iddiamızı uzaktan müşteri edinimi sürecinde de başarıyla ortaya koyduk. Dijitalleşmeye yaptığımız yatırımlar ve yenilikçi yaklaşımımız sayesinde bu yeni dönemde de sürdürülebilir büyüme sağladık. Bunu yaparken de insan odağından hiç ayrılmadık ve örnek bir kurum hâline geldik. Yeni dönemde müşterilerimizin sadece bankamızın dijital kanallarından değil, iş birliği yaptığımız fintekler ve mobil platformlar üzerinden de uzaktan müşteri olabilecekleri iş modelleri üretiyoruz. Kısacası ticaretin olduğu her yerde hayatın akışı içerisinde müşterilerimize kusursuz bir bankacılık deneyimi sunmak istiyoruz. Çünkü biliyoruz ki bu yaklaşım bizleri geleceğin bankacılığı olarak tanımlanan "Görünmez Bankacılık" seviyesine ulaştıracak.

Bunun en güncel örneği, bankacılık sektöründe ilk olma özelliği taşıyan "eXtra Limit" isimli ürünümüzdür. Bu ürün ile tüketiciler, artık banka şubelerimize gitmelerine gerek kalmadan dakikalar içinde dijital kanallarımızdan veya anlaşmalı olduğumuz firma uygulamalarından müşterimiz olabiliyor ve sanal kartlarına tanımlanan finansman limitiyle ister online isterse mağazalardan QR Kod ile alışveriş yapabiliyorlar. Bir diğer ürünümüz TFXTARGET'a ise geçen sene başında hisse senedi ve yatırım fonu alış-satış işlemlerini eklemiştik. Ardından bununla da yetinmeyip çok kısa bir süre içerisinde, borsa yatırım fonu işlemlerinin de platform üzerinden yapılabilmesini sağladık. Bu güncellemeyle birlikte TFXTARGET platformumuz üzerinden ABD ve Avrupa borsalarında işlem gören dev şirketlerin hisseleri kolayca alınıp, satılabilir hale geldi.

Aynı zamanda ülkemizin önemli markalarıyla iş birliği yapıp "Hızlı Finansman ve Ödeme Noktaları" kurduk. Açık bankacılık alt yapısıyla geliştirilen bu iş modeli ile bankacılık ürün ve hizmetlerini müşterilerimize günlük olağan hayatları içinde ek bir süreç yaratmadan hızlı, güvenli ve kolay bir deneyimle sunuyoruz.

We have successfully demonstrated our pledge to be the first bank to adapt to all developments that change banking rules and the remote customer acquisition process. Thanks to our investments in digitalization and our innovative approach, we achieved sustainable growth in this new period as well. While doing this, we never left the human focus and became an exemplary institution. In the new period, we are creating business models where our customers can become remote customers through our bank's digital channels and through fintechs and mobile platforms with which we cooperate. In short, we want to offer our customers a perfect banking experience in the flow of life wherever there is commerce because we know that this approach will bring us to the level of "Invisible Banking", which is defined as the banking of the future.

The most recent example of this is our product called "eXtra Limit", which is the first in the banking industry. With this product, consumers can become our customers through our digital channels or contracted company applications within minutes without going to our bank branches. They can shop online or in stores with a QR Code, with the financing limit defined for their virtual cards.

At the beginning of last year, we added stock and mutual fund buying and selling transactions to our other product, TFXTARGET. Furthermore, since it was not completely satisfactory, we enabled exchange-traded fund transactions to be carried out on the platform in a short time. With this update, the shares of giant companies traded in the US and European stock exchanges have become easy to buy and sell through our TFXTARGET platform.. At the same time, we cooperated with the crucial brands of our country and established "Fast Financing and Payment Points". With this business model developed with an open banking infrastructure, we offer banking products and services to our customers in a fast, secure and easy experience without creating an additional process in their daily lives.

KATILIM BANKALARINDA DİJİTALLEŞME STRATEJİLERİ

DIGITALISATION STRATEGIES IN PARTICIPATION BANKS



Katılım bankacılığının sektör içerisindeki pazar payını artırması, büyük oranda etkin bir dijital dönüşüm stratejisine sahip olmasına bağlıdır. Ancak bu şekilde üstün bir müşteri deneyimi ve operasyonel verimlilik sağlanabilir, rekabet kabiliyetini artırılarak sürdürülebilir bir büyüme yakalanabilir. Uluslararası pazar araştırma şirketi Global Market Insight tarafından yapılan araştırmaya göre, dijital bankacılık pazarı 2026 yılına kadar piyasa değerini 12 trilyon doların üzerine taşıyacak. Dijital bankacılık pazarının günümüzdeki piyasa değeri ise 8 trilyon dolar olarak tahmin ediliyor. Bu araştırma 5 yıl gibi kısa bir sürede pazarın yüzde 50 büyüyeceği anlamına geliyor.

Geldiğimiz noktada Türkiye'deki katılım bankalarının dijital dönüşüm açısından gelişime açık olduğunu görüyoruz. Özellikle Büyük Veri ve Veri Analitiği, Yapay Zekâ (AI), Makine Öğrenimi (ML) ve Robotik Süreç Otomasyonu (RPA), Blokzinciri ve Siber Güvenlik Uygulamaları gibi yeni nesil teknolojiler alanlarına daha çok odaklanılarak, insan kaynağı yetkinlikleri artırılarak ve müşterilerin dijital okuryazarlık oranını yükselterek katılım bankacılığının dijital dönüşüm yolculuğu başarılı bir şekilde devam ettirilebilir.

Increasing the market share of participation banking in the sector largely depends on having an effective digital transformation strategy. Increasing the market share of participation banking in the sector largely depends on having an effective digital transformation strategy.

According to the international market research company Global Market Insight, the digital banking market will increase its market value to over 12 trillion dollars by 2026. The current market value of the digital banking market is estimated at 8 trillion dollars. This research means that the market will grow by 50% in a short period of 5 years.

At this point, we see that participation banks in Turkey are open to development in terms of digital transformation. By focusing more on new generation technologies such as Big Data and Data Analytics, Artificial Intelligence (AI), Machine Learning (ML) and Robotic Process Automation (RPA), Blockchain and Cyber Security Applications, increasing human resource competencies and improving the digital literacy rate of customers, the digital transformation journey of participation banking can be sustainable.



DÜNYA STANDARTLARINDA SÜRDÜRÜLEBİLİR DİJİTAL DENEYİMLER

WORLD-CLASS SUSTAINABLE DIGITAL EXPERIENCES

Müşteri alışkanlıkları pandemi etkisi ile birlikte çok hızlı değişmektedir. Dijital dünyada bu çok daha fazla hissedilmektedir. Yeni kelimesi çok hızlı eskimektedir. Hatta ambalajını açarken eskiyen ürünlerle artık çok sık karşılaşmaktayız. Bu değişime ve çağın getirdiği ihtiyaçlara hızlı cevap verebilmek adına güçlü teknik altyapı, Ar-Ge ve inovasyon her geçen gün önem kazanmaktadır. Geleneksel işlem yöntemleri yerini daha hızlı ve güvenli dijital çözümlere bırakmaktadır.

Ziraat Katılım olarak katılım finans sistemine her zaman ve her yerden erişilebilen, dünya standartlarında sürdürülebilir dijital deneyimler sunmayı hedeflemekteyiz. Müşteri ihtiyaçları ve banka beklentileri doğrultusunda; yeni dijital ürün, servis ve kanalların oluşturulması, kârlı ve verimli yeni teknoloji entegrasyonlarının gerçekleştirilmesi stratejilerimiz arasındadır. Bu kapsamda bireysel, perakende ve KOBİ segment müşterilerimiz öncelikli olmak üzere dijital dönüşüm için kısa, orta ve uzun vade planlarımızı uygulamaya almış bulunmaktayız.

Dijital kanallarımızda etkinliğimizi arttırmak üzere ileri analitik çalışmaları, ürün başvuruları ve ödeme uygulamaları ile dış servis entegrasyonlarını adım adım gerçekleştirmekteyiz. Açık bankacılık iş modelimiz ile hem finansal teknoloji şirketleriyle iş birliği yapacak hem de bankacılık servislerimizi sunduğumuz platformları arttıracaktır. Müşterilerimizin tüm hesaplarına ve finansal verilerine tek bir ara yüzden ulaşmasına olanak sağlayacak sistemlerle entegrasyon kurmak dijital amaçlarımız arasında yer almaktadır. Bu minvalde bir adım olarak uzaktan müşteri edinimi projesi ile biyometrik doğrulama yöntemlerini kullanarak müşterimiz olmak isteyen herkese görüntülü görüşme ile hesap açabilmelerini sağlamaktayız. Önümüzdeki süreçte müşterilerimizin şubelerimize gitmesine gerek kalmadan birçok hizmeti Katılım Mobil üzerinden uçtan uca almasını sağlayacağız.

Customer practices are changing swiftly as a result of the pandemic. This is sensed more intense in the digital world. The word new gets old very quickly. In fact, we often come across products that wear out while unpacking. To respond quickly to this change and the needs of the age, strong technical infrastructure, R&D, and innovation are gaining importance daily. Faster and safer digital solutions are replacing traditional transaction methods.

As Ziraat Participation, we aim to provide world-class sustainable digital experiences that can be accessed anytime and anywhere in the participation finance system. Our strategies are to construct new digital products, services, and channels in line with customer requirements and bank expectations and realise profitable and efficient new technology integrations. In this context, we have implemented our short, medium and long term plans for digital transformation, primarily for our individual, retail and SME segment customers.

To increase our efficacy in our digital channels, we carry out advanced analytical studies, product and payment applications, and external service integrations step by step. We will cooperate with financial technology companies and increase our banking services' platforms with our open banking business model. Our digital goals are to integrate with systems that allow our customers to access all their accounts and financial data from a single interface. As a step in this direction, we enable anyone who wants to be our customer to open an account via video call using biometric verification methods with the remote customer acquisition project.

In the upcoming period, we will ensure that our customers receive many services from end to end via Participation Mobile without going to our branches.



Ekonomide
Üçüncü Sektör:

SOSYAL FİNANS

THIRD SECTOR IN ECONOMY: SOCIAL FINANCE



"Katılım finans sektörü ile sosyal finansın, kurulacak iş birlikleriyle toplumun geleceğe taşınmasında daha etkin rol alabileceğini inanıyorum"

I believe that the participation finance sector and social finance can play a more active role in carrying the society to the future with the cooperations to be established

Avrupa Birliği (AB) üyesi ülkeler sosyal finansı ifade etmek için, üçüncü sektör kavramını kullanmaktalar

Türk Kızılay Finans ve Hazine Yönetim Direktörü Ahmet Çakmak; sosyal finans kavramı, insani yardım ve katılım finans sektörüyle potansiyel iş birliklerini Katılım Finans için anlattı.

TOPLUMSAL FAALİYETLERİN FİNANSMAN İHTİYAÇLARININ KARŞILANMASINDA ÖN PLANA ÇIKAN SOSYAL FİNANS KAVRAMI HAKKINDA NE DÜŞÜNÜYORSUNUZ?

Günümüzde bazı çevreler sosyal finans kavramıyla hayır, bağış ve yardım gibi filantropi nitelikli finansal destekleri bağdaştırırken, kimi çevreler sosyal, çevresel her türlü etkinlik ve inisiyatif, kârı da dikkate alacak şekilde, farklı formlarda (finansman, gelir getirici diğer modeller) aktarılan kaynaklarla ilişkilendirmektedir. Sosyal finans mevcut anlayışların üstünde, mevcut yaklaşımları kapsayan yeni bir yaklaşım olarak karşımıza çıkmaktadır. Tanımlamak gerekirse sosyal finans, insanı, gezegeni ve kârı bir arada değerlendiren, kâr ve sosyal etkinin bir arada bulunabileceğini savunan yeni bir finansal yaklaşımdır. Sosyal finans/ekonomi, üçüncü sektör, yeşil finans/politikalar gibi kavramlarla da ifade edilebilmektedir. Avrupa Birliği (AB) üyesi ülkeler sosyal finansı ifade etmek için üçüncü sektör kavramını kullanmaktalar. Sosyal finansmana konu faaliyetlerin neticesinde oluşan sosyal etkinin ölçülebilir olması, sosyal etkiyle birlikte finansal geri dönüşe önem vermesi gibi gereklilikler sosyal finansı, filantropi vb. yaklaşımlardan farklılaştırıyor. Proje ve faaliyetlerin finansmanı, risk paylaşımı temelli mikro finansman, kitle fonlaması vb. finansal ürünler ve sosyal etki bonoları gibi borç temelli finansal ürünlerle gerçekleştirilmektedir.

SOSYAL YARDIMLAŞMA VE DAYANIŞMAYI AMAÇLAYAN VAKIF, DERNEK, SENDİKA, KOOPERATİF GİBİ ÇEŞİTLİ SİVİL TOPLUM KURULUŞLARININ SOSYAL FİNANS EKOSİSTEMİ İÇERİSİNDE NASIL BİR YERE SAHİP?

2021 yılı verileri dikkate alındığında Türkiye’de çeşitli amaçlarla kurulmuş, farklı alanlarda faaliyette bulunan yaklaşık 122 bin dernek, 640 sendika, 5 bin 480 vakıf, 40 farklı türde yaklaşık 60 bin kooperatif faaliyette bulunmaktadır. Bu kurumlar 2021 yılında Gayrisafi Yurt İçi Hasıla’nın (GSYİH) yaklaşık yüzde 16,1’i düzeyinde harcama yaparak, sosyal faaliyetlerin finansmanı, kamu kesiminin, birincil sektörün üzerindeki mali yükü hafif-

Ahmet Çakmak, Finance and Treasury Management Director of the Turkish Red Crescent, talked about the concept of social finance, humanitarian aid and potential collaborations with the participation finance sector for Katılım Finans.

WHAT DO YOU THINK ABOUT THE CONCEPT OF SOCIAL FINANCE, WHICH COMES TO THE FORE IN MEETING THE FINANCING NEEDS OF SOCIAL ACTIVITIES?

Today, while some circles associate the concept of social finance with philanthropic financial supports such as charity, donations and aid, some circles associate it with resources transferred in different forms (financing, other income-generating models) to all kinds of social and environmental activities and initiatives, taking into account the profit. Social finance emerges as a new approach covering existing approaches. In terms of definition, social finance is a new financial approach that considers people, the planet and profits together and argues that profit and social impact can coexist. It can also be expressed with concepts such as social finance/economy, third sector, green finance/policies. Member countries of the European Union (EU) use the concept of the third sector in the expression of social finance. Member countries of the European Union (EU) use the concept of the third sector to express social finance. Requirements such as the measurability of the social impact resulting from the activities subject to social finance and the emphasis on the financial return along with the social implications differentiate social finance from approaches such as philanthropy. Financing projects and activities, risk-sharing-based micro-financing, financial products such as crowdfunding and debt-based financial products such as social impact bonds.

WHAT IS THE PLACE OF VARIOUS NON-GOVERNMENTAL ORGANISATIONS SUCH AS FOUNDATIONS, ASSOCIATIONS, UNIONS AND COOPERATIVES AIMING AT SOCIAL ASSISTANCE AND SOLIDARITY IN THE SOCIAL FINANCE ECOSYSTEM?

According to 2021 data, there are approximately 122,000 associations, 640 unions, 5480 foundations, and approximately 60,000 cooperatives of 40 different types operating in different fields and established for various purposes in Turkey. By spending approximately 16.1% of

Member countries of the European Union (EU) use the concept of the third sector to express social finance



letmiştir. 2021 yılında üçüncül sektör tarafından yapılan harcamaların GSYİH oranı AB ülkelerinde yüzde 26,4'e, gelişmiş dünya ülkelerinde ise yüzde 19,6'a ulaşmıştır. Sosyal finans ekosisteminin talep tarafını oluşturan sivil toplum kuruluşları, toplumsal ve sosyal faaliyetlerin finansmanında büyük önem arz etmektedir. Günümüzde sivil toplum kuruluşları, faaliyetlerinde yalnızca toplumun dezavantajlı kitlesini hedef kitle olarak belirlememekte, beraberinde sunulan sağlık, eğitim, istihdam, barınma gibi toplumsal hizmetler nedeniyle toplumun geneline hitap edebilmekteler. Bu nedenle toplumun geniş kitlelerince kabul görmekte olup, önümüzdeki dönemde bu ilgi artarak devam edeceği öngörülmektedir.

KIZILAY'IN "KIRMIZI FİNANS" OLARAK ADLANDIRDIĞI YAKLAŞIMDAN BAHSEDER MİSİNİZ?

Kırmızı finans, toplumun maruz kaldığı göç, afet, yoksulluk gibi sorunların çözümü için ortaya konulan uygulama ve projelerin finansmanının sağlanmasında kullanılacak yenilikçi finansal modeller ve iş birliği modellerini ifade eden, finansal bir kavram olarak tanımlayabiliriz. Model,

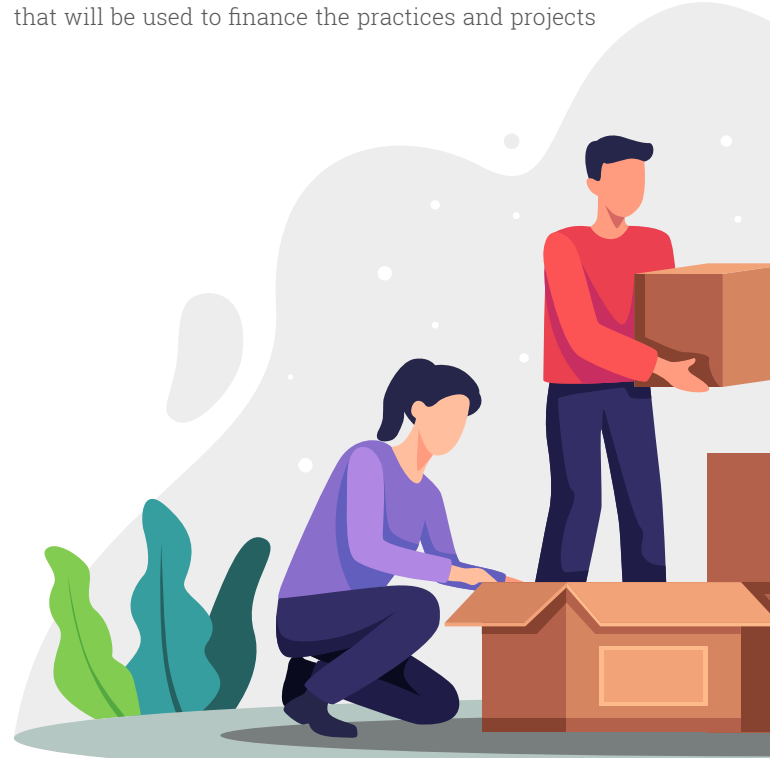
Sosyal finans ekosisteminin talep tarafını oluşturan sivil toplum kuruluşları, toplumsal ve sosyal faaliyetlerin finansmanında büyük önem arz etmektedir

Non-governmental organisations, which constitute the demand side of the social finance ecosystem, are of great importance in financing social activities

the Gross Domestic Product (GDP) in 2021, these institutions have alleviated the financial burden of the public sector and primary sectors' financial burden by financing social activities. In 2021, the third sector's GDP ratio of the expenditures reached 26.4% in EU countries and 19.6% in developed world countries. Non-governmental organisations, which constitute the demand side of the social finance ecosystem, are of great importance in financing social activities. Today, non-governmental organisations do not only identify the disadvantaged group of the society as the target group in their activities but also address the general public due to the social services such as health, education, employment, and housing. For this reason, it is accepted by the large masses of society, and it is predicted that this appeal will continue to increase in the coming period.

CAN YOU EXPLAIN THE APPROACH THAT THE TURKISH RED CRESCENT REFERS TO AS "RED FINANCE"?

We can define red finance as a financial concept that expresses innovative financial and cooperation models that will be used to finance the practices and projects



üçüncü sektör bünyesinde faaliyette bulunan kurumların varlık ve kaynaklarının etkin değerlendirilmesi esasına dayanmaktadır. Küresel ölçekte ve ülkemiz özelinde yaşanan sosyal problemler üçüncü sektörün harcamalarının ve doğal olarak giderlerinin artmasına neden olmuştur. Gelirleri de benzer şekilde sabit kalan, azalan üçüncü sektör için yeni gelir kaynaklarının oluşturulması gerekmektedir. Sosyal finansman modeli kapsamında tasarlanan kırmızı finans, toplumsal sorunları gidermeye dönük projelerin finansmanında kullanılmak üzere risk paylaşımı temelli ve borç temelli olarak, kırmızı bonolar, kırmızı kira sertifikaları, kırmızı yatırım fonları, mikro finansman, gayrimenkul yatırım fonları gibi çeşitli finansal ürün ve hizmetlerin geliştirilmesini amaçlamaktadır.

DİJİTALLEŞMENİN İNSANİ YARDIM BAŞTA OLMAK ÜZERE SOSYAL YARDIMLAŞMA VE DAYANIŞMANIN FİNANSMANINA ETKİLERİNDEN VE ÖNGÖRÜLERİNİZDEN BAHSEDER MİSİNİZ?

Çalışmalar önümüzdeki dönemde dijitalleşmenin, insanoğlunun yaşamında temas etmediği alanın sınırlı kalacağını ortaya koymaktadır. Sivil toplum kuruluşları, yeterli düzeyde olmadığı düşünülse de farklı motivasyonlarla faaliyetlerinde teknoloji ve dijitalleşme süreçle-

Katılım finans sektörü ve sosyal finans, benzer amaç ve prensipler dahilinde faaliyetlerini sürdürmektedir



put forward to solve social problems such as migration, disaster and poverty. The model is based on the practical evaluation of the assets and resources of institutions operating in the third sector. Social problems experienced on a global scale and in our country have led to an increase in the expenditures of the third sector and naturally its expenses. It is necessary to create new income sources for the third sector, whose incomes are similarly stable or declining. Red finance, designed within the scope of the social finance model, aims to develop various financial products and services such as risk-sharing and debt-based red bonds, red lease certificates, red investment funds, microfinance, real estate investment funds, which are to be used in the project financing aimed at solving social problems.

CAN YOU EXPLAIN THE EFFECTS OF DIGITALISATION ON THE FINANCING OF SOCIAL ASSISTANCE AND SOLIDARITY, ESPECIALLY HUMANITARIAN AID, AND YOUR PREDICTIONS?

Studies reveal that digitalisation will be more widespread in the coming period than ever. Although it is insufficient, non-governmental organisations try to allocate more resources to technology and digitalisation processes and adapt to change processes in their

Participation finance and social finance continue their activities within the framework of similar aims and principles

rine daha fazla kaynak ayırmaya ve değişim süreçlerine adapte olmaya çalışmaktalar. Yapay zekâ, blockchain gibi yeni nesil teknolojilere iş süreçlerinde daha yoğun yer verilmesi, üçüncül sektöre maliyet kontrolü ve kaynak çeşitlendirme hususunda avantajlar sağlarken, şeffaflık ve hesap verilebilirliğin sağlanmasında da katkı sağlayacaktır. Dijital dönüşüm süreci, üçüncü sektör açısından, dijitalleşen bir toplumdan geri kalmamak, daha geniş ihtiyaç sahibi kitleye ulaşabilmek, farklı dijital mecralar aracılığıyla daha geniş gönüllü kitlesine ulaşabilmek adına önem arz ediyor. Hedef kitlesi dijitalleşmeyi benimsemiş ancak dijitalleşme sürecinde geri kalmış bir STK'nın etki derecesinin azalacağını ön görmek zor olmasa gerek.

SOSYAL YARDIMLAŞMA VE DAYANIŞMA FAALİYETLERİNİN FİNANSMANI HUSUSUNDA KATILIM FİNANS SEKTÖRÜ VE SİVİL TOPLUM KURULUŞLARI ARASINDAKİ MEVCUT VE POTANSİYEL İŞ BİRLİKLERİNE DAİR NE SÖYLERSİNİZ?

Katılım finans sektörü ve üçüncü sektör, insan ve sosyal kavramını faaliyetlerinin merkezinde konumlandırmakta, benzer amaç ve prensipler dahilinde faaliyetlerini sürdürmektedir. Birçok proje ve faaliyetin iş birliği ile sonuçlandırılması mümkün. Öncelikle belirtmeliyim ki, üçüncü sektör, katılım finans sektörünü oldukça sınırlı seviyede tanımaktadır. Ürün ve hizmetler hakkında farkındalığın arzu edilen seviyeye ulaşmadığı ise aşıkardır. Bu sürecin katılım finans sektörü kurumlarımızca bir kez daha gözden geçirilmesinin faydalı olacağı kanaatindeyim. Muhtemel iş birliği alanlarına değinecek olursam; sivil toplum kuruluşlarımızın mülkiyetinde bulunan farklı nitelikteki varlıkların, efektif değerlendirilmesini sağlamak adına finansal kurumlarla çözüm ortaklığına ihtiyacı bulunduğu, belirtilen çözüm ortaklığının katılım finans sektörünün büyümesi ve gelişimine de olumlu katkı sağlayacağına inanıyorum.

Üçüncü sektörün faaliyetleri, katılım bankalarımız tarafından bağış, sponsorluk vb. kapsamında desteklenebilir. Ayrıca faaliyetlerden kaynaklanan ancak gelir olarak kaydedilmeyen ceza niteliğindeki gelirler teberru işlemleri kapsamında, belirlenen uygun projelerin finansmanını sağlamak adına sivil toplum kuruluşlarına devredilebilir. Sivil toplum kuruluşlarının faaliyetlerinin mikro finans, kitle fonlaması, sosyal etki fonları, sosyal sukuk (bonolar) gibi yeni nesil finansman modelleriyle, sosyal finansman programları ilke ve prensipleri dahilinde, katılım bankalarımızın iş birliği ile finanse edilmesi mümkün.

activities with different motivations. Incorporating new generation technologies such as artificial intelligence and blockchain more heavily in business processes will provide the third sector with cost control and resource diversification and contribute to ensuring transparency and accountability. The digital transformation process is essential for the third sector to not fall behind in a digitalised society, reach a broader audience in need, and reach a wider volunteer audience through different digital channels. It is not difficult to foresee that the impact of an NGO whose target audience has embraced digitalisation but lagged in the digitalisation process itself will decrease.

WHAT WOULD YOU SAY ABOUT THE CURRENT AND POTENTIAL COLLABORATIONS BETWEEN THE PARTICIPATION FINANCE SECTOR AND NON-GOVERNMENTAL ORGANISATIONS REGARDING FINANCING SOCIAL ASSISTANCE AND SOLIDARITY ACTIVITIES?

The participation finance sector and the third sector position the concept of human and social at the centre of their activities and continue their activities within the scope of similar objectives and principles. It is possible to conclude many projects and activities with cooperation. First of all, I should point out that the third sector knows the participation finance sector at a minimal level. It is evident that awareness of products and services has not reached the desired level. I believe that it would be beneficial for our participation finance sector institutions to review this process once again. Touching on possible areas of cooperation, I believe that our non-governmental organisations need a solution partnership with financial institutions to ensure the practical evaluation of assets of different nature and that the specified solution partnership will also contribute positively to the growth and development of the participation finance sector.

Our participation banks can support the activities of the third sector within the scope of donations, sponsorships, etc. In addition, penal revenues arising from activities that are not recorded as income may be transferred to non-governmental organisations to finance eligible projects within the scope of donation transactions. It is possible to finance the activities of non-governmental organisations with new generation financing models such as microfinance, crowdfunding, social impact funds, social sukuk (bonds), within the principles and principles of social finance programs, in cooperation with our participation banks. Finally, I would like to

Sivil toplum kuruluşlarının faaliyetlerinin sosyal finans programları ilkeleri dahilinde, katılım bankalarımızın iş birliği ile finanse edilmesi mümkün

Son olarak dijitalleşme hususunda birkaç hususa vurgu yapmak istiyorum. Katılım bankalarımızın dijital dönüşüm süreçlerinde başarılı bir performans sergilediklerini, yeni nesil finansal ürün ve hizmetlerle, ihtiyaçları karşılamaya çalıştıklarını memnuniyetle izliyoruz. Bu noktada, günümüzde faaliyetlerinin büyük kısmı nakit temelli desteklerden oluşan sivil toplum için, tahsilat ve transfer süreçleri başta olmak üzere finansal ürün ve hizmet kullanımına dayanan faaliyetler kapsamında, katılım bankalarımızın yeni nesil teknolojilere dayalı çözüm önerileri sunabileceğini kanaatindeyim.

EKLEMEK İSTEDİĞİNİZ BİR ŞEY VAR MI?

Geldiğimiz noktada, toplumun yaşadığı sorunların ertelenemez noktaya geldiği oldukça net. Finansal sistemin, sosyal kavramını faaliyetlerinin merkezine alması, insani ve toplumsal ihtiyaçları önceleyecek şekilde revize edilmesi gerektiği yüksek sesle dile getirilmektedir. Problemlere çözüm üretebilmek adına çalışmalar yapılmakta. Bilindiği gibi BM, sosyal sorunların çözümü için üyesi ülkelere 2030 yılına kadar finansal, sosyal ve çevresel alanda hedefler tayin etmiştir. İlaveten, dünya ekonomisinin önde gelen kurumları iş süreçlerinde belirlenen hedefler doğrultusunda gereken revizyonu gerçekleştireceği hususunda taahhütlerde bulunmaktalar. Örneğin, 2020 yılı itibarıyla varlıklarının toplamı yaklaşık 50 trilyon dolar büyüklüğe sahip, farklı ülkelerde finans piyasasında faaliyette bulunan 14 kurum bu dönüşümde öncü olacağını kamuoyuna deklare etmiştir. Ülkemizde de benzer çalışmalar sürdürülmektedir. Önümüzdeki dönemde bu kurumlarla doğrudan, dolaylı ilişkisi olan tüm kurumlar için de sosyal önemsemek kaçınılmaz hâle gelecektir. İnsanoğlunun can, mal, nesil, akıl ve dininin korunmasını amaçlayan, faaliyetlerini makâsı-düş-şeri'ânın gerçekleştirilmesine dayandıran katılım finans sektörü ile insanın varlığının, izzetinin, sosyal yaşamın korunması ve geliştirilmesini amaçlayan üçüncü sektörün, kurulacak iş birlikleriyle toplumun geleceğe taşınmasında daha etkin rol alabileceğine inanıyorum.

emphasise a few points about digitalisation. We are pleased to watch that our participation banks perform successfully in their digital transformation processes and try to meet the needs of new generation financial products and services. At this point, I believe that our participation banks can offer solutions based on new generation technologies, within the scope of activities based on the use of financial products and services, especially collection and transfer processes, for the civil society, whose activities today mainly consist of cash-based supports.

ANYTHING YOU WISH TO ADD?

At the point we have reached, it is evident that the problems experienced by society have reached the point where they cannot be postponed. It is loudly stated that the financial system should be revised to put the social concept at the centre of its activities and prioritise human and social needs. Efforts are being made to find solutions to the problems. As it is known, the UN has determined financial, social and environmental targets until 2030 to its member countries to resolve social issues. In addition, the leading institutions of the world economy make commitments to carry out the necessary revisions in line with the targets set in their business processes. For example, as of 2020, 14 institutions operating in the financial market in different countries, with total assets of approximately 50 trillion dollars, have declared to the public that they will be pioneers in this transformation. Similar studies are carried out in our country as well. In the coming period, it will become inevitable for all institutions that have direct or indirect relations with these institutions to care about the social. Aiming to protect the life, property, generation, mind and religion of human beings, I believe that the participation finance sector, which bases its activities on the realisation of maqasid al-shariah, and the third sector, which aims to protect and develop human existence, dignity, and social life, can take a more active role in carrying the society to the future with the cooperation to be established.

It is possible to finance the activities of non-governmental organisations in cooperation with our participation banks, within the principles of social financing programs



Uyuşmazlıkların Çözüm Yolu Olarak

SULH SÖZLEşMESİ

SETTLEMENT AGREEMENT AS A WAY OF RESOLVING DISPUTES

Katılım bankacılığı ve finansı işlemleri nedeniyle çıkabilecek çekişmelerin kolay bir şekilde sona erdirilmesi için dikkate alınması ve öncelenmesi gereken bir çözüm şeklidir

It is a form of solution that should be considered and prioritised to easily end the conflicts arising from participation banking and finance transactions

Sulh, hukuki çekişmelerin çözümlemesinde ve davaların sonuçlanmasında kolaylık ve çabukluk sağlar



İnsanlar arasında çıkan uyuşmazlık ve çekişmelerin anlaşma ile sona erdirilmesini ifade eden sulh, hukuki çekişmelerin çözümlemesinde ve davaların sonuçlanmasında kolaylık ve çabukluk sağlar. Adalet mekanizmasına rahatlık ve işlerlik kazandıran sulh, taraflar arasındaki kin ve husumeti tamamıyla bertaraf eden özelliğiyle hukuki çekişmelerin sona erdirilmesinde insanlık tarihi boyunca en uygun yol olarak kabul edilmiştir. Sulh, gerek eski medeniyetlerin hukuklarında gerekse günümüzün modern hukuk sistemlerinde önemli bir mevkiye sahip olmuştur. Bu itibarla sulh gerek bağımsız bir müessese olarak gerekse tahkim ve arabuluculuk gibi çözümlerin amaç ve sonucunu teşkil eder. Bu anlamda genel olarak tüm hukuki ihtilafların özelde ise katılım bankacığı ve finansı işlemleri nedeniyle çıkabilecek çekişmelerin kolay bir şekilde sona erdirilmesi için dikkate alınması ve öncelenmesi gereken bir çözüm şeklidir.

Yazılı kaynaklar Mısır, Babil, Yunan, Asur ve Roma gibi eski medeniyetlerin hemen hepsinde sulh müessesesinin bulunduğunu ve bundan faydalandığını ortaya koymaktadır. Birlik ve beraberliğe azami önem veren İslam dinince de anlaşmazlıkların sulh yoluyla sona erdirilmesi, Kur'an-ı Kerim'in ifadesiyle "en iyi davranış tarzı" olarak kabul edilmektedir. Kişiler arasında çıkan anlaşmazlıklar toplam

Settlement, which expresses the termination of disputes and conflicts between people by agreement, provides convenience and speed in resolving legal disputes and conclusion cases. Peace, which brings comfort and functionality to the justice mechanism, has been accepted as the most appropriate way to end legal conflicts throughout human history, with its feature that completely eliminates the hatred and enmity between the parties. Settlement has had an important position both in the laws of ancient civilisations and in today's modern legal systems. In this respect, peace constitutes the purpose and result of solutions such as arbitration, mediation, and an independent institution. In this sense, it is a solution that should be considered and prioritised to easily end all legal disputes in general and conflicts that may arise due to participation banking and finance transactions in particular.

Written sources reveal that almost all ancient civilisations such as Egypt, Babylon, Greece, Assyria, and Rome knew and benefited from the institution of settlement. In Islam, which attaches utmost importance to unity and solidarity, the end of disputes through settlement is accepted as the "best way of behaviour" in the words of the Qur'an. Since the disagreements between people are one of the most critical factors that lead to the deterioration of harmony and order in the society, the word "settlement is the master of judgments" has become parable among Islamic jurists, which is encouraged by various means in the Qur'an and Sunnah to resolve these disagreements. Furthermore, it has been preferred to settle conflicts peacefully throughout the history of Islamic law.

In modern law, it is seen that settlement is regulated in the codes of many countries. However, the place and importance of peace in the codes of these countries are not the same. In the codes of countries such as Germany, France, Italy, Spain, England, the settlement agreement is examined in the sections of the law of obligations devoted to private debt relations, while in the codes of some countries such as Austria, Brazil and Argentina, it is among the general provisions of the law of obligations. German and Austrian laws have included settlement

Settlement provides convenience and speed in resolving legal disputes as well as concluding lawsuits

Sulh, gerek eski medeniyetlerin hukuklarında gerekse günümüzün modern hukuk sistemlerinde önemli bir mevkiye sahip olmuştur

bünyesinde ahenk ve düzenin bozulmasına yol açan en önemli etkenlerden olduğundan, Kur'an ve sünnette bu anlaşmazlıkların giderilmesi için çeşitli münasebetlerle teşvik edilen sulh hakkında İslam hukukçuları arasında "es-sulhu sey-yidu'l-ahkâm" (sulh hükümlerin efendisidir) sözü bir darb-ı mesel hâline gelmiş, İslam hukuk tarihi boyunca çekişmelerin sulh yoluyla ortadan kaldırılması tercih edilmiştir.

Modern hukukta birçok ülkenin kanunlarında sulhun düzenlenmiş olduğu görülmektedir. Ancak sulhun bu ülkelerin kanunlarındaki yeri ve önemi aynı değildir. Almanya, Fransa, İtalya, İspanya, İngiltere gibi ülkelerin kanunlarında, borçlar hukukunun özel borç ilişkilerine ayrılan bölümlerinde incelenen sulh sözleşmesi, Avusturya, Brezilya ve Arjantin gibi bazı ülkelerin kanunlarında ise borçlar hukukunun genel hükümleri arasında yer almıştır. Almanya ve Avusturya hukukları, sulh sözleşmesinin mahkeme önünde de yapılabilmesi gerçeğinden hareketle, medeni yargılama kanunlarında da sulha yer vermişlerdir.

in their civil procedure laws, based on the fact that a settlement agreement can also be made in front of the court.

In the Turkish-Swiss legal doctrine, settlement, which is described as "a contract in which the parties eliminate their disagreements or hesitations about a legal relationship by mutual sacrifice", is not regulated as a separate institution. Still, many acts include provisions regarding this contract. Settlement has also been examined in the Turkish-Swiss legal literature, in the law of obligations/private debt relations works, under the title of "Contracts with a unique structure", and in the "litigation party proceedings" sections in civil procedure law works, taking into account whether it is done inside or outside the court.

In the systematics of classical Islamic law books, settlement has been studied in the special sections called "Kitâbu's-Sulh" or "Babu's-Sulh", considering it

Settlement has had an important position both in the laws of ancient civilisations and in today's modern legal systems





Türk-İsviçre hukuk doktrininde " tarafların bir hukuki ilişki hakkındaki anlaşmazlıklarını veya tereddütlerini karşılıklı fedakarlıkla ortadan kaldırdıkları sözleşme" olarak nitelenen sulh, ayrı bir müessese olarak düzenlenmeyip birçok kanunda bu sözleşmeye ilişkin hükümlere yer verilmiştir. Sulh ayrıca, Türk-İsviçre hukuk literatüründe, mahkeme içinde veya dışında yapıldığı göz önünde bulundurularak, borçlar hukuku/özel borç ilişkileri eserlerinde, "Kendisine özgü ya-pısı olan sözleşmeler" başlığı altında ve medeni yargılama hukuku eserlerinde, "davaya son veren taraf muameleleri" bölümlerinde incelenmiştir.

Sulh, klasik İslam hukuku kitaplarının sistematüğinde, büyük bir kısmını bugünkü yaygın olan terim ile "borçlar hukuku"nun teşkil ettiği, "muamelat" ana gurubu içinde mütalaa edilerek, "Kitâbu's-Sulh" veya "Bâbu's-Sulh" gibi adlarla anılan özel bölümlerde incelenmiştir. İslam aleminin ilk medeni kanunlarından olan Mecelle'de ise sulh, ibra ile birlikte 1531-1571. maddeler arasında düzenlenmiştir. Modern İslam hukuku çalışmalarından klasik sistematüğ

in the leading group of "muamelat (transactions)", most of which is today's common term, "law of obligations". In Mecelle, which is one of the first civil laws of the Islamic world, settlement was regulated between 1531-1571 articles together with ibra (rebate).

The settlement, which is processed under the main title of "muamelat (transactions)" in the modern Islamic law studies that are copyrighted according to the classical systematics, is included in the "Types of Contract (various types of contract)" sections in some new Islamic law studies based on the systematics of Western law. Considering that peace can also be made in front of the court or under the judge's direction, independent Islamic law studies in the field of Islamic procedure are also included.

According to Islamic law, the legal nature of settlement, and therefore the transactions that are subject to its provisions, vary, since the parties can be settled in all

Batı hukuklarında sulhtan söz edebilmek için tarafların karşılıklı fedakârlık etmeleri şart koşulurken İslam hukukunda böyle bir şart aranmamaktadır

While the parties must make mutual sacrifices to talk about settlement in Western law, such a condition is not sought in Islamic law

Sulh işleminin sahasının İslam hukukunda Batı hukuklarında olduğundan daha geniş olduğu söylenebilir

göre telif edilenlerinde de “muamelat” ana başlığı altında işlenen sulh, Batı hukuklarının sistematığı esas alınarak yapılan yeni bazı İslam hukuku çalışmalarında ise “Akıit Çeşitleri (akdin muhtelif nevileri)” bölümlerinde yer almaktadır. Sulha ayrıca, mahkeme önünde veya hâkimin yönlendirmesiyle de yapılabileceği göz önünde bulundurularak, İslam muhakeme usulü sahasında yapılmış müstakil İslam hukuku çalışmalarında da yer verilmiştir.

İslam hukukuna göre taraflar, “üzerinde tasarruf etmeye yetkili oldukları, mal karşılığında veya karşılıksız olarak feragat edebildikleri” tüm konularda sulh olabileceklerinden, sulhun hukuki mahiyeti, dolayısıyla hükümlerine tabi olduğu işlemler değişkenlik göstermektedir. Davalının, hak iddiasında bulunan davacının iddiasına cevap verip vermemesi, taraflar arasındaki çekişme konusunun ve (eğer varsa) üzerinde anlaştıkları sulh bedelinin beraberce değerlendirilmesi neticesinde, sulhun hangi hukuki işlemin hükümlerine tabi olduğu tespit edilebilmektedir. Batı hukuklarında sulhtan söz edebilmek için tarafların karşılıklı fedakârlık etmeleri şart koşulurken İslam hukukunda böyle bir şart aranmamaktadır. Bu itibarla, sulh, Batı hukuklarıncı tam iki taraflı sözleşme kabul edilirken, İslam hukukunda kimi zaman iki taraflı bir sözleşme kimi zaman ise tek taraflı bir muamele olarak kabul edilmektedir. Buna göre sulh işleminin sahasının İslam hukukunda Batı hukuklarında olduğundan daha geniş olduğu söylenebilir. İslam hukukuna göre sulh işlemini diğer sözleşmelerden veya tek taraflı muamelelerden ayıran özellik ise taraflar arasında sulhun temelini teşkil eden hukuki bir ilişki nedeniyle çekişme bulunmasıdır.

Sulh olan taraflar arasındaki çekişme ve uyuşmazlık sona erer. Eğer sulh mahkeme önünde yapılmış ise çekişmenin sona ermesiyle dava konusu ortadan kalkacağından dava da kendiliğinden düşer. Bunun neticesinde taraflar, sulh hangi hukuki işlemin hükümlerine tabiyse aralarındaki ilişkiyi o yönde yeni baştan düzenlemiş olurlar ve artık o işlemin doğuracağı tüm hak ve borçlara riayet etmeleri gerekir.

matters on which they are "authorised to dispose of, waive in exchange for goods or gratuitously". As a result of the joint evaluation of the defendant's response to the plaintiff's claim, the subject of contention between the parties and the settlement price (if any), it can be determined which legal action the settlement is subject to.

While it is required for the parties to make mutual sacrifices to articulate settlement in Western law, such a condition is not sought in Islamic law. In this respect, while settlement is accepted as an entire bilateral contract in Western law, it is sometimes accepted as a bilateral contract and sometimes as a unilateral treaty in Islamic law. Hence, it can be said that the scope of the settlement process is broader in Islamic law than in Western law. According to Islamic law, the feature that distinguishes the settlement process from other contracts or unilateral transactions is a conflict between the parties due to a legal relationship that forms the basis of the settlement. The conflict and disagreement between the parties to the settlement ends. If the settlement is made in front of the court, the case will be dismissed by itself since the subject of the lawsuit will disappear after the end of the conflict. As a result, the parties will have re-arranged their relationship toward whichever legal transaction the settlement is subject to. Now they must comply with all the rights and obligations that will arise from that transaction.

It can be said that the scope of the settlement process is broader in Islamic law than in Western law



FİKİRLERİN VE DENEYİMLERİN İLE Fikr'inn PLATFORMUNUN PARÇASI OL!



Yenilikçi fikirlerinizi, mevcut ürün ve hizmetlerimizdeki deneyimlerinizi Fikr'inn platformunda paylaşarak bize kolaylıkla iletebilirsiniz.



Ayrıntılı Bilgi İçin Tıklayınız



KUVEYTTÜRK
SAĞLAM BANKACILIK





KÜRESEL İSLAMİ FİNTEK VE TÜRKİYE'NİN POTANSİYELİ

GLOBAL ISLAMIC FINTECH AND TURKEY'S POTENTIAL

***Fintek, İslami finansı gerçek büyüme potansiyeline ulaşabileceği
yenilikçi ve sınırsız bir alan***

*Fintech brings Islamic finance into an innovative and unrestricted space to
reach its true growth potential*





İSLAMİ FİNTEK'E GENEL BAKIŞ

GENERAL ISLAMIC FINTECH OVERVIEW



Blok zinciri teknolojisinin tanıtılmasıyla sukuk verimli bir şekilde yönetilebilir

Finansal teknoloji, finans sektörünün gelişmesinde ve yenilenmesine katkı sağlamış olup, otomasyon maliyeti düşürme, merkezileştirme, küresel erişim ile gelişmiş iletişim ve şeffaflık yoluyla finansal hizmetleri yükselten bir araç olarak hizmet etmiştir. İslami finans endüstrisindeki çeşitli sektörlerde benimsenmesi, alanın geleneksel sistemdeki sınırlarının ötesine geçmesine ve büyüme için yeni alanlar keşfederek gerçek hedeflerine ulaşmasına izin vermiştir.

Through the introduction of blockchain technology, Sukuk can be managed efficiently

Financial technology played a role in the development and innovation of the finance industry, serving as a tool that elevated financial services through automation, cost-cutting, centralisation, global reach, and enhanced communication and transparency. Its adoption in various sectors within the Islamic finance industry allowed the space to expand beyond its limitations in the traditional system and to explore new areas for growth and the achievement of its true objectives.

Kitle fonlama platformları ve p2p platformlar İslami finansı yeni bir çağa taşımaktadır

İSLAMİ FİNTEKLERİN SON DURUMU

Küresel İslami Fintek Raporu 2021'e göre İslami fintek görünümü, uluslararası olarak 230'dan fazla finteki dünya çapında İslami bankacılık ekosistemlerine yayılan dijital dönüşümler olarak tanımlanmıştır. İslami finansın büyüme yörüngesinde, konvasiyonel yerleşik düzenlemelerle mücadelesinde yer alan birçok kısıtlama, sektörün yavaş ilerlemesine sebep olmuştur. Fintek, İslami finansı gerçek büyüme potansiyeline ulaşabileceği yenilikçi ve sınırsız bir alana getirerek, bu büyüme modelini dönüştüren bir faktör olarak gelmektedir. Rapora göre, İslami finteklerin 2025 yılına kadar işlem hacminde yüzde 21'lik bir Yıllık Bileşik Büyüme Oranı (YBBO) ile 128 milyar dolara genişlemesi bekleniyor. Bu, aynı zaman diliminde yüzde 15'lik bir yıllık bileşik büyüme oranında büyümesi beklenen konvasiyonel finteklerden daha hızlı bir büyüme oranıdır.

Bu ilerleme hızıyla fintek alanının geliştirilmesi ve yenilenmesinde büyük potansiyel yatmakta ve bunun nasıl uygulamaya konulabileceği sorusu ortaya çıkmaktadır. Hâlihazırda, İslami fintekler aracılığıyla küresel olarak sunulan hizmetlerin görünümü, amaçlanan sonuçlara göre tasarlanmış 220'den fazla hizmeti içermektedir. Eşler arası (p2p) ve kitle fonlama hizmetleri dijital platformlar aracılığıyla hayata geçirildiğinden, fon oluşturma kanalları tasarlandıkça İslami finansman geniş çapta yayılmakta ve dünya çapında ivme kazanmaktadır. Kitle fonlama platformları ve p2p, Şer'i uyumlu, şeffaf ve karlı yatırımları kolaylaştırdığından bu platformlar İslami



RECENT POSITION OF ISLAMIC FINTECHS

The Islamic Fintech scene identified over 230+ Fintechs internationally, as digital disruptions spread across the Islamic banking ecosystems worldwide, according to the Global Islamic Fintech Report 2021. In the growth trajectory of Islamic finance, many restrictions, represented in its boxing within conventional set regulations, played a role in the slow progress felt by the industry. Fintech comes as a disruptor to this growth pattern, bringing Islamic finance into an innovative and unrestricted space where it may reach its true growth potential. According to the report, Islamic Fintechs are expected to expand at a CAGR of 21 percent to \$128 billion by 2025 in transaction volume. This is a faster rate of growth than traditional Fintechs, which are expected to grow at a 15 percent CAGR over the same time period.

With this rate of progression, great potential lies in the development and innovation of the Fintech space, leading to the question of how this can be put into application. Currently, the landscape of services offered through Islamic Fintechs globally includes 220+ services that are designed based on intended outcomes. Islamic financing has spread widely and is gaining momentum across the globe as fund-raising channels are designed, including Peer 2 Peer and crowdfunding services coming to life through digital platforms. These platforms are taking Islamic finance to a new era as crowdfunding platforms, and p2p facilitate Shariah compliant, transparent, and profitable investments.

These Fintechs have also facilitated financing and fund-

Crowdfunding platforms and p2p are taking Islamic finance to a new era

finansı yeni bir çağa taşımaktadır. Bu fintekler ayrıca erken aşamadaki işletmeler, startuplar ve KOBİ'ler için finansman ve kaynak oluşturmayı da kolaylaştırmış ve aynı zamanda risk sermayeleri ve yüksek gelirli bireylerin fintek alanını destekleyip teşvik etmelerinin yanı sıra İslami finans endüstrisindeki çeşitli sektörlerle erişerek çok çeşitli hisse senetlerine sahip olmalarını sağlamıştır.

İslami finansın önemli bir sektörü, sukuk enstrümanlarına doğru güçlü bir kayma yaşayan sermaye piyasalarında yer almaktadır. Hükümetler, küresel piyasayı etkilemek amacıyla ilk kez ihraç gerçekleştirdikçe, sukuka ilgi artmaktadır. Fintekin sınırlandırılmamış doğası gereği, sukuk yönetimi avantajlı ve daha iyi yapılandırılabilir. Fintekin böyle bir alana entegrasyonu, mevcut yapıların karmaşıklığını ve maliyetini gidererek bu kısıtlamaların ortadan kaldırılmasına yardımcı olur. Ek olarak, blok zinciri teknolojisinin tanıtılmasıyla sukuk verimli bir şekilde yönetilebilir.

DİJİTAL İSLAMİ FİNANSAL HİZMETLER HAKKINDA FARKINDALIK

Sunulan hizmetlerin kapsamının ötesinde, İslami fintek, finansal kurumların ve işletmelerin ötesine geçen bir ilgi artışı görmektedir. Ekosistem, potansiyel boşlukları ele alırken, alanın sorunsuz bir şekilde işlemesi için daha iyi ayarlanmasına yardımcı olan düzenleyiciler ve danışma organları tarafından daha da ileriye götürülmektedir. Şer'i alimler ve danışmanlar ile araştırma kurumları ve

raising for early-stage businesses, startups, and SMEs and enabled venture capitals and HNWI's to support and promote the fintech space as well as own a diverse range of equities, tapping into various sectors in the Islamic finance industry.

A major sector of Islamic finance has been in capital markets that are seeing a strong shift towards the instruments of Sukuk. Sukuk are seeing growing interest, as governments are issuing first-time notes to tap the global market. Due to the nature of Fintech that is unconstrained, Sukuk management can be advantaged and better structured. The integration of Fintech in such a field assists in removing these constraints by eliminating the complexity and costliness of the existing structures. Additionally, by introducing blockchain technology, Sukuk can be managed efficiently.

AWARENESS ABOUT DIGITAL ISLAMIC FINANCIAL SERVICES

Beyond the scope of services offered, Islamic Fintech is seeing increased attention extending beyond financial institutions and businesses. The ecosystem is further driven by the regulators and advisory bodies who are assisting in better fitting the space to function seamlessly while addressing potential gaps. Shariah scholars and consultants, as well as research institutions and education segments, are working towards accelerating the pace of Fintech integration into the Islamic economy.



İslami finans sektörünün gelişme potansiyeli güçlü kalmaya devam etmektedir

eğitim bölümleri, fintekin İslam ekonomisine entegrasyonunu hızlandırmak için çalışmaktadır. İslami finans sektörünün gelişme potansiyeli güçlü kalmaya devam etmektedir. Ancak İslami finans ürünleri hakkında kamuoyunun yetersiz bilgisi, özellikle sektörün azınlıkta olduğu bölgelerde, sektörün başlıca zorlukları arasında yer almaktadır. Bu, finansal okuryazarlığı ve yatırımcıların uzun vadeli yatırımlar kurma ve sürdürme becerisini ele alan önlemleri gerektirmektedir.

En az gelişmiş İslami finans piyasaları, destekleyici yasal düzenlemelerin olmaması nedeniyle İslami malların mevcut olmadığı ve ayrıca en düşük farkındalık, güven ve talep seviyelerine sahip olanları içermektedir. Müşteriler, düzenleyiciler, finans kurumları ve çalışanlar dahil olmak üzere çeşitli paydaşlar için devam eden eğitim ve farkındalık kampanyaları gibi İslami finans hizmetlerini destekleyen ve fintek çözümlerinin artan kullanımıyla desteklenen düzenlemelerin geliştirilmesi, bu zorlukların ele alınmasına yardımcı olabilecek girişimlerdir.

FİNANS EKOSİSTEMİNDE İSLAMİ FİNTEKLERİN BÜYÜME POTANSİYELİ

İslami finteklerdeki potansiyel, İslami finansın odaklandığı değerleri, sosyal ve sürdürülebilir kalkınmayı karlılık ve ekonomik büyüme ile birleştirerek yürütme yeteneğinde yatmaktadır. Hal böyle olunca da ekonomi, geliştirme aşamasında olan ve sadaka, vakıf, tekafül ve zekât gibi sürdürülebilir finansmanı yönlendiren birden çok araca doğru bir kaymaya tanık olmaktadır. Bunlar, e-cüzdanlar, kitle fonlaması ve hatta blok zinciri teknolojisi, kripto para birimi ve tokenizasyon yardımıyla güçlü bir şekilde güçlendirildi.

Son zamanlarda finansta ESG, yeşil ve mavi sukuk ihraçları gibi sürdürülebilirliğe yönelik geniş bir büyüme söz konusu. Bireysel perspektiften bakıldığında, varlık yönetimi ve kişisel finans, varlık yönetimini, helal kredileri ve ipotekleri ve öğrenci finansmanını yönlendiren diğer alanlar olmakla birlikte, bunlar da kitle fonlaması ile ortaya çıkan robo-danışmanlık, varlık teknolojisi ve "challenger" (rakip) bankalar ile desteklenmektedir.

The Islamic finance industry's development potential remains strong

The Islamic finance industry's development potential remains strong, but insufficient public knowledge of Islamic financial products is among the industry's primary challenges, particularly in regions where the industry has a minority presence. This necessitates measures to address financial literacy and the ability of investors to establish and maintain long-term investments. Filling the funding gap for underrepresented groups and bringing issuers and investors to the still-nascent sustainable and responsible investing space.

The least developed Islamic finance markets include those in which Islamic goods are unavailable due to a lack of supportive legislative settings, as well as those with the lowest levels of awareness, confidence, and demand. The development of regulations that support Islamic financial services, such as ongoing training and awareness campaigns for various stakeholders, including customers, regulators, financial institutions, and employees, supported by the increased use of fintech solutions are all initiatives that can help address these challenges.

GROWTH POTENTIAL OF ISLAMIC FINTECHS IN THE FINANCE ECOSYSTEM

The potential in Islamic Fintechs lies in its ability to drive the values that Islamic finance is centred on, combining social and sustainable development with profitability and economic growth. As such, the economy is witnessing a shift towards multiple tools that are in development driving sustainable finance, such as Sadaqah, Waqf, Takaful, and Zakat. The following have been strongly powered through the help of e-wallets, crowdfunding, and even Blockchain technology, cryptocurrency, and tokenization.

In financing, ample growth is also being channelled towards sustainability, such as the recent issuances of ESG, green, and blue Sukuk. From the individual perspective, wealth management and personal finance are other fields that are seeing development driving asset management, halal loans, mortgages, and student finance powered by crowdfunding services emerging robo-advisory, wealth tech, and challenger banks.



TÜRKİYE'DE İSLAMİ FİNTEK'İN GELİŞME/BÜYÜME POTANSİYELİ

GROWTH POTENTIAL OF ISLAMIC FINTECH IN TURKEY

İslami fintek, son birkaç yılda İslami finasta önemli bir büyüme göstermiştir. Fintek'in, genel olarak, 2008 ekonomik krizinin hayırseverlik, sanat ve benzeri nedenlerle kitle fonlaması platformlarının popüler yükselişini sağlamasından ve yatırım için P2P medyasının dikkat çekmeye başlamasından sonra dünya çapında tanınırlığı arttı. Kitle fonlaması, regtek gibi farklı fintek formları arasında Insurtech, fintek platformları üzerinden kolay erişilebilir yollarla sigorta hizmetleri sunmaktadır. İslami finans sektörü şimdiye kadar bu tür hizmetlerden henüz önemli ölçüde yararlanamadı. İslam dünyasında İslami Insurtech hayata geçirmek için başarılı bir formülün keşfi, ortalama yaşı 23 olan ve dünyanın en genç nüfusu ola-

Islamic Fintech has shown significant growth in Islamic finance over the last few years. Fintech, in general, has become familiar worldwide since after the economic crisis of 2008 gave popular rise to crowdfunding platforms for causes such as charity, arts, and beyond, while P2P media for investment started to gain attention. Among the different forms of Fintech, such as crowdfunding regtech, insurtech provides insurance services via fintech platforms in easily accessible ways. Thus far, this type of service has yet to be tapped significantly by the Islamic finance industry. The discovery of a successful formula to launch Islamic Insurtech in the Muslim world offers potential fortune for the bold, willing to try and tap into

**İslami Insurtech'i hayata geçirmek
cesur ve hevesli kişiler için
potansiyel bir servet sunuyor**

**The discovery of a successful formula
to launch Islamic Insurtech offers
potential fortune for the bold and willing**

rak kabul edilen, genç ve teknoloji meraklısı Müslüman Milenyum nüfusunu keşfetmeye çalışmak isteyen cesur ve hevesli kişiler için potansiyel bir servet sunuyor. Mali durumlarını helal tutmaya hevesli genç Müslüman nesil, değerlerine ve benzersiz finansal ihtiyaçlarına hitap eden sofistike tekaful ürün ve hizmet arayışında olacak.

TANIMLAR

Tekaful, İslam'da yasaklanan unsurlardan arındırılmış ve geleneksel sigorta sistemine alternatif bir sigorta sistemini ifade eder. Arapça'da "tekaful" terimi, sosyal dayanışma, iş birliği ve karşılıklı destek dahil olmak üzere daha geniş bir anlama sahiptir. Uluslararası İslam Fıkıh Akademisi (IIFA), tekafulü şu şekilde tanımlamaktadır: "Kooperatif/katılım sigortası, belirli risk(ler)le karşı karşıya olan bir grup insanın, herhangi birinin zararlarını tazmin etmek için kullanılan kâr amacı gütmeyen bir fona iş birliğine dayalı olarak belirli bir miktarda katkıda bulunmayı kabul ettiği süreçtir. İmzalanan anlaşmalar ve mevzuat gereğince söz konusu risk gerçekleştiğinde oluşan zarar karşılanacaktır." (Uluslararası İslam Fıkıh Akademisi, 2016).

TÜRKİYE'DE TEKAFÜL ENDÜSTRİSİ GELİŞİMİ

Türkiye pazarındaki ilk tekafulün varlığı 2009 yılında genel tekaful şirketi Neova Sigorta'nın kurulmasıyla ortaya çıkmış, ardından 2013 yılında ilk aile tekaful şirketi Katılım Emeklilik ve Hayat'ın kurulmasıyla başlamıştır. Ancak tekaful sanayine ilişkin düzenleme, Türkiye Cumhuriyeti Hazine ve Maliye Bakanlığı tarafından 2017 yılında yürürlüğe girmiştir. Mütevazı başlangıcına rağmen, 2017'de yüzde 2,8 olan tekaful sektörünün pazar payı 2020 Eylül ayında 3 milyar Türk lirasına ulaşarak yüzde 5'lik pazar payına ulaşmıştır. 2023 yılında, Türk Sigorta pazarında yüzde 10'luk pazar payıyla çift haneli rakamlara ulaşması beklenmektedir.

FİNTEK VE TEKAFÜL ENDÜSTRİSİ

Dünyada ilgi gören Türk fintek görünümü, istikrarlı büyümesini sürdürmektedir. Startup Watch'a göre, 2020 yılında 165 girişim, melek yatırımcılar ve girişim sermayeleri tarafından toplam 139 milyon dolar toplayarak ekosistem için yeni bir rekor kırdı. Şu anda, sektörde faaliyet gösteren sigorta toplayıcı, veri ve risk analizi ve risk yönetimi şirketi olarak hizmet veren 2016-2018 yılları arasında 2,1 milyon ABD doları toplayan dünya çapında 12 konvansiyonel Insurtech girişimi bulunmaktadır. Tekaful sektörünün son yıllardaki beklentilerine ve potansiyeline rağmen, Türki-

a growing young and tech-savvy Muslim Millennial population considered the youngest population in the world with a median age of 23 years. The young generation of Muslims committed to keeping their finances Halal will seek sophisticated Takaful products and services that cater to their values and unique financial needs.

DEFINITIONS

Takaful/Islamic Insurance refers to an insurance system free from elements prohibited in Islam and an alternative to the conventional insurance system. In Arabic, the term "Takaful" has a broader literal meaning, including social solidarity, cooperation, and mutual support. The International Islamic Fiqh Academy (IIFA) defines Takaful as: "Cooperative insurance is the process in which a group of people, who face particular risk(s), agree that each of them contributes a specific amount, based on cooperation, to a non-profit fund used for compensating anyone of them for the harms he would encounter when the risk in question materializes, as per signed contracts and adopted regulatory legislation" (OIC Fiqh Academy, 2016).

DEVELOPMENT OF TAKAFUL INDUSTRY IN TURKEY

The presence of the first Takaful player in the Turkish market appeared in 2009 with the establishment of General Takaful company Neova Insurance, followed by the establishment of the first Family Takaful company, Katılım Pension, and Life in 2013. However, the regulation for the Takaful industry only came into effect in 2017, issued by the Ministry of Treasury and Finance Committee. Despite its humble beginnings, the market share of the Takaful sector reached TRY3 billion and achieved a market share of 5% by September 2020, which was 2.8% in 2017, expected to reach double figures in 2023 with a 10% market share of the Turkish Insurance market.

FİNTECH AND TAKAFUL INDUSTRY

The Turkish fintech scene has been growing steadily while attracting global interest. According to startup watch, in 2020, 165 startups raised a total of 139M USD from angels and VCs, setting a new record for the ecosystem. Currently, there are 12 conventional insurtech startups globally that have raised US\$ 2.1 million between 2016-2018 serving as aggregators, data & risk analysis, and risk management companies operating in the sector. Despite the prospects and potential of the Takaful sector in recent years, it has not seen any Fintech activity compared to its counterparts

ye'deki geleneksel Insurtech endüstrisinde muadillerine kıyasla herhangi bir fintek faaliyeti görülmemiştir. Ancak bu durum İslami fintek içinde yeni bir niş olan tekaful pazarına girme fırsatını göstermektedir. Mart 2022'de, teknolojinin ve İslami finans ilkelerinin birleştirilmesi yoluyla finansal inovasyon olanaklarını sergilemek için İstanbul'da üçüncü kez Küresel İslami Fintek Zirvesi gerçekleştirilecek. Bu etkinlik, İslami finans endüstrisindeki en önemli uzmanlardan bazılarını ve fintekteki vizyoner uzmanları bir araya getirerek, günümüzün acil sorularını araştırmak ve sektörün nasıl ileri taşınacağıyla ilgili bazı kritik konuları ele alacaktır.

FIRSATLAR

İslami Insurtech, son birkaç yılda araç tekafulünün elde ettiği başarı dalgasını kullanarak potansiyel olarak başlangıcını bulabilir. Türkiye Sigorta Birliği'ne göre, kasko primleri 1 Temmuz 2016'dan 30 Haziran 2018'e kadar yaklaşık yüzde 33 arttı. Bu artış büyük ölçüde tekafulle atfedildi. İslami bankacılık ve tekaful endüstrisinin, Türk ekonomik büyümesinin ayrılmaz bir parçası olmak ve İstanbul'u bir finans merkezi olarak belirlemek için 11. Kalkınma Planı'nın (SBB, 2019) sunulmasıyla hükümetin desteğine sahip olduğunu belirtmekte fayda var.

SONUÇ

Türkiye'deki tekaful endüstrisi için güçlü hükümet desteği ile İslami Insurtech/tekafulün oluşma potansiyeli mevcuttur. Tekafül operatörleri ve yerleşik şirketler, uygun maliyetli çözümler sağlamak ve tüm tekaful döngüsünü ele almak için diğer fintek girişimleriyle ortaklık kurabilir. Katar'daki Qatar Insurance Company (QIC) tarafından, gelişmekte olan pazarlardaki sigortacılara yönelik hizmetlerini Afrika üzerinden odaklanarak destekleyen Swiss Re ile iş birliği içinde kendi web tabanlı Anoud+ platformlarını geliştirdikleri modelden bir ders alabiliriz. Sektördeki kilit oyuncular olarak uygulayıcılar, girişimciler, yerleşik şirketler ve tekaful operatörleri, Türkiye'deki faizsiz finans sisteminin genelinin sürdürülebilirliğini sağlamak için ortak bir sorumluluğa sahiptir.

in the conventional Insurtech industry scene in Turkey. However, this shows the opportunity to tap into the Takaful market, a nascent niche within Islamic Fintech. In March 2022, the 3rd edition of the Global Islamic Fintech Summit will be held in Istanbul to showcase the possibilities of financial innovation through the merging of technology and the principles of Islamic finance. This event will bring together some of the greatest minds in the Islamic finance industry and visionary experts in Fintech to delve into the pressing questions of the current time and address some of the critical issues regarding how to move the industry forward.

OPPORTUNITIES

Islamic Insurtech may potentially find its start by riding on the wave of success that motor takaful has made in the past few years. According to the Turkish Insurance Association, motor insurance premiums rose by nearly 33% from July 1, 2016, to June 30, 2018 – a rise largely attributed to Takaful. It's worth mentioning that the Islamic banking and Takaful industry has the government's backing with introducing the 11th Development Plan (SBB, 2019) to be an integral part of the Turkish economic growth and appoint Istanbul as a financial hub.

CONCLUSION

There is a potential for Islamic insurtech/TakafulTech to arise with strong government support for the Takaful industry in Turkey. Takaful Operators and incumbents can partner with other fintech startups to provide cost-efficient solutions and address the entire Takaful cycle. We can learn a lesson from the model set by Qatar Insurance Company (QIC) in Qatar, where they have developed their web-based platform Anoud+ in-house in collaboration with Swiss Re that supports its services to insurers in emerging markets with a focus on Africa. Practitioners, entrepreneurs, incumbents, and Takaful operators, as key players in the industry, have a collective responsibility to ensure the sustainability of the overall interest-free financial system in Turkey.

**Tekafül endüstrisine ilişkin
düzenleme, Türkiye Cumhuriyeti
Hazine ve Maliye Bakanlığı tarafından
2017 yılında yürürlüğe girmiştir**

**The regulation for the Takaful industry
only came into effect in 2017, issued by
the Ministry of Treasury and Finance
Committee.**

KUR KORUMALI TL KATILMA HESAPLARI İLE BİRİKİMLERİNİZ GÜCÜNÜ KORUYOR

Kur Korumalı TL Katılma Hesaplarından size uygun olanı seçin,
birikimlerinizi kurdaki hareketlenmelere karşı koruyun.

Kur Korumalı TL Katılma Hesabı

Dövizden Dönüşümlü Kur Korumalı TL Katılma Hesabı

Altından Dönüşümlü Kur Korumalı TL Katılma Hesabı



%0
STOPAJ

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

#birliktebaşlayalım

Türkiye Finans

Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası ve Hazine ve Maliye Bakanlığı düzenlemelerine uygun olarak Kur Korumalı TL Katılma Hesabınızı 3 aydan başlayan vadeler ile Türk Lirası cinsinde, 90/10 paylaşım oranı ile açabilirsiniz. Hesabın minimum açılış tutarı 250 TL'dir. Hesap sadece yurt içi yerleşik gerçek kişilere açılabilmektedir. Detaylı bilgi için turkiyefinans.com.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.

DİJİTAL DÖNÜŞÜMDE NEOBANKALAR

NEOBANKS IN DIGITAL TRANSFORMATION



Sayıları her geçen gün artan bu yeni nesil bankalar, klasik bankaların dijital, çevik ve yenilikçi rakipleridir

Neobankalar, namıdiğer dijital bankalar; geleneksel bankaların aksine fiziksel şubeye ihtiyaç duymadan, mobil veya web uygulamaları aracılığıyla sadece internet üzerinden müşterilerine hizmet sunan finansal teknoloji girişimleridir. Sayıları her geçen gün artan bu yeni nesil bankalar, klasik bankaların dijital, çevik ve yenilikçi rakipleridir. Motivasyonları mükemmel bir müşteri deneyimi sunarak daha çok müşteriye ulaşmak olan bu bankaların şimdiye kadarki süre zarfında özellikle ödemeler ve para transferleri ekseninde var olan pastayı da büyütürerek çok ciddi pay kaptıklarını söyleyebiliriz. Dünya genelinde bazı dijital bankaların ilk zamanlar ödeme kuruluşu olarak faaliyete geçtiklerini, bazılarının klasik bankaların bir alt servisi olarak kurul-

Neobanks, also known as digital banks, are financial technology initiatives that provide services to their customers only over the internet via mobile or web applications without needing a physical branch, unlike traditional banks. These new generation banks, which are gradually increasing, are the digital, agile and innovative competitors of classical banks. It can be said that these banks, which are motivated to reach more customers by providing an excellent customer experience, have taken a very serious share by enlarging the cake that exists especially in the axis of payments and money transfers.

Even though some of the digital banks around the world were first established as payment institutions, some of

These new generation banks, which are gradually increasing, are the digital, agile and innovative competitors of classical banks

Hâlihazırda İngiltere, dijital bankacılık pazarının en büyük olduğu ülke konumundadır

dukalarını, ülkeden ülkeye değişen yasal düzenlemelere göre de gittikçe artan bir hızla daha karakteristik bir yapıya evirildiklerini ve klasik bankacılığın dönüşümünde de çok daha belirgin bir şekilde etkili olduklarını artık gözlemleyebiliyoruz. Ödeme kuruluşlarının da zamanla birer neobanka formuna evrilebileceğini veya onun alt bir fonksiyon setini icra eden kurumlar olarak varlıklarını sürdüreceğini tahmin edebiliriz. Terim olarak "neobanka" kavramının ilk telaffuz edildiği 2017'de olsa da 2009 yılında yazılım geliştirici ve aynı zamanda bir hedge fon analisti olan John Reich'in Amerika'nın karmaşık olan bankacılık sistemine karşı kurmuş olduğu Simple Bank'ın ilk neobanka olduğunu söyleyebiliriz.

Hâlihazırda İngiltere, dijital bankacılık pazarının en büyük olduğu ülke konumundadır. Bunda İngiltere'nin düzenleyici otoritesinin bu alanın gelişiminde proaktif bir strateji güdüyor olmasının önemli etkisi vardır. Yanı sıra Avrupa, Amerika, Brezilya, Çin ve Güne Kore'de de dijital bankacılık çok aktif ve hızlı bir şekilde gelişmektedir. Ülkemizde de 2022 yılı itibarıyla dijital bankacılık lisansı BDDK tarafından verilmeye başlanacaktır.

Dijital bankacılık COVID-19 pandemi sürecinin en çok ilgi gören ve en hızlı gelişen alanlarının başında gelmektedir. Küresel anlamda neobanka pazar büyüklüğünün 2026 yılına kadar yüzde 47'lik bileşik büyüme oranıyla 330 milyar dolara ulaşması bekleniyor. Ülke bazında bakıldığında Çin'in bu alanda en hızlı büyüyen ülke olacağı tahmin ediliyor. Tüm bu pozitif gelişmelerle rağmen neobankaların da artıları ve eksileri bulunuyor. Geleneksel bankaların finansman ve müşteriye verdikleri güven başta olmak üzere neobankalara göre halen birçok avantajları var. Ancak teknolojinin baş döndüren seyrine ayak uydurmaları konusunda neobankalara göre çok daha hantal ve ağır olan sistemlere sahipler ve bu anlamda müşterilerin artan beklentilerine cevap vermekte zorlanıyorlar. Neobankalar geleneksel bankaların yeterli hizmet veremedikleri perakende müşterileri ile küçük ve orta ölçekli işletmelere daha hızlı hizmet ve üstün müşteri deneyimi sunar. Daha yapısal bir ifade ile neobankaların avantaj ve dezavantajlarını aşağıdaki gibi açıklayabiliriz.

them were established as a sub-service of classical banks, it was observed that they gradually evolved into a more characteristic structure according to the legal regulations that change from country to country, and they were more prominently effective in the transformation of classical banking. We can predict that payment institutions may evolve into neobanks over time or that they will continue to exist as institutions that perform a subset of functions.

Although the term "neobank" was first coined in 2017, we can say that Simple Bank, founded in 2009 by software developer and hedge fund analyst John Reich against the complex banking system of America, is the first neobank. Currently, the UK is the most prominent digital banking market.

The fact that the UK's regulatory authority pursues a proactive strategy in developing this field has a significant impact on this. In addition, digital banking is actively and rapidly developing in Europe, America, Brazil, China and South Korea. As of 2022, digital banking licenses in our country will start to be issued by the BRSA.

Digital banking has been one of the most popular and rapidly developing areas during the COVID-19 pandemic. The global neobank market size is expected to reach \$330 billion by 2026, with a compound growth rate of 47%. On a country-by-country basis, it is estimated that China will be the fastest-growing country in this field. Despite all these positive developments, neobanks also have pros and cons. Traditional banks still have many advantages over neobanks, especially in financing and customer trust. However, they have more cumbersome systems than neobanks to keep up with the dizzying course of technology. In this sense, they have difficulty meeting the increasing expectations of customers.

Neobanks offer faster service and superior customer experience to retail customers and small and medium-sized businesses that traditional banks have difficulty providing. In a more structural expression, we can explain the advantages and disadvantages of neobanks as follows:

Currently, the UK is the most prominent digital banking market

Neobankalar perakende müşterileri ile küçük ve orta ölçekli işletmelere daha hızlı hizmet ve üstün müşteri deneyimi sunar

Avantajlar

- **Düşük maliyetler:** Daha az düzenlemeye tabi olması ve fiziksel şubelerinin olmaması neobankaların maliyetlerini düşük tutmalarına olanak tanır. Müşterilere sunulan ürünler genellikle daha ucuzdur.
- **Kullanışlılık ve ulaşılabilirlik:** Neobankalar, genelde bir akıllı telefon uygulaması vasıtasıyla bankacılık ihtiyaçlarınızın büyük bir kısmını gidermenize olanak sağlar. Klasik bankalardaki gibi müşteri olmak için şubeye gitme, kuyrukta bekleme gibi fiziksel zorluklarla karşılaşmadan internetin olduğu her yerden bankacılık ihtiyaçlarınızı daha hızlı ve kullanıcı dostu arayüzlerle yapmanıza olanak tanımaktadır. Keza uygulama üzerinde işlem tarihçenizi ve geleceğe dönük tahminleri de gösteren kullanışlı panellerle finansal durumunuza daha kolay yönetebileceğiniz arayüzlerle dijital okuryazarlığı olan müşteriler için çok daha çağdaş bir hizmet kalitesi sunulmaktadır.
- **Hızlı işlem süresi:** Teknoloji yetkinliği konusunda klasik bankalara göre daha güçlü olan neobankalar müşterilerin taleplerine daha hızlı cevap verebilmektedir. Müşteri ediniminde uzaktan dijital kimlik doğrulama tekniklerinin yanı sıra kredi başvurularının değerlendirilmesinde yapay zekâ ve makine öğrenmesi yöntemleri ile müşterinin günlük ekonomik/sosyal davranışı gibi alternatif veri setlerini de kullanarak geleneksel bankalara göre çok daha hızlı bir şekilde müşterinin hesabını oluşturabilir ve müşteri kredibilitesini hesaplayabilirler.

Dezavantajlar

- **Teknolojiye yatınlık gerektirmesi:** Teknolojideki gelişimleri takip etmekten hoşlanmayan kitleler için güncel ileri teknolojiye dayanan hizmetler sunan neobankalarla çalışmak çok istenen bir durum olmayabilir.

Traditional banks still have many advantages over neobanks, especially in financing and customer trust

Advantages

- **Lower costs:** Less regulated and no physical branches allow neobanks to keep costs low. Products offered to customers are often cheaper.
- **Convenience and accessibility:** Neobanks allow you to meet most of your banking needs, usually via a smartphone application. It allows you to complete banking requests with faster and user-friendly interfaces from anywhere with the internet without encountering physical difficulties such as going to a branch or waiting in a queue to become a customer, as in traditional banks. Likewise, more modern service quality is offered for digitally literate customers with interfaces to easily manage financial situations with functional panels showing your transaction history and future applications' forecasts.
- **Quick process time:** Neobanks, which are more potent in technology competence than traditional banks, can respond to customers' demands more quickly. In addition to remote digital authentication techniques in customer acquisition, they can create a customer's account and calculate customer creditworthiness faster than traditional banks by using alternative data sets such as artificial intelligence and machine learning methods in the evaluation of loan applications and the daily economic/social behaviour of the customer.



Ülkemizde de
2022 yılı itibarıyla
dijital bankacılık
lisansı BDDK
tarafından verilmeye
başlanacaktır

*As of 2022, digital
banking licenses in
our country will start
to be issued by the
BRSA*

Disadvantages

- **Requires aptitude for technology:** It may not be desirable to work with neobanks, which provide up-to-date advanced technology-based services for the masses who do not like to follow the developments in technology.
- **Less regulation:** Although country-based

- **Daha az düzenleme:** Ülke bazlı regülasyonların gittikçe gelişiyor olmasına rağmen küresel ölçekte neobankaların henüz klasik bankalar kadar olgun düzenlemelere sahip olduğunu söyleyemeyiz. Bunun sonucu olarak daha düşük olgunlukta prosedürler veya olası dolandırıcılık ve hataların çözümlenmesi konuları klasik bankalar kadar güven verici bir noktaya henüz ulaşmış değildir. Bu nedenle neobanka bazında bu konuya verilen öneme bağlı olarak müşterilerin banka seçimi daha da önem kazanmaktadır.

- **Fiziksel banka şubesinin olmaması:** Tüm hizmetlerini online platformlar üzerinden veren neobankalar klasik bankaların ATM ağlarıyla entegrasyon sağlarlar bile kimi müşteriler işlemlerini yüz yüze bir fiziksel şube vasıtasıyla yapmayı daha güvenilir bulabilirler. Özellikle nispeten karmaşık olan süreçler için neobankalar çağrı merkezi hizmetlerini sunuyor olsalar bile kimi insanlar doğrudan fiziksel görüşme yapmayı tercih edebiliyor. Sonuç olarak, hâlen bazı dezavantajları olmasına rağmen neobankaların giderek pastadan daha çok pay alacağı, klasik bankacılığın özellikle açık bankacılığın gelişimi ile birlikte daha arka plana çekileceği bir bankacılık dönüşümünün devam ettiği çok aşikardır.



Küresel anlamda neobank pazar büyüklüğünün 2026 yılına kadar yüzde 47'lik bileşik büyüme oranıyla 330 milyar dolara ulaşması bekleniyor

Globally, the neobank market size is expected to reach \$330 billion by 2026, with a compound growth rate of 47%

laws are developing, we cannot say that neobanks on a global scale have as mature regulations as traditional banks. As a result, less mature procedures or possible fraud and error resolution issues have not yet reached a point as reassuring as traditional banks. For this reason, depending on the importance given to this issue based on neobanking, customers' choice of banks becomes even more important.

- **Lack of physical bank branches:** Even if neobanks, which provide all their services through online platforms, integrate with the ATM networks of traditional banks, some customers may find it more reliable to do their transactions face-to-face through a physical branch. Even though neobanks offer call centre services, especially for relatively complex processes, some people may prefer to make direct physical calls. As a result, it is evident that a banking transformation is continuing, in which neobanks will gradually get a larger share of the pie, despite the fact that there are still some disadvantages. And classical banking will recede into the background, especially with the development of open banking.



DİJİTAL BANKACILIK YOLCULUĞU

DIGITAL BANK JOURNEY



Olağanüstü dijital deneyimler Mox'un 13 ayda 200.000'den fazla müşteri çekmesini sağladı

Exceptional Digital Experiences Help Mox Attract Over 200,000 Customers in 13 months

Eylül 2020'de lansmanı yapılan Mox Bank Limited (Mox), Hong Kong'da App Store'un en yüksek puanını alan sanal banka olmuş ve Sia Partners 2021 Mobile Banking Benchmark (Sia Partners 2021 Mobil Bankacılık Değerlendirmesi) tarafından Hong Kong ve Asya'daki mobil bankacılık uygulamaları arasında birinci sırada yer almıştır.

Mox, çok özgün bir iş yaklaşımıyla sanal bankacılık dünyasında fırtınalar estirmektedir. Hong Kong'da 100'den fazla banka mevcut ve bazıları 100 yılı aşkın süredir piyasada yer almaktadır. Bankacılık dünyasına girmeden

Launched in September 2020, Mox Bank Limited ("Mox") has become the highest-rated virtual bank in Hong Kong in App Store and ranked as #1 mobile banking app in Hong Kong and Asia by Sia Partners 2021 Mobile Banking Benchmark.

Mox is taking the virtual banking world by storm with a unique approach to its business. There are more than 100 banks in Hong Kong, and some have been in the market for over 100 years. Before venturing into the banking world, we conducted ethnographic research that discovered more than 80 pain points customers identified



Hong Kong'da

100'den

fazla banka mevcut
ve bazıları

100

yılı aşkın süredir piyasada
yer almaktadır

100

*banks in Hong Kong and
some have been in the
market for over*

100

years

Müşterilerin Hong Kong'da bireysel bankacılıktaki mevcut bankacılık deneyimlerinde tespit ettikleri 80'den fazla sorunlu noktayı keşfeden etnografik araştırmalar yaptık



We conducted ethnographic research that discovered more than 80 pain points customers identified in existing banking experiences in retail banking in Hong Kong

önce, müşterilerin Hong Kong'da bireysel bankacılıktaki mevcut bankacılık deneyimlerinde tespit ettikleri 80'den fazla sorunlu noktayı keşfeden etnografik araştırmalar yaptık. Bu sorunlar katılım, ödemeler, kanallar, tasarruflar vb.den oluşmaktaydı. Mox, altyapısını oluştururken bu zorlukların üstesinden gelmeye koyuldu. Hong Kong'da ürün karmaşıklığı çok yüksek ancak gerçek dijital müşteri deneyimine odaklanma eksikliği, Mox gibi dijital finansal hizmet sağlayıcıları için büyük bir fırsat sunan mobil bankacılıkta oldukça açıktı.

Mox ayrıca, kendilerini müşterileriyle ve günlük yaşam-

in existing banking experiences in retail banking in Hong Kong, and they are across onboarding, payments, channels, savings, etc. When building its infrastructure, Mox set about addressing those challenges. Product sophistication in Hong Kong is very high, but the actual digital lack of client experience focus was evident in mobile banking, which presents a huge opportunity for digital financial services providers like Mox.

Mox also believes that if they make themselves more relevant to their customers and daily lives, the business will follow. Mox aims to put the heart in banking and

larıyla daha ilişkili hâle getirirlerse, işin devamının geleceğine inanmakta, tam tersi değil. Mox, kalbi bankacılığa koymayı ve ekosistemde güven ve ortaklık inşa etmeyi amaçlamaktadır. Müşterileri büyüdükçe onlar da büyüyecek. Kimlik, Mox'un başarı yolculuğunda çok önemli bir rol oynamaktadır. Mox, işini geleneksel bankacılık teknolojileri ve mimarileri üzerine kurmak yerine, müşterilerin dijital yaşam tarzına yönelik ve müşterilerle daha derin ilişkiler kurmayı hedefleyen hizmet odaklı bir model üzerine inşa edilmiştir. Buna dayanarak, müşterilerimizi ve hangi verilere erişebileceklerini bilmek, aynı zamanda hizmetler arasında sorunsuz bir şekilde gezinmelerine izin vermek çok önemlidir.

Mox hesabına kaydolmak hızlı, güvenli ve ücretsizdir. Sadece birkaç dakika sürmekte ve müşteriler bunu cep telefonlarından yapabilmektedir. Mox hesap açma süreci, sınıfının en iyisi kimlik doğrulama ve dolandırıcılık önleme tekniklerini içermektedir. Müşterilerin Mox ile deneyimledikleri ilk yolculuk olan hesap açma (onboarding), Mox için en kritik yolculuklardan biridir ve müşterilerin deneyimlediği ilk andır. Mobil uygulamanın indirilmesinden banka hesabı aktivasyonuna kadar sadece birkaç dakika süren Mox'un basit kayıt aşaması, gelişmiş bir arka plana sahiptir.

Müşterilerin dijital olarak katılımı, sahtekarlığı önlemek ve Hong Kong'daki KYC (Müşterilerinizi Tanıyın) ve AML

build trust and partnership in the ecosystem. When their customers grow, they will grow too. Identity has been playing a pivotal role in Mox's success journey. Rather than building its business based on traditional banking technologies and architectures, Mox has been built with a service-oriented model aimed at customers' digital lifestyles and constructing a deeper relationship with customers. Based on this, knowing our customers and what data they can access while allowing them to seamlessly navigate across services are crucial.

Signing up for a Mox account is fast, secure, and free. It takes only a few minutes, and customers can do it from their mobile phones. Mox account opening process includes best-in-class identity verification and fraud prevention techniques. Being the first journey that customers experience with Mox, account opening ("onboarding") is one of the most critical journeys for Mox, the very first moment that customers experience.

Mox's simple onboarding has a sophisticated background, taking just a few minutes from downloading the mobile app to bank account activation. While digitally onboarding the customers, preventing fraud, and complying with KYC (Know Your Customers) and AML (Anti-Money Laundering) regulations in Hong Kong, it requires a solid orchestration of customer experience, architecture, and processes. Account opening results





Müşterilerimizi ve hangi verilere erişebileceklerini bilmek, aynı zamanda hizmetler arasında sorunsuz bir şekilde gezinmelerine izin vermek çok önemlidir

(Kara Para Aklanmasının Önlenmesi) düzenlemelerine uymak, müşteri deneyimi, mimarisi ve süreçlerinin sağlam bir şekilde düzenlenmesini gerektirir. Hesap açılışı, kimliğin gerçekten doğrulanmasında yüzde 99,5'in üzerinde başarı oranı ile sonuçlanmıştır.

En kritik adım, Kimlik Belgesi Doğrulaması'dır (IDV) ve kimlik belgesini doğrulamak ile ibraz eden kişinin kimliğini kanıtlamak temel unsurlardır. Dijital kimlik taraması, yapay zekâ destekli kimlik doğrulama, benzerlik kontrolü ve canlılık tespiti yoluyla; insan gözetimi de dahil olmak üzere gerekli güvenlik kontrollerini yaparken Mox, müşterilerin bu yolculuğu sorunsuz tamamlamasını sağlamaktadır. Mox, sistemlerin her zaman en yüksek standartlarda performans gösterdiğini garanti etmek için tüm başvuruları manuel olarak da incelemektedir.

İbraz sonuçları, müşteri yolculuğunun sonunda neredeyse anında neticelenir, ancak bazı durumlarda ek doğrulama gerekebilir. Bu tür durumlarda müşteri hizmetleri ekibi devreye girer ve müşterinin tercih ettiği tarih ve saatte görüntülü görüşme ile süreci tamamlar. Katılım sırasında yapılan kimlik doğrulaması tek seferlik bir süreç değil, müşterilerin tüm kimlik kontrol döngüsünün temelidir. Bu nedenle, kayıt sırasında biyometrik faktör dahil olmak üzere yeterli kimlik doğrulama bilgilerinin ayarlanması, gelecekteki sorunların çok daha kolay çözülmesine yardımcı olmaktadır.

from over a 99.5% success rate in truly validating identity.

The most critical step is Identity Document Verification (IDV), and the keys are to validate the identity document and the authentication of the person who submits. Through digital ID scan, Artificial Intelligence-powered ID proofing, similarity check, and liveness detection, Mox ensures that customers complete the journey with no hassle; while doing necessary security checks, including human oversight. Mox reviews all of the submissions manually as well to always guarantee that the systems are performing with the highest standards.

Submission results will be almost instant at the end of the customer journey, while some cases may require additional verification. In these cases, the customer care team gets into the picture and completes the process through a video call at the customers' preferred date and time. Identity verification during onboarding is not a one-off process but rather is the foundation of customers' entire identity lifecycle. Hence, setting up of sufficient authentication credentials, including biometric factors during onboarding helps solve future problems much easier.

Knowing our customers and what data they can access while allowing them to seamlessly navigate across services are crucial





BDDK Bilgi Sistemleri Uyum
Dairesi Başkanı - Head of
Information Systems Compliance
Department at BDDK
Mustafa Aydın



BDDK Düzenleme
Dairesi Başkanı - Head
of Regulation Department
at BDDK
Murat Yönaç

Dijital Bankacılık **MEVZUATI** DIGITAL BANKING LEGISLATION

Ülkemizin finans sektörü ve fintek ekosisteminin gelişimi için çok önemli bir adım ve bambaşka bir dönemin miladı

It is a significant step in developing our country's financial sector and fintech ecosystem and a milestone for a completely different era



Bilindiği üzere, 5411 sayılı Bankacılık Kanununun 76'ncı maddesinin ikinci fıkrasında yapılan değişikliğe istinaden hazırlanan "Bankalarca Kullanılacak Uzaktan Kimlik Tespiti Yöntemlerine ve Elektronik Ortamda Sözleşme İlişkisinin Kurulmasına İlişkin Yönetmelik" 01 Mayıs 2021 tarihinde yürürlüğe girmiştir. Bu düzenlemenin yürürlüğe girmesi ile birlikte, yazılı şekil şartına tabi sözleşmeler de dâhil olmak üzere, bankalar ile müşterileri arasındaki sözleşme ilişkilerinin elektronik ortamda kurulabilmesine imkân tanınmış ve böylelikle diğer ülke uygulamalarında olduğu gibi yalnızca dijital ortamda çalışan ve "digital bank" ya da "neo-bank" olarak da adlandırılan şubesiz bankacılık modelinin altyapısının kurulmasına yönelik önemli bir adım atılmıştır.

Bu adımın bir devamı olarak, finansal ürünlere erişimin, finansal kapsayıcılığın ve finansal teknoloji alanındaki yatırımların artırılması ve şubesiz faaliyet imkânından ötürü daha düşük maliyetlerle bankacılık faaliyetleri su-

An important step has been taken towards establishing the infrastructure of the branchless banking model

As it is known, the "Regulation on Remote Identification Methods to be Used by Banks and Establishment of Contractual Relations in the Electronic Environment", prepared according to the amendment made in the second paragraph of Article 76 of the Banking Law No. 5411, entered into force on 01 May 2021. With the execution of this regulation, establishing contractual relations between banks and their customers has been possible, including contracts subject to written form, in an electronic environment. Thus, as in other country practices, an important step has been taken towards establishing the infrastructure of the branchless banking model, which is also known as "digital bank" or "neo-bank", which works only in a digital environment.

As a continuation of this step, banking activities can be offered at lower costs due to increased access to financial products, financial inclusion and investments in financial technology, and branchless operation. Considering that it would be beneficial to regulate the branchless banking activity authorisation process and operating principles with the motives of enabling products and services to be provided with more competitive and customer-friendly pricing, the issue of "enabling Digital (Branchless) Banking licensing (applications)" has been included in the Economic Reforms Action Plan announced by the Ministry of Treasury and Finance of the Republic of Turkey on 12 March 2021 as the action step numbered 3.4.c, and the Banking Regulation and Supervision Agency (BRSA) has been determined as the responsible institution for the said action step. Similarly, the action step of "Preparing transactions that will enable digital (branchless) banking licensing" was also included among the Actions of the Presidency's 2021 second term 180-Day Executive Program.

In this framework, to encourage financial innovation and competition in the banking sector, to increase financial inclusion and to facilitate access to banking services, to determine the operating principles of branchless banks that only serve through digital channels and determining the conditions for providing banking services as a service model to financial technology companies and

Şubesiz bankacılık modelinin altyapısının kurulmasına yönelik önemli bir adım atılmıştır

Düzenleme uçtan uca dijital müşteri deneyimi sunacak dijital bankaların hayatımıza girmesine imkân tanıyor

nulabilmektedir. Bu sayede daha rekabetçi ve müşteri dostu fiyatlamalarla ürün ve hizmet verilmesine imkân sağlanması gibi saiklerle şubesiz bankacılık faaliyet izni sürecinin ve faaliyet esaslarının düzenlenmesinin faydalı olacağı değerlendirilerek, T.C. Hazine ve Maliye Bakanlığı tarafından 12 Mart 2021 tarihinde açıklanan Ekonomi Reformları Eylem Planına "Dijital (Şubesiz) Bankacılık lisanslamalarına (uygulamalarına) imkân sağlanması" hususu 3.4.c numaralı eylem adımı olarak girmiş ve söz konusu eylem adımı için sorumlu kurum olarak Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK) belirlenmiştir. Benzer biçimde, Cumhurbaşkanlığının 2021 2. dönem 180 Günlük İcraat Programı Eylemleri arasında, "Dijital (Şubesiz) bankacılık lisanslamalarına imkân sağlayacak işlemlerin hazırlanması" eylem adımına da yer verilmiştir.

Bu çerçevede, bankacılık sektöründe finansal inovasyonu ve rekabeti teşvik etmek, finansal kapsayıcılığı artırmak ve bankacılık hizmetlerine erişimi kolaylaştırmak üzere, sadece dijital kanallar üzerinden hizmet veren şubesiz bankaların faaliyet esaslarının belirlenmesi ve bankacılık hizmetlerinin finansal teknoloji şirketleri ve diğer işlet-

The regulation allows digital banks to enter our lives, which will offer an end-to-end digital customer experience

other businesses and thereby contributing to the healthy development of the financial sector and the national economy, the "Regulation on the Operational Principles of Digital Banks and Service Model Banking" was prepared by our Agency and published in the Official Gazette to enter into force on 01 January 2022.

We want to summarise some of the highlights of this regulation that we acknowledge as a crucial step for the development of the financial sector and fintech ecosystem of our country and the turning point of a completely different era in terms of enabling digital banks that will provide an end-to-end digital customer experience, which will serve only through digital channels without a branch, and enable numerous innovative business models through service banking.

GENERAL PRINCIPLES REGARDING THE OPERATIONS OF DIGITAL BANKS

Digital banks, in essence, are branchless credit institutions that operate only through digital channels





melere bir servis modeli olarak sunulabilmesine ilişkin şartların belirlenmesi ve bu suretle finansal sektörün ve ulusal ekonominin sağlıklı gelişimine katkıda bulunmak amacıyla "Dijital Bankaların Faaliyet Esasları ile Servis Modeli Bankacılığı Hakkında Yönetmelik" Kurumumuzca hazırlanarak, 01 Ocak 2022 tarihinde yürürlüğe girmek üzere Resmi Gazete'de yayımlanmıştır. Şube olmaksızın sadece dijital kanallar üzerinden hizmet verecek uçtan uca dijital müşteri deneyimi sunacak dijital bankaların hayatımıza girmesine imkân tanınması ve servis bankacılığı yoluyla inovatif sayısız iş modelini mümkün kılması açısından, ülkemizin finans sektörü ve fintek ekosisteminin gelişimi için çok önemli bir adım ve bambaşka bir dönemin miladı olduğuna inandığımız bu düzenlememizde öne çıkan bazı hususları özetlemek isteriz.

DİJİTAL BANKALARIN FAALİYETLERİNE İLİŞKİN GENEL ESASLAR

Dijital bankalar, özünde faaliyetlerini yalnızca dijital kanallar üzerinden sürdüren ve bir katılım ya da mevduat bankası olabilen şubesiz kredi kuruluşlarıdır. Yönetmelik

Dijital bankalar, özünde faaliyetlerini yalnızca dijital kanallar üzerinden sürdüren ve bir katılım ya da mevduat bankası olabilen şubesiz kredi kuruluşlarıdır

Digital banks are essentially branchless credit institutions that operate only through digital channels and can be participation or deposit banks

and can be participation or deposit banks. With the regulation, a new type of bank is not created, but the operating principles of credit institutions that will provide service without branches, subject to activity restrictions, are determined. According to the regulation, digital banks will be able to carry out all the activities that credit institutions can perform, depending on whether they are deposit or participation banks. They are subject to activity restrictions only regarding credit activity and opening branches.

ACTIVITY RESTRICTIONS OF DIGITAL BANKS

Credit customers of digital banks can only consist of financial consumers and SMEs. The total of unsecured cash consumer loans that digital banks can extend to a customer cannot exceed four times the monthly average net income of the relevant customer declared and confirmed by digital banks, and 10 thousand TRY if the customer's average monthly net income cannot be determined. Digital banks will not organise under any name (such as correspondent, agency, representation) other than the head office and service units affiliated to the head office. Furthermore, they cannot open physical



Dijital bankaların kredi müşterileri, yalnızca finansal tüketicilerden ve KOBİ'lerden oluşabilecek

ile yeni bir banka türü ihdas edilmemekte, faaliyet kısıtlarına tabi olarak şubesiz bir şekilde hizmet verecek kredi kuruluşlarının faaliyet esasları belirlenmektedir. Yönetmeliğe göre, dijital bankalar, mevduat ya da katılım bankası olmalarına göre kredi kuruluşlarının gerçekleştirebileceği tüm faaliyetleri yerine getirebilecek olup, yalnızca kredi faaliyeti ve şube açma açısından faaliyet kısıtlarına tabi tutulmaktadır.

DİJİTAL BANKALARIN FAALİYET KISITLARI

Dijital bankaların kredi müşterileri, yalnızca finansal tüketicilerden ve KOBİ'lerden oluşabilecek ve dijital bankaların bir müşterisine kullanılabileceği teminatsız nakdi tüketici kredilerinin toplamı, ilgili müşterinin beyan edilen ve dijital bankalarca teyit edilen aylık ortalama net gelirinin dört katını, müşterinin aylık ortalama net gelirinin tespit edilememesi halinde ise 10 bin lirayı aşamayacaktır.

branches and make service units affiliated to the head office used as physical branches for any intent other than their intended purpose. Digital banks, which are required to establish at least one physical office to handle customer complaints, will be able to serve their customers through ATM networks they will place themselves or other ATM networks and digital channels. They will also be able to provide cash deposits or withdrawals from the account through contracted member merchants.

Upon the application of digital banks, which have increased the required minimum paid-in capital amount to 2 billion 500 million TRY, the Board will be able to remove the operating restrictions for digital banks that it believes can manage their risks in the new situation, entirely or gradually within the framework of a transition plan that it deems appropriate.

Credit customers of digital banks can only consist of financial consumers and SMEs

İnovatif sayısız iş modeli için yeni bir dönem başlayacaktır

Dijital bankalar genel müdürlük ile genel müdürlüğe bağlı hizmet birimleri dışında muhabirlik, acentelik, temsilcilik gibi her ne ad altında olursa olsun teşkilatlanmaya gide-meyecek, fiziksel şube açamayacak ve genel müdürlüğe bağlı hizmet birimlerini amacı dışında fiziksel şube gibi kullanıramayacaktır. Müşteri şikayetlerini ele almak üzere en az bir fiziksel büro kurması zorunlu kılınan dijital bankalar, dijital kanalların yanında kendi kuracakları ATM ağları ya da diğer ATM ağları üzerinden müşterilerine hizmet verebilecek ve anlaşmalı üye işyerleri üzerinden de hesaba para yatırma ya da hesaptan para çekme hizmeti verebilecektir. Gerekli asgari ödenmiş sermaye tutarını 2 milyar 500 milyon liraya çıkaran dijital bankaların yapacakları başvuru üzerine Kurul, yeni durumda risklerini yönetebileceğine kanaat getirdiği dijital bankalar için faaliyet kısıtlamalarını tamamen ya da uygun göreceği bir geçiş planı çerçevesinde kademeli olarak kaldırabilecektir.

DİJİTAL BANKALARIN KURULUŞ VE FAALİYET İZNİ İÇİN ARANAN ŞARTLAR

Dijital bankaların faaliyet izni alabilmesi için asgari 1 milyar lira ödenmiş sermayeye sahip olması gerekecek ve bu tutar, Kurul tarafından artırılabilir. Dijital bankalar için, bilgi sistemlerinden sorumlu en üst düzey yönetici olarak belirlenmiş personelin en az genel müdür yardımcısı seviyesinde atanmış olması ve dijital bankanın yönetim kurulu üyelerinden en az birinin bilgi sistemleri yönetimi alanında en az on yıl mesleki tecrübeye sahip olması şartı aranacaktır.

Dijital bankaların faaliyet izni almak için Kurumumuza tevdi edeceği faaliyet programında, bilgi sistemlerinden kaynaklı risklerin nasıl yönetileceği ve müşteri kimliğinin doğrulanması ile uzaktan kimlik tespitine ilişkin süreçler hakkında ayrıntılı bilgi verilmesi gerekmektedir. Dijital bankaların faaliyet izni almak için Kurumumuza tevdi edeceği iş planında, ülkemizdeki finansal kapsayıcılığı artırmaya yönelik olarak belirlediği, öğrenciler, ev hanımları, on sekiz yaş altı gençler, KOBİ'ler gibi hedef kitle ile bu hedef kitlede yer alan gruplara yönelik tespit ettiği

A new era will begin for numerous innovative business models

CONDITIONS REQUIRED FOR THE ESTABLISHMENT AND OPERATING LICENSE OF DIGITAL BANKS

Digital banks will need to have a paid-in capital of at least 1 billion TRY to obtain an operating license, and the Board can increase this amount. For digital banks, it will be required that the personnel designated as the highest level manager responsible for information systems have been appointed at least at the level of assistant general manager. In addition, at least one of the board members of the digital bank will be required to have at least ten years of professional experience in the field of information systems management.

In the activity program that digital banks will submit to our Agency to obtain an operating license, detailed information should be provided about how the risks arising from information systems will be managed and the processes related to verifying customer identity

and remote identification. In the business plan that digital banks will submit to our Agency to obtain an operating license, the target group determined to increase financial inclusion in our country such as students, housewives, youth under the age of eighteen, SMEs and the needs determined for the groups in this target audience and the products and services it plans to offer to meet the needs, marketing strategies, numerical analyzes regarding the target audience market, pricing policy for the next five years and other financial projections to ensure a sustainable business model are expected to be included.

If the banks that are licensed to operate partially or wholly want to close their existing branches to provide services through electronic banking services distribution channels, this process will need to be carried out within a plan deemed appropriate by the Agency. If these banks want to carry out their activities only through electronic banking services distribution channels, the Agency will need to have a conformity opinion on the adequacy of the information systems of the banks in question.



Dijital bankaların faaliyet izni alabilmesi için asgari 1 milyar lira ödenmiş sermayeye sahip olması gerekecek ve bu tutar, Kurul tarafından artırılabilir.

Digital banks will need to have a paid-in capital of at least 1 billion TL to obtain an operating license, and the Board can increase this amount

Servis bankaları verdiği hizmetlerin kapsamı hakkında internet sitesi üzerinden bilgi vermekle yükümlü kılınmışlardır

İhtiyaçlar ve bu ihtiyaçları karşılamaya yönelik sunmayı planladığı ürün ve hizmetler ile pazarlama stratejilerine; hedef kitle pazarına ilişkin sayısal analizlere; sürdürülebilir bir iş modelini sağlamak üzere gelecek beş yıla ilişkin fiyatlama politikasına ve diğer finansal projeksiyonlara yer verilmesi beklenmektedir. Hâlihazırda faaliyet izni bulunan bankaların kısmen ya da tamamen elektronik bankacılık hizmetleri dağıtım kanalları aracılığıyla hizmet sunmak amacıyla mevcut şubelerini kapatmak istemeleri halinde bu sürecin Kurum'un uygun göreceği bir plan dahilinde yürütülmesi gerekecektir. Bu bankaların faaliyetlerini sadece elektronik bankacılık hizmetleri dağıtım kanalları ile gerçekleştirmek istemeleri halinde, Kurum'un söz konusu bankaların bilgi sistemlerinin yeterliliği konusunda uygun görüşünün bulunması gerekecektir.

SERVİS MODELİ BANKACILIĞI (BAAS)

Yönetmelik kapsamında ayrıca servis modeli bankacılığına ilişkin hükümler de belirlenmiş olup, söz konusu iş modeli ile müşteri tabanı ve inovatif fikirleri olan startupların, finteklerin ya da diğer işletmelerin servis bankası ile müşteri arasında sözleşme ilişkisinin kurulmasına aracılık etmesi ve bu sözleşme kapsamında sağlamakta olduğu arayüz üzerinden, müşteriye servis bankası tarafından bankacılık hizmetlerinin sunulmasına imkân sağlaması mümkün hale gelecek, böylelikle inovatif sayısız iş modeli için yeni bir dönem başlayacaktır.

Yönetmeliğe göre, servis bankası yalnızca yurt içinde yerleşik arayüz sağlayıcılara ve yalnızca kendi faaliyet izinleri çerçevesinde servis modeli bankacılığı hizmeti verebilecek olup, bankalar arayüz sağlayıcı olamayacaktır. Arayüz sağlayıcıların sır niteliğindeki verilerin işlenmesinde kullandıkları sistem ve veri yedeklerinin yurt içinde bulundurulması gerekecektir.

Arayüz sağlayıcılar Destek Hizmetleri Yönetmeliği kapsamında servis bankasına hizmet sunan bir destek hizmeti kuruluşu olarak nitelendirilmiştir. Arayüz sağlayıcı



BANKING AS A SERVICE (BAAS)

Within the scope of the regulation, provisions regarding banking as a service have also been determined, and it will be possible for startups, fintechs or other businesses with a customer base and innovative ideas to mediate the establishment of a contractual relationship between the service bank and the customer. In addition, through the interface provided under this contract, it will be possible to offer banking services to the customer by the service bank; thus, a new era will begin for numerous innovative business models.

According to the regulation, the service bank will only be able to provide banking as a service to domestically resident interface providers and only within the framework of their operating licenses, and banks will not be interface providers. System and data backups used by interface providers in processing confidential data will need to be kept domestically. Interface providers are defined as a support service organisation that provides

Service banks are obliged to provide information on the scope of their services on the website.

olarak bir servis bankasına destek hizmeti verilebilmesi Kurum'un iznine tabi kılınmış olup, servis bankaları Kurum'dan izin almayan hiçbir arayüz sağlayıcıya servis modeli bankacılığı hizmeti sunamayacaktır. Arayüz sağlayıcı ile servis bankası arasında kurulacak sözleşmelerde bulunması gereken zorunlu asgari unsurlar Yönetmelik'le belirlenmiş olup, bu hükümlere aykırılık halinde arayüz sağlayıcılara verilen izinler Kurum tarafından iptal edilebilecek ya da servis bankası tarafından sözleşme süresi sona ermeden feshedilebilecektir.

Servis bankaları, hizmet verdiği tüm arayüz sağlayıcıların listesi ve hangi bankacılık hizmetlerini kullandığını gösterecek şekilde, verdikleri hizmetlerin kapsamı hakkında internet sitesi üzerinden bilgi vermekle yükümlü kılınmışlardır. Müşterinin servis bankasının sunduğu hizmetlere erişimde kullandığı arayüz sağlayıcının mobil uygulaması ya da internet tarayıcısı temelli arayüzünün, mevzuatta düzenlenen kimlik doğrulama ve işlem güvenliği yükümlülüklerine uygun olmasını sağlamak konusunda arayüz sağlayıcı ve servis bankası müteselsilen sorumlu kılınmışlardır. Servis bankası, bu yükümlülükleri yerine getirmeyen ya da sistemleri bu yükümlülükleri yerine getirme konusunda yetersiz olan arayüz sağlayıcılara servis modeli bankacılığı hizmeti sunamayacak ve bunlardan destek hizmeti alamayacaktır.

services to the service bank under the Support Services Regulation. Providing support services to a service bank as an interface provider is subject to the permission of the Agency, and service banks will not be able to provide banking as a service to any interface provider that does not obtain permission from the Agency.

The mandatory minimum elements to be included in the established contracts between the interface provider and the service bank are determined by the Regulation. In case of violation of these provisions, the permissions granted to the interface providers may be revoked by the Agency or terminated by the service bank at the service bank before the contract period expires. Service banks are obliged to provide information on the scope of their services on the website, showing the list of all interface providers they serve and which banking services they provide. The interface provider and the service bank are jointly responsible for ensuring that the interface provider's mobile application or internet browser-based interface, which the customer uses to access the services offered by the service bank, complies with the authentication and transaction security obligations set out in the legislation. The service bank will not provide service model banking services and receive support from interface providers that do not fulfil these obligations or whose systems are insufficient to meet these obligations.



BİRLEŞİK ARAP EMİRLİKLERİ ÜLKE PANORAMASI

UNITED ARAB EMIRATES COUNTRY PANORAMA





68 **Türkiye-BAE Arasındaki Büyük Potansiyel**

The Great Potential Between Turkey-UAE

72 **Özel Bir Bağ: BAE ve Türkiye İslami Finansın Geleceğini Nasıl Şekillendiriyor?**

A Special Relationship: How are the UAE and Turkey Forging the Future of Islamic Finance

76 **BAE’de Yükselen İslami Bankacılık**

Emerging Islamic Banking in the UAE

80 **Türkiye-BAE İlişkilerinde Yeni Dönem**

A New Era in Turkey-UAE Relations

84 **Türkiye-BAE Yatırım İlişkileri**

Investment Relations of Turkey-UAE

Türkiye-BAE Arasındaki BÜYÜK POTANSİYEL

THE GREAT POTENTIAL BETWEEN TURKEY-UAE



Birleşik Arap Emirlikleri (BAE) ülkemiz için önemli bir ticaret ve yatırım merkezi olmayı sürdürecektir

The United Arab Emirates (UAE) will continue to be an important trade and investment centre for our country

Birleşik Arap Emirlikleri (BAE); istikrarlı siyasi yapısı, güçlü ve dinamik ekonomisi, liberal ticari düzenlemeleri ve yatırımcı dostu mevzuatlarıyla bölge ülkeleri arasında ticaret ve yatırım potansiyeli açısından üst sıralarda yer almaktadır. İş insanları için bir rehber niteliğinde olan Dünya Bankası'nın İş Yapma Kolaylığı Raporu'nda 2020 yılında BAE, 190 ülke içinde 16'ncı sırada yer alıyor. Bu, BAE ile daha fazla ticaret yapmak ve yatırımları artırmak için çok önemli bir gösterge. Hem bölgesel hem de küresel çapta bakıldığında BAE

With its stable political structure, dynamic and robust economy, liberal trade regulations, and investor-friendly legislation, the United Arab Emirates (UAE) ranks high in trade and investment potential among the countries in the region. In the 2020 Ease of Doing Business Report, a guide for businesspeople, ranked UAE 16th out of 190 countries. This is a significant indicator for further trading and increasing investments with the UAE. The UAE will continue to be an important trade and investment centre for our country both regionally and globally. First, it is

Türkiye-BAE ikili ticaretine genel olarak baktığımızda kullanılmayan büyük ihracat potansiyelleri olduğunu görüyoruz

ülkemiz için önemli bir ticaret ve yatırım merkezi olmayı sürdürecektir. Potansiyel ticaret ve yatırım alanlarını daha iyi analiz edebilmek adına öncelikle mevcut ticari seviyelere bakmanın önemli olduğu kanaatindeyim.

Türkiye, BAE ile olan ikili ticaretinde 2014-2017 yılları arasında net ihracatçı konumundayken 2018-2020 yıllarında net ithalatçı konumuna geçmiştir. 2020 yılı ticaret verilerine göre ihracat hacmi bir önceki yıla göre yüzde 22 azalırken ithalat hacmi de yüzde 30 oranında artmıştır. Son olarak 2021 yılının Ocak-Ağustos döneminde ise ihracat bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 1,2 oranında artarak 3,6 milyar dolara ulaşmış; ithalat ise yüzde 0,4 daralarak 1,6 milyar dolara gerilemiştir. 2020 yılı verilerine göre, ihracatta altın ve mücevher, otomotiv, makinalar ve elektrikli cihazlar öne çıkmakta. Türkiye-BAE ticari ilişkilerine sektörel bazda incelemek ve kapasite kullanım oranlarına değinmek Türk özel sektörünün önümüzdeki süreçte hangi sektörlerle odaklanması gerektiği ve kapasite kullanım oranlarını artırması için neler yapması gerektiği konularında bizlere yol gösterici olacaktır.

BAE'nin dünyadan ithal ettiği başlıca ürünler: elektrikli cihazlar, altın ve mücevher, makinalar, otomotiv, enerji, plastikler, hava taşıtları, demir-çelikten eşya, demir-çelik ve kişisel eşyalar, deniz ve hava taşıtlarına verilen kumanya ve malzemelerdir. ITC (International Trade Center), ihracat potansiyeli hesaplamalarına göre, Türkiye'nin BAE'ne olan ihracatında kullanılmayan ihracat potansiyeli 1,8 milyar dolardır. Sektörel bazda bakıldığında, 2020 verilerine göre, BAE'nin altın ve mücevher ithalatında Türkiye 10. sıradadır. Türkiye, mücevher ve değerli metal sektöründe ihracat potansiyelinin yaklaşık 237 milyon dolarını kullanmamaktadır. Kıyafet-Tekstil sektöründe ise Türkiye'nin BAE'ne ihracatında kullanılmayan 187 milyon dolar ihracat potansiyeli bulunmaktadır. Öte yandan, makineler ve elektrikli ürünler grubunda kullanılmayan ihracat potansiyeli 156 milyon dolardır. Bahsedilen grubun, BAE ithalatında öne çıkan sektörlerden olması ve Türkiye'nin potansiyelinin altında ihracat yapması göz önüne alındığında bu sektörde de

essential to look at current trade levels to analyse potential trade and investment areas better. While Turkey was a net exporter in its bilateral trade with the UAE between 2014-2017, it became a net importer during 2018-2020. According to the trade data of 2020, the export volume decreased by 22% compared to the previous year, while the import volume increased by 30%. Finally, in the January-August period of 2021, exports increased by 1.2% compared to the same period of the previous year and reached 3.6 billion dollars. On the other hand, imports decreased by 0.4% to 1.6 billion dollars. According to 2020 data, gold and jewellery, automotive, machinery, and electrical devices stand out in exports. Examining Turkey-UAE trade relations on a sectoral basis and addressing the capacity utilisation rates will guide us on which sectors the Turkish private sector should focus on in the upcoming period and what it should do to increase the capacity utilisation rates.

The main products imported by the UAE from the world are electrical equipment, gold and jewellery, machinery, automotive, energy, plastics, aircraft, iron-steel goods, iron-steel and personal belongings, supplies and materials given to sea and aircraft. According to the ITC (International Trade Center) export potential calculations, the unutilized export potential in Turkey's exports to the UAE is 1.8 billion dollars. According to 2020 data, Turkey ranks 10th in gold and jewellery imports from the UAE on a sectoral basis. Turkey is yet to use approximately 237 million dollars of its export potential in the jewellery and

When we look at the bilateral trade between Turkey and the UAE in general, we see substantial opportunity for export business



Siyasi ilişkilerde yaşanan olumlu gelişmelerin de rüzgârıyla önümüzdeki dönemde Türkiye-BAE ticaret hacminin artış göstereceğini öngörebiliriz

Türkiye'nin BAE'ne ihracat potansiyeli bulunmaktadır. Ülkemizin ihracatta öncü olduğu sektörlerin başında gelen otomotiv sektöründe Türkiye, BAE'nin otomotiv ithalatında 20'nci sırada yer almaktadır. Motorlu taşıtlar grubunda Türkiye'nin BAE'ne olan ihracatında kullanılmayan ihracat kapasitesi yaklaşık 270 milyon dolar seviyesindedir. Öte yandan, bilindiği üzere BAE gıda ihtiyacının çok büyük bir kısmını ithal etmektedir. Gıda ürünlerinde ve meyvelerde ise sırasıyla kullanılmayan ihracat kapasitesi 96 milyon dolar ve 66 milyon dolar seviyesindedir. Bu bağlamda bu iki sektörün de BAE'ne ihracat potansiyeli bulunmaktadır.

Türkiye-BAE ikili ticaretine genel olarak baktığımızda; mevcut seviyeyi yukarı taşımak için başta altın ve mücevherat olmak üzere kıyafet, makine ve elektrikli ürünler, motorlu taşıtlar, gıda, meyve ve plastik sektörlerinde kullanılmayan büyük ihracat potansiyelleri olduğunu görüyoruz. Siyasi ilişkilerde yaşanan olumlu gelişmelerin de rüzgârıyla önümüzdeki dönemde Türkiye-BAE ticaret hacminin artış göstereceğini ve Türk özel sektörü için de âtıl kalan ihracat kapasitelerinin hedef sektörlere odaklanılarak potansiyel seviyeye ulaşılabileceğini öngörebiliriz. BAE'nin sunduğu sektörel

BAE'nin dünyadan ithal ettiği başlıca ürünler The main products imported by the UAE from the world

- | | |
|-----------------------|--|
| • Elektrikli cihazlar | • Plastikler |
| • Altın ve mücevher | • Hava taşıtları |
| • Makineler | • Demir-çelikten eşya |
| • Otomotiv | • Demir-çelik ve kişisel eşyalar |
| • Enerji | • Deniz/hava taşıtlarına verilen kumanya ve malzemeler |
| • Electrical devices | • Aircraft |
| • Gold and jewellery | • Goods of iron and steel |
| • Machines | • Iron and steel and personal belongings |
| • Automotive | • Provisions and materials given to sea/air vehicles |
| • Energy | |
| • Plastics | |



precious metals sector. There is an export potential of 187 million dollars in the Clothing-Textile sector, which is not used in Turkey's exports to the UAE. On the other hand, the unutilized export potential in the machinery and electrical products group is 156 million dollars. Considering that the group mentioned above is one of the prominent sectors in UAE imports and exports below Turkey's potential, Turkey has an export potential to the UAE in this sector. In the automotive sector, one of the leading sectors in which our country is a leader in exports, Turkey ranks 20th in the UAE's automotive imports. In the motor vehicles group, the unutilized export capacity of Turkey's exports to the UAE is approximately 270 million dollars. On the other hand, as it is known, the UAE imports a considerable part of its food requirements. The unutilized export capacity of food products and fruits is 96 million dollars and 66 million dollars, respectively. In this context, both of these sectors have the potential to export to the UAE.

When we look at the Turkey-UAE bilateral trade in general, to raise the current level we see great export potentials that cannot be used in the gold and jewellery, clothing, machinery and electrical products, motor vehicles, food, fruit, and plastic sectors. With the positive developments in political relations, we can predict that the Turkey-UAE trade volume will increase in the coming period. The idle export capacities for the Turkish private sector can be

We can predict that the trade volume between Turkey and the UAE will increase in the coming period with positive developments in political relations

Katılım finans sektörünü önümüzdeki süreçte Türk iş insanlarına cazip fırsatlar sunacağını söyleyebiliriz

fırsatlarının yanında Dubai'nin dünyanın en büyük 3. yeniden ihracat merkezi olması Türk iş insanlarının başta Kuveyt, Bahreyn, Suudi Arabistan ve Umman olmak üzere diğer Körfez ülkeleriyle ihracat hacimlerini artırmaları için de cazip fırsatlar sunmaktadır. Buna ek olarak, BAE GAFTA (Büyük Arap Serbest Ticaret Anlaşması) sayesinde Suudi Arabistan, Kuveyt, Bahreyn, Katar, Umman, Ürdün, Mısır, Lübnan, Fas, Tunus, Filistin, Suriye, Libya ve Yemen'e serbest ticaret erişimine sahiptir. BAE'nin "Abu Dhabi 2030 Planı" da ticaret ve yatırım açısından hangi sektörlerin daha fazla potansiyele sahip olduğunu belirlemek açısından önem teşkil etmektedir. Kalkınmada öncelik verilmesi planlanan başlıca sektörler; havacılık ve uzay, bilgi teknolojileri, yenilenebilir enerji, ulaşım, turizm, sağlık ve ihracat odaklı sanayi ile petrokimya.

Son olarak, BAE'de katılım finans sektörünün rolüne baktığımızda görüyoruz ki ülkede toplam varlık büyüklüğü yaklaşık 782 milyar dirhem (212 milyar dolar) olan köklü bir katılım finans sektörü bulunmaktadır. 2020 yılında salgına rağmen katılım finansmandaki büyüme geleneksel bankacılıktaki daralmaya karşı yüzde 3,6 oldu. Ayrıca bu yılsonunda faizsiz bankalar toplam sektör finansmanının yüzde 29'unu ve mevduatların yüzde 26'sını oluşturmuştur. BAE'deki faizsiz bankaların güçlü büyümesi, son beş yılda yüzde 5,6'lık yıllık büyüme oranıyla yansıtılmaktadır. Ekonominin sektörel çeşitlendirilmesine yönelik yapılan çalışmalar ve teşvikler de göz önünde bulundurulduğunda katılım finans sektörünü önümüzdeki süreçte Türk iş insanlarına cazip fırsatlar sunacağını söyleyebiliriz.

Genel olarak bakıldığında BAE; Türk iş insanlarına sunduğu sektörel fırsatların yanında bölgenin ticaret merkezi ve diğer pazarlara ulaşım üssü olarak bulunduğu konum itibarıyla gelecek süreçte de önemini korumaya devam edecektir.

We can say that the participation finance sector will offer attractive opportunities to Turkish businesspeople in the upcoming period

reached to the potential level by focusing on the target sectors. In addition to the sectoral opportunities offered by the UAE, the fact that Dubai is the world's 3rd largest re-export centre also provides attractive opportunities for Turkish business people to increase their export volumes with other Gulf countries, especially Kuwait, Bahrain, Saudi Arabia and Oman. In addition, the UAE has free trade access to Saudi Arabia, Kuwait, Bahrain, Qatar, Oman, Jordan, Egypt, Lebanon, Morocco, Tunisia, Palestine, Syria, Libya and Yemen, thanks to the GAFTA (Great Arab Free Trade Agreement).

The "Abu Dhabi 2030 Plan" of the UAE is also important in determining which sectors have more potential in terms of trade and investment. The main sectors planned to be given priority in development are aviation and space, information technologies, renewable energy, transportation, tourism, health and export-oriented industry, and petrochemistry. Finally, when we look at the role of the participation finance sector in the UAE, we see that the country has a well-established participation finance sector with a total asset size of approximately 782 billion dirhams (212 billion dollars). Despite the pandemic in 2020, the growth in participation financing was 3.6% against the contraction in traditional banking. Also, at the end of this year, interest-free banks accounted for 29% of the total sector financing and 26% of deposits. The strong development of Islamic banks in the UAE is reflected by an annual growth rate of 5.6% over the past five years. Considering the studies and incentives for the sectoral diversification of the economy, we can say that the participation finance sector will offer attractive opportunities to Turkish businesspeople in the upcoming period. In general, the UAE will continue to maintain its reputation in the future due to the sectoral opportunities it offers to Turkish businesspeople, as well as its location as the trade centre of the region and the transportation base to other markets.



**İş Yapma Kolaylığı
Raporu'nda 2020
yılında BAE, 190 ülke
içinde 16'ncı sırada yer
alıyor**

*In 2020, Ease of Doing
Business Report ranked
UAE 16th out of 190
countries*

Özel Bir Bağ: BAE ve Türkiye İslami Finansın Geleceğini **NASIL ŞEKİLLENDİRİYOR?**

*A SPECIAL RELATIONSHIP: HOW ARE THE UAE AND TURKEY FORGING
THE FUTURE OF ISLAMIC FINANCE*



Türk bankaları için BAE piyasası artık her zamankinden daha açıktır

For Turkish banks, the UAE market is now more open than ever before

Dubai İslam Bankası (DIB) İslami bankacılık ve finansın evrimini ve küreselleşmesini, herkes için bir ana akım bankacılık tercihi hâline getiren özgün bir endüstri oyuncusu ve lideridir. DIB, kendi coğrafi erişim ve genişleme planlarından yararlanarak, Türk özel ve kamu sektörü kuruluşlarıyla güçlü bağlar kurarak bankanın iki ulusun özel iş birliğinden istifade etmesine ve İslami finans için yeni bir gelecek oluşturmaya olanak tanımıştır. Bu geleceğin çoğu, İslami değerler ile Çevresel, Sosyal ve Yönetişim (ESG) ilkeleri arasındaki içsel sinerji etrafında inşa edilecek çünkü her türden tüketici, iş yaptıkları kişilerden sorumluluk

Dubai Islamic Bank (DIB) is a niche industry player and torchbearer that led the evolution and globalisation of Islamic Banking and finance to a mainstream banking choice for all. By capitalising on its geographical reach and expansion plans, DIB has built strong ties with organisations across the Turkish private and public sectors, allowing the bank to harness the two nations' special relationship and forge a new future for Islamic finance.

Much of that future will be built around the intrinsic synergies between Sharia values and Environmental, Social

Türkiye, DIB'in sukuk ve murabaha işlemleri için en yüksek limit tahsis ettiği yabancı ülke konumundadır

talep etmektedir. Çiftçilikten madencilığa, gıda üretiminden plastiğe ve bunların arasındaki her şeyden her bir müşteri segmenti kolektif zihniyetini sorumlu işlere doğru kaydirmiştir. Bu, dijital iletişim sayesinde sınırları aşan küresel bir zihniyettir. Bu nedenle Türkiye'den Uzak Doğu'ya ve aradaki birçok ülkeye kadar yedi dünyaya pazarında DIB, İslami finansal hizmetler ortamını dönüştürüp genişletmektedir. 2005 yılında Türkiye'ye girmesinden bu yana DIB'in Türk bankacılarla, politika yapıcılarla ve yatırımcılarla olan ilişkileri başarısının ayrılmaz bir parçası olmuş ancak bu ilişkilerin önemi özellikle 2021'de ortaya çıkmıştır.

TÜRKİYE'YE BAĞLI

Haziran 2021'de, Türkiye Hazine ve Maliye Bakanlığı, uluslararası piyasalarda 2,5 milyar dolarlık beş yıl vadeli sukuk ihracı gerçekleştirmiştir. DIB liderliğindeki sendikasyonda İslami tahviller 9,3 milyar dolardan fazla talep toplamıştır. Ardından, Eylül 2021'de, Kuveyt Türk Katılım Bankası (KTKB) 350 milyon dolar tutarındaki Sürdürülebilir Basel-III Uyumlu Tier II Sukuk ile uluslararası sukuk piyasalarına dönüş yaptığında DIB ortak lider yönetici ve sorumlu kurum olarak görev yapmakla yetkilendirildi. Gerçekleştirilen bu arz, Türkiye'de ihraç edilen ilk sürdürülebilir Tier II Sukuk ve dünyanın ilk defa düzenlenen sermaye benzeri Tier II ESG uyumlu sukuk işlemiydi. Bu çalışma, Türkiye piyasasının DIB için önemini ve ülkenin İslami finasta piyasa yapıcısı olarak rolünü yansıtmaktadır. Türkiye, 2005 yılında İstanbul'daki temsilciliğini açtığından bu yana, DIB'in sukuk ve murabaha işlemleri için en yüksek limit tahsis ettiği yabancı ülke konumundadır.

DIB, birçok Türk Katılım bankasına ve kuruluşuna (SB-LC/Banka Garantisine istinaden) Murabaha finansmanı sağlamakta ve ayrıca BAE'deki ilgili akreditif mektubu (LC) ve teminat mektubu (LG) işlerinde katılım ve konvansiyonel bankalarla çalışmaktadır. DIB, BAE, Pakistan ve Kenya'daki Türk iştiraklere bankacılık hizmetleri sağlamanın yanı sıra, dünya çapındaki birçok pazarda İslami prensiplere uyumlu finansal hizmetleri teşvik

Turkey is now the country where DIB has the largest cross border exposure on its books through sukuks and Murabahas

and Governance (ESG) principles because consumers of all kinds demand responsibility from those they do business with. From farming to mining, food production to plastics and everything in between, every single customer segment has shifted its collective mindset towards responsible business. It is a global mindset that – thanks to digital communications – transcends borders. And it is why in seven world markets, from Turkey to the Far East and multiple countries in between, DIB is transforming and expanding the Islamic financial services landscape. Since entering Turkey in 2005, DIB's relationships with Turkish bankers, policymakers and investors have been integral to its success – but the importance of these relationships became especially evident in 2021.

COMMITTED TO TURKEY

In June 2021, Turkey's Ministry of Treasury and Finance sold a \$2.5 billion five-year sukuk in the international markets. The DIB-led syndication saw the Islamic bonds draw more than \$9.3 billion in orders. Then, in September 2021, DIB was mandated to act as joint lead managers and bookrunners for Kuveyt Türk Katılım Bankası (KTKB) when it returned to the international Sukuk market with a US\$350 million Sustainable Basle-III Compliant Tier II Sukuk. The offering was the first-ever sustainable Tier II Sukuk issued in Turkey and the world's first regulatory capital Tier II ESG Islamic compliant trust certificates. This work reflects the importance of the Turkish market to DIB and the country's role as a market maker in Islamic finance. Since opening its representative office in Istanbul in 2005, Turkey is now the country where DIB has the largest cross border exposure on its books through sukuks and Murabahas.

DIB provides Murabaha financing to many Turkish Participation banks and corporates (against SBLC/Bank Guarantee) and also works with participation & conventional banks on their respective LC and LG business in the UAE. DIB has a significant international presence as a torchbearer in promoting Shari'ah-compliant financial services across a number of markets worldwide, in addition

etme konusunda bir meşale olarak önemli bir uluslararası varlığa sahiptir. Türk bankaları için BAE piyasası artık her zamankinden daha açıktır. Kasım 2021'de Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası, BAE Merkez Bankası ile bir Mutabakat Zaptı imzalamıştır. Merkez bankacılığı alanında iş birliğinin geliştirilmesini amaçlayan MoU'yu müteakip enerji, çevre, finans ve ticaret alanlarında 10 ikili anlaşma imzalanmıştır. BAE ayrıca Türkiye'ye doğrudan yatırım için 10 milyar dolar (119,6 milyar TL) fon ayırmıştır.

ÖNDEN ÖNCÜLÜK EDEN

Daha yakın mesafede olan BAE, İslami bankacılık ve finans büyümesi için umut verici bir yol olmaya devam etmektedir. BAE Merkez Bankası verilerine göre İslami bankaların toplam varlıklarının bir önceki yıla göre yaklaşık %7,2 artmasıyla sektör, pandemiye rağmen 2020 boyunca istikrarlı büyümesini sürdürdü. İlk ve lider İslami banka olan DIB, bu büyümeye öncülük etmektedir. DIB Grubu CEO'su Dr Adnan Chilwan'ın vizyoner liderliğinde Banka, İslami finans alanında öncü İslami bankacılığı küresel bir güç merkezine dönüştüren radikal bir dönüşüm geçirmiştir. Bankanın nihai hedefi, İslami finansı dünya çapında geleneksel bankacılığa bir alternatif olmaktan çok norm haline getirmektir. DIB, bireysel, kurumsal ve yatırım bankacılığının yanı sıra KSS ve danışmanlık hizmetleri de dâhil olmak üzere çeşitli alanlarda bu çabaların bir kanıtı olarak birçok ödül kazanmıştır.

DIB, çeşitli törenlerde En İyi İslami Banka seçilmiştir ve dünyadaki İslami Bankalar arasında gösterdiği üstün performansla tanınarak, bankanın İslami finans sektöründeki liderlik konumunun açık bir göstergesi olmuştur. DIB'nin her yıl aldığı ödüller, köklerine sadık kalarak gerçek zamanlı olarak yeniden keşfetme, uyarılma ve dönüştürme yeteneğini yansıtıyor. Çünkü İslami finansın geleceği, manevi inançları ne olursa olsun, mali işlerinde sorumluluk ve sürdürülebilirlik arayan herkese açıktır. BAE-Türkiye arasındaki özel dostluk bunun gerçekleşmesini sağlamada önemli bir rol oynayacaktır.

İslami finansın geleceği, manevi inançları ne olursa olsun, mali işlerinde sorumluluk ve sürdürülebilirlik arayan herkese açıktır

to providing banking services to Turkish subsidiaries in the UAE, Pakistan and Kenya. The UAE market is now more open for Turkish banks than ever before. In November 2021, the Turkish Central Bank signed a Memorandum of Understanding with the Central Bank of the UAE. The MoU, which sets out to foster cooperation in the field of central banking, followed the signing of 10 bilateral agreements on energy, the environment, finance and trade. The UAE has also allocated a \$10 billion (TL 119.6 billion) fund for direct investment in Turkey.

LEADING FROM THE FRONT

Closer to home, the UAE remains a promising avenue for the growth of Islamic banking and finance, and the sector maintained steady growth throughout 2020 despite the pandemic, with total assets of Islamic banks increasing by circa 7.2% over the previous year according to the Central Bank of the UAE's data. As the first and leading Islamic bank, DIB is spearheading this growth. Under the visionary leadership of DIB Group Chief Executive Officer Dr. Adnan Chilwan, the bank underwent a radical transformation that converted pioneering Islamic banking into a global powerhouse in Islamic Finance. The Bank's ultimate goal remains to make Islamic finance the norm rather than an alternative to conventional banking worldwide.

DIB has won a range of accolades that are testament to these efforts across diversified areas, including retail, corporate and investment banking, as well as CSR and consultancy services. DIB has been named the Best Islamic Bank in various prestigious ceremonies and recognised for its outstanding performance amongst the world's Islamic Banks, marking it a clear indication of the bank's leadership position in the Islamic finance sector. The raft of awards that DIB receives every year reflects its ability to reinvent, adapt and pivot in real-time – whilst remaining true to its roots. Because, regardless of their spiritual beliefs, the future of Islamic finance is open to anybody who searches for responsibility and sustainability in their financial affairs. The UAE-Turkey special relationship will play a key role in ensuring that it happens.

Regardless of their spiritual beliefs, the future of Islamic finance is open to anybody who searches for responsibility and sustainability in their financial affairs

TİCARETTE OYUNUN KURALLARI DEĞİŞİYOR

Garantili Fon Transferi ile ticarete yepyeni bir dönem başlıyor.
İşletmelerimiz çekin, senedin çok ötesi GFT ile tanışıyor;
alacaklarını güvenceye alıp, parça parça farklı ödemelerde kullanabiliyor.
Siz de Vakıf Katılım'a gelin, oyunun kurallarını
hemen değiştirin. GFT sadece Vakıf Katılım'da.



TÜRKİYE'DE
BİR İLK



BAE'de Yükselen İSLAMİ BANKACILIK

EMERGING ISLAMIC BANKING IN THE UAE



İslami bankacılık, pandeminin etkilerine rağmen BAE'de istikrarını koruyor

Islamic banking remains stable in the UAE despite the effects of the pandemic

C OVID-19 krizi küresel ekonomileri alt üst etti. Salgın tüm dünyada olduğu gibi Birleşik Arap Emirlikleri'ndeki (BAE) ve Körfez Bölgesi'ndeki ekonomik faaliyetleri de önemli ölçüde etkilemiştir. Bankacılık ve finans sektörü de pandeminin etkilerinden nasibini almıştır. Ancak BAE'deki bankaların 2021 yılının ilk yarısında gösterdiği güçlü sonuçlar şu sıralar hızlı bir şekilde toparlanmaya başladıklarını gösteriyor. Finansal sektörün en hızlı büyüyen segmentlerinden biri olan İslami bankacılık, COVID-19'un getirdiği belirsizlik ortamına rağmen nispeten zarar görmeyen ve istikrarını sürdüren bir alan olarak kaldı.

The COVID-19 crisis wreaked havoc on global economies. As everywhere, the pandemic has had a considerable impact on economic activities in the United Arab Emirates (UAE) and the Gulf region. The banking and financial sector, too, has not been immune to the pandemic's effects, although the industry is now showing signs of a robust recovery, with banks in the UAE reporting strong results for the first half of 2021. In this environment of broad uncertainty, Islamic banking, one of the fastest-growing financial industry segments, has remained an oasis of stability, emerging relatively unscathed from COVID-19.

The rise of Islamic banking in the UAE has been steady and

Analistler İslami finans pazarındaki güncel büyümenin önümüzdeki birkaç yıl içinde sabit kalmasını beklemektedir

BAE'de İslami bankacılığın yükselişi istikrarlı ve tutarlı olmuştur. İslami bankacılık ürünlerinin ülkedeki kullanım yaygınlığı 2015 yılında yüzde 47 iken 2020'de ise yüzde 58'e yükselmiştir. Bunun yanı sıra konvansiyonel bankacılık ürünlerinin penetrasyon oranlarının ise aynı dönemde yüzde 70'ten yüzde 64'e düştüğü gözlemlenmiştir. Emirates Islamic'in en son İslami Bankacılık Endeksi'ne göre, BAE'de anket katılımcılarının her 5 kişiden 3'ü artık en az bir İslami finans prensiplerine uyumlu ürüne sahip. Bu süreçte, İslami bankaların varlıklarının BAE'deki toplam bankacılık sistemi varlıklarına oranı 2013'te yüzde 17,3'ten Haziran 2021'de yüzde 19'a yükseldi.

Endeks, İslami bankacılık ürünlerinin genel penetrasyonunun 2019'da yüzde 60'tan 2020'de yüzde 58'e düştüğünü gösterirken, düşüş diğer sektörler göre sınırdan kalmaktadır. Helal gıda, helal tedaviler ve kozmetik gibi sektörlerdeki büyümenin talebi artırmaya devam etmesi beklenirken, analistler İslami finans pazarındaki güncel büyümenin önümüzdeki birkaç yıl içinde sabit kalmasını beklemektedir. Stratejik bir perspektiften ele alındığında bu talebi yönlendiren önemli faktör, BAE Hükümeti tarafından İslami finansın büyümesini desteklemek için başlatılan çeşitli girişimlerdir.

BAE Maliye Bakanlığı'nın İslami bankacılık sektörü için birleşik bir küresel yasal ve yasama çerçeve oluşturma planları ve en önemlisi, BAE Merkez Bankası (CBUAE) tarafından Danışma Kurulu Başkanlığı (HSA) kurulması bu girişimler arasındadır. İslami Finansal Kuruluşlar için Muhasebe ve Denetim Kurumu (AAOIFI) tarafından yayınlanan Şer'i Standartları uygulamak için HSA tarafından atılan adımlar, müşterilere güven sağlanmasına yardımcı olmakla birlikte iş yaptıkları İslami finans kurumlarının ürün ve hizmetlerinin ilgili standartlarda belirtildiği gibi İslami finans prensipleri ve ilkeler mevzuatına uygun olduğuna dair güvence vermektedir. Genel olarak İslami bankacılık uygulamalarını standartlaştırmayı amaçlayan Hükümet önlemleri, İslami finans sisteminin istikrarını ve dayanıklılığını büyük ölçüde iyileştirmiştir. Tüm bu gelişmelerle birlikte, Dubai

Analysts expect the strong recent growth in the Islamic finance market to hold steady in the next few years

consistent. The penetration of Islamic banking products in the country has increased from 47 per cent in 2015 to 58 per cent in 2020, whereas conventional banking products have seen their penetration decline from 70 per cent to 64 per cent during the same period. According to the latest Islamic Banking Index from Emirates Islamic, 3 out of 5 respondents in the UAE now have at least one Sharia-compliant product. Meanwhile, the share of Islamic banks' assets to total banking system assets in the UAE has increased from 17.3 per cent in 2013 to 19 per cent as of June 2021.

While the Index shows the overall penetration of Islamic banking products to have reduced from 60 per cent in 2019 to 58 per cent in 2020, the decline remains marginal relative to other sectors. Analysts expect the strong recent growth in the Islamic finance market to hold steady in the next few years, with growth in sectors such as halal food, halal treatments, and cosmetics expected to continue to spur demand. From a strategic perspective, a key factor driving this demand is the diverse range of initiatives launched by the UAE government to support the growth of Islamic finance. This includes the UAE Ministry of Finance's plans to create a unified global legal and legislative framework for the Islamic banking sector and, most importantly, the establishment of the Higher Sharia Authority (HSA) by the Central Bank of the UAE (CBUAE). The steps taken by HSA to enforce the Sharia Standards issued by the Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions (AAOIFI) have helped instill confidence in customers, assuring them that the products and services of the Islamic financial institutions they deal with are compliant with the rules and principles of Islamic Sharia as outlined in those standards. Overall, government measures aimed at standardizing Islamic banking practices have greatly improved the stability and resilience of the Islamic financial system.

A parallel development is the continued investment in fintech by Dubai International Financial Centre (DIFC) to facilitate the growth of the Islamic finance industry.

Uluslararası Finans Merkezi'nin (DIFC) fintek'e devam eden yatırımı İslami finans sektörünün büyümesini kolaylaştırmaktadır. Orta Doğu ve Afrika bölgesindeki en önemli finansal teknoloji hızlandırıcısı olan DIFC FinTech Hive, yenilikçi girişimler oluşturmak için çeşitli İslami bankalar ve Dubai İslam Ekonomisi Geliştirme Merkezi (DIEDC) gibi uzman kuruluşlarla ortaklık yapmaktadır. Bunlar arasında belki de en dikkate değer olanı, İklim Tahvilleri Standardı ve Sertifikasyon Programı doğrultusunda yeşil sukuk sertifikasyon standartlarını geliştirmenin yanı sıra BAE'de ve tüm dünyada yeşil sukuk ihracını teşvik etme çabasıdır.

Birleşik Arap Emirlikleri, İslami finans için önemli bir küresel merkez olmaya devam etmektedir. BAE Bankalar Federasyonu (UBF), ülkede faaliyet gösteren 51 banka ve finans kuruluşunu temsil eden çatı kurumudur. Kurum, BAE bankacılık sektörünün ortak sesi olarak, İslami finansın yatırımcılar arasında çekiciliğini artırmak için çeşitli düzeylerde ve çeşitli paydaşlarla ilişki kurarak, ülkenin hızla büyüyen İslami bankacılık ve finans piyasasına küresel ilgiyi çekme çabalarının bir parçasıdır. Ülkedeki altı İslami bankanın tamamı UBF üyesidir ve BAE bankacılık piyasasına katkıları yıldan yıla artmaya devam etmektedir. Ayrıca, BAE'deki çoğu konvansiyonel banka, ticari büyümenin etkili bir itici gücü olarak ortaya çıkan güçlü İslami pencerelere sahiptir. İslami esaslara uygun finansal hizmetler ve ürünler sağlayan İslami finans şirketlerinde de istikrarlı bir artış olmaktadır. Fitch Ratings, 2020'de İslami finansmanın ve mevduatın toplam sektör finansmanının ve mevduatın sırasıyla yüzde 29'unu ve yüzde 26'sını oluşturduğunu tahmin etmektedir. İslami bankacılık dünyası gelişmeye devam ederken, UBF, sektörü çevre ile uyum içinde büyütmek için sürdürülebilir finans gibi kavramlara öncelik vererek bu önemli pazar segmentinin sürekli büyümesini kolaylaştırmanın yanı sıra İslami finansa yeni yatırımcıları çekmeye ve herkes için daha iyi bir dünya oluşturmaya kendini adanmıştır.



İslami bankacılık ürünlerinin BAE'deki kullanım yaygınlığı 2015 yılında %47 iken 2020'de ise %58'e yükselmiştir

The penetration of Islamic banking products in the country has increased from %47 in 2015 to %58 in 2020

The DIFC FinTech Hive, the largest financial technology accelerator in the Middle East and Africa region, partners with various Islamic banks and specialist organizations such as the Dubai Islamic Economy Development Centre (DIEDC) to create innovative initiatives. Perhaps the most notable among these is the effort to promote the issuance of green sukuk in the UAE and across the world and develop the standards of certification for green sukuk along the lines of the Climate Bonds Standard and Certification Scheme.

The United Arab Emirates remains a key global hub for Islamic finance and, as the umbrella body representing 51 banks and financial institutions operating in the UAE and the common unified voice for the UAE banking sector, UAE Banks Federation (UBF) has been at the forefront of efforts to attract global interest in the country's fast-growing Islamic banking and finance market, engaging at various levels and with diverse stakeholders to broaden the appeal of Islamic finance among investors. All six of the Islamic banks in the country are UBF members, and their contribution to the UAE banking market keeps growing year after year. Furthermore, most conventional banks in the UAE boast strong Islamic windows that have emerged as an influential driver of business growth. There has also been a steady increase in the number of Islamic finance companies that provide financial services and products that comply with Sharia. Fitch Ratings estimates that in 2020, Islamic financing and deposits, respectively. As the world of Islamic banking keeps evolving, UBF remains dedicated to facilitating the continued growth of this all-important market segment and attracting new kinds of investors to Islamic finance by prioritizing concepts such as sustainable finance to grow the sector in harmony with the environment and build a better world for all.

Hükûmet önlemleri, İslami finans sisteminin istikrarını ve dayanıklılığını büyük ölçüde iyileştirmiştir

Government measures have greatly improved the stability and resilience of the Islamic financial system

Katılım Finans web sitesinde blogger olmak ister misiniz?

Would you like to be a blogger on the Katılım Finans website?



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

Anyone who is working in a participation bank or interested in the sector as well as undergraduate, graduate, doctorate students and academicians can apply!

katılımfinans



Türkiye-BAE İlişkilerinde **YENİ DÖNEM** *A NEW ERA IN TURKEY-UAE RELATIONS*

BAE'nin fiili lideri Abu Dabi Veliaht Prensi'nin Kasım ayında ülkemizi ziyareti ilişkilerimizde yeni bir dönem açtı

The visit of the UAE's de facto leader, the Crown Prince of Abu Dhabi, to our country in November opened a new era in our relations

T.C. Abu Dabi Büyükelçisi Tugay Tunçer, Türkiye Birleşik Arap Emirlikleri (BAE) son dönemde yoğunlaşan diplomatik ilişkilerini ve iki ülke arasındaki potansiyel ekonomik iş birliklerini Katılım Finans dergisine anlattı.

TÜRKİYE-BAE DİPLOMATİK İLİŞKİLERİNİN GENEL DURUMU NASIL SEYREDİYOR?

Türkiye ve BAE arasındaki diplomatik ilişkilerde, ülkelerimiz arasındaki iş birliğinin güçlendirilmesi yönünde

Ambassador of the Republic of Turkey to the United Arab Emirates Tugay Tunçer talked about the intensifying diplomatic relations between Turkey and the United Arab Emirates (UAE) and the potential economic cooperation between the two countries to the Katılım Finans.

WHAT IS THE GENERAL SITUATION OF TURKEY-UAE DIPLOMATIC RELATIONS?

In the diplomatic relations between Turkey and the UAE, there is intense contact in light of the mutual political will

BAE'de pandemi sonrası gelir kaynaklarının çeşitlendirilmesine yönelik girişimlerin hız kazandığını görmekteyiz

yakın dönemde sergilenen karşılıklı siyasi irade ve atılan somut adımların ışığında yoğun bir temas trafiği yaşanıyor. Karşılıklı üst düzey ziyaretler ve imzalanan ikili anlaşmalar bunun somut birer göstergesi. BAE'nin fiili lideri Abu Dabi Velihaht Prensi'nin Kasım ayında ülkemizi ziyareti ilişkilerimizde yeni bir dönem açtı. Dışişleri Bakanımız da geçtiğimiz ay BAE'deydi. Bu ziyaret hem başlı başına hem de Sayın Cumhurbaşkanımızın Şubat ayında BAE'yi vaki ziyaretinin ön hazırlığı bakımından önem taşıyan bir ziyaret oldu. BAE, Körfez İşbirliği Konseyi (KİK) ülkeleri arasında birinci sıradaki ticari ortağımız. Ayrıca, KİK'ten ülkemize yönelik yatırımlarda da ikinci sırada. Karşılıklı çıkarlarımız ve ekonomik iş birliği fırsatları, ilişkilerimizin adeta dinamosu olageldi. Yeni dönemde ise iş birliğimizin her alanda oluşturabileceği katma değerden hem ikili hem bölgesel, uluslararası planda, refah, güvenlik ve istikrara katkı sağlanması ortak hedefi doğrultusunda istifade edilmesi, diplomatik ilişkilerimizin ana yönelimi olacaktır.

COVID-19, BAE EKONOMİSİNDE NE GİBİ DEĞİŞİMLERE SEBEP OLDU?

2020 yılında yaşanan pandemi dünya ekonomisindeki tüm dengeleri altüst ederek, küresel ticaret düzeninde bozulmaya sebebiyet vermiştir. Talepte ve arzda yaşanan daralmaların yanı sıra, istihdam kaybı, üretimde kapasite düşüşü yaşanmış, petrol ve emtia fiyatlarında gerileme olmuştur. Küresel petrol talebindeki düşüş, BAE için önemli bir partner olan Çin'in petrol talebindeki azalma ve OPEC+ ülkeleri arasındaki uzlaşmazlık, petrol talebinin üretimin altında kalmasına yol açarak petrol fiyatlarını ciddi ölçüde aşağı çekmiştir. Ülkenin önemli gelir kaynaklarından olan hidrokarbon sektöründeki yatırımların azalması, tedarik zincirlerinde yaşanan bozulmalar, nakit akışındaki problemler, işten çıkarmalar vb. unsurlar BAE ekonomisinde yaklaşık yüzde 6 oranında küçülmeye neden olmuştur. Yine pandemi kaynaklı seyahatlerin kısıtlanması da turizmin önemli bir gelir kaynağı olduğu Dubai'de hizmetler sektörüne darbe

We see that attempts to diversify income sources after the pandemic are gaining momentum in the UAE

and concrete steps taken in the recent period to strengthen the cooperation between our countries. Mutual high-level visits and signed bilateral agreements are concrete indicators of this. The visit of the Crown Prince of Abu Dhabi, the de facto leader of the UAE, to our country in November opened a new era in our relations. Our Foreign Minister was also in the UAE last month. This visit was important in terms of the preliminary preparation of our President's visit to the UAE in February.

UAE is our first trade partner among Gulf Cooperation Council (GCC) countries. In addition, it ranks second in investments in our country from the GCC. Our mutual interests and economic cooperation opportunities have been the dynamo of our relations. In the new period, the primary orientation of our diplomatic relations will be to benefit from the added value that our cooperation can create in every field, in line with the common goal of contributing to prosperity, security and stability, both bilaterally, regionally and internationally.



Geçtiğimiz Kasım ayında Türkiye-BAE arasında toplam 10 anlaşma ve mutabakat muhtırası imzalandı

A total of 10 agreements and memorandums of understanding were signed between Turkey and the UAE last November

WHAT CHANGES HAS COVID-19 CAUSED IN THE UAE ECONOMY?

The pandemic experienced in 2020 upset all the balances in the world economy and caused a deterioration in the global trade order. In addition to the contractions in demand and supply, there was a loss of employment, decreased production capacity, and a decline in oil and commodity prices. The decline in global oil demand, the decrease in the oil demand of China, which is an essential partner for the UAE, and the conflict between the OPEC+ countries caused the oil demand to remain below the production, which brought oil prices down significantly. Factors such as decreased investments in the hydrocarbon sector, which is one of the country's important income sources, deterioration in supply chains, cash flow problems, layoffs, etc. caused a shrinkage of approximately 6% in the UAE economy. The restriction of travel due to

Ülkelerimiz arasında karşılıklı yatırımların artırılması ve yatırım ortamının daha da iyileştirilmesi öncelikli hedeflerimiz arasında

vurmuştur. Yaşanan tüm bu olumsuz tablo karşısında, BAE hükümeti tarafından, ekonominin toparlanması amacıyla parasal ve mali teşvik paketleri açıklanmış, ülkedeki iş ve yatırım ortamını kaybetmemek için çeşitli yasal düzenlemeler yapılmıştır. Ayrıca ekonomisini petrole bağımlı olmaktan çıkarak, petrol dışı sektörlerde de ekonomik gelir kaynağı oluşturma çabası olan ülkede, pandemi sonrası gelir kaynaklarının çeşitlendirilmesine yönelik girişimlerin hız kazandığını görmekteyiz. Bu kapsamda, dijitalleşme, yapay zekâ, havacılık ve uzay, bilgi ve iletişim teknolojileri, finansal teknoloji, yenilenebilir enerji, gıda güvenliği, tarımsal teknoloji ve inovasyon gibi sektörlerin gelişimine öncelik verilmeye başlanmıştır.

TÜRKİYE VE BAE ARASINDA MEVCUTTAĞI VE POTANSİYEL İŞ BİRLİĞİ ALANLARINDAN BAHSEDER MİSİNİZ?

Ülkemiz ile BAE arasında süregelen bir ticaret ortaklığı, artmakta olan yatırım ve iş hacmi bulunmaktadır. Geçtiğimiz yıl 8 milyar dolar seviyesinde gerçekleşen ikili dış ticaretimizin yanı sıra, müteahhitlik hizmetleri de iki ülke arasındaki ekonomik faaliyetlerin önemli bir parçasını oluşturmaktadır. Müteahhitlerimiz, BAE'de bugüne kadar yaklaşık 13 milyar dolar değerinde 141 proje üstlenmiş durumdadır. Konut ve turistik tesis inşaatlarından, havalimanı, demiryolu ve karayolu gibi altyapı yatırımlarına kadar birçok alanda firmalarımız başarılı projeler gerçekleştirmiştir. Yine, ülkelerimiz arasında karşılıklı yatırımların artırılması ve yatırım ortamının daha da iyileştirilmesi öncelikli hedeflerimiz arasındadır. Özellikle pandemi sonrası önemi artan potansiyel sektörlerle bakıldığında bunların e-ticaret, bilişim ve iletişim teknolojileri, sağlık, medikal, tarım ve gıda sektörleri olduğunu görmekteyiz. Bu kapsamda, söz konusu sektörlerde iki ülke arasında iş birliği imkânlarının geliştirilebileceğine inanıyoruz.

SON DÖNEMDE GERÇEKLEŞEN ANLAŞMALARIN İKİ ÜLKE ARASINDAKİ EKONOMİK İŞ BİRLİĞİNDEKİ YANSIMASINA DAİR ÖNGÖRÜLERİNİZİ PAYLAŞIR MİSİNİZ?

23 Kasım 2021 tarihinde Türkiye-BAE 10. Dönem Karma Ekonomik Komisyon Toplantısı Ticaret Bakanımızın Sayın

the pandemic also dealt a blow to the services sector in Dubai, where tourism is an important source of income.

In the face of all this negative picture, the UAE government announced monetary and financial incentive packages to recover the economy, and various legal arrangements were made to avoid losing the business and investment environment in the country. In addition, we see that attempts to diversify income sources after the pandemic have gained momentum in the country, trying to create an economic income source in non-oil sectors by removing its economy from being dependent on oil. In this context, priority has been given to developing sectors such as digitalization, artificial intelligence, aviation and space, information and communication technologies, financial technology, renewable energy, food safety, agricultural technology and innovation.

COULD YOU TELL US ABOUT THE CURRENT AND POTENTIAL AREAS OF COOPERATION BETWEEN TURKEY AND THE UAE?

There is an ongoing trade partnership, increasing investment and business volume between our country and the UAE. In addition to our bilateral foreign trade, which amounted to 8 billion dollars last year, construction business also constitute a significant part of the economic activities between the two countries. Our contractors have undertaken 141 projects worth approximately 13 billion dollars in the UAE. Our companies have carried out successful projects from housing and touristic facility constructions to infrastructure investments such as airports, railways and highways. Furthermore, our main aims are increasing mutual investments between our countries and improving the investment environment.

When we look at the potential sectors whose importance has increased, especially after the pandemic, they can be listed as e-commerce, information and communication technologies, health, medical, agriculture and food industries. In this context, we believe that cooperation opportunities can be developed between the two countries in these sectors.

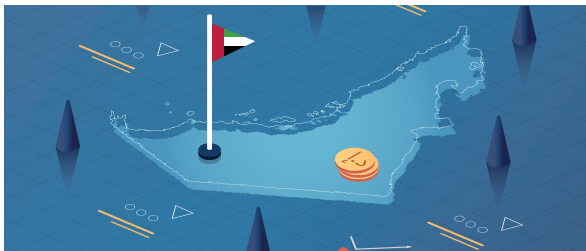
Our main aims include increasing mutual investments between our countries and improving the investment environment

BAE, Küresel bir finans merkezi olmasının yanı sıra İslami finans hizmetleri sektöründe de önemli bir yere sahiptir

Mehmet Muş başkanlığında Dubai'de gerçekleştirilmiştir. Aynı zamanda, her iki ülkenin iş insanlarının katılımıyla Türkiye-Birleşik Arap Emirlikleri İş Konseyi Toplantısı yapılmıştır. Abu Dabi Veliaht Prensi Şeyh Muhammed bin Zayed'in Ankara'yı ziyareti çerçevesinde toplam 10 anlaşma ve mutabakat muhtırası imzalanmıştır. İki ülke arasında yapılan bu anlaşmalar ile ikili ticaret, karşılıklı yatırımlar, sağlık, turizm, tarım, enerji, bilim ve sivil havacılık gibi birçok alanda iş birliğinin artırılması iradesi ortaya konmuştur. Ekonomik iş birliğimizin bu yeni seyrinin, üst düzey ziyaretlerin de verdiği ivmeyle birlikte, ülkelerimizin önünde yeni fırsatlar sunacağına ve iş insanlarımızı birlikte iş yapma konusunda cesaretlendireceğine inanıyoruz.

BAE'NİN İSLAMİ FİNANS FAALİYETLERİNİN SON DURUMU HAKKINDA NELER SÖYLERİNİZ?

BAE, Küresel bir finans merkezi olmasının yanı sıra İslami finans hizmetleri sektöründe de önemli bir yere sahiptir. Ülkenin, her geçen gün büyümekte olan ve İran, Suudi Arabistan ve Malezya'dan sonra toplam varlıklarıyla yaklaşık 210 milyar dolar büyüklüğünde bir İslami finans piyasasına ev sahipliği yaptığını görmekteyiz. İslami bankaların varlıkları, toplam bankacılık sistemi varlıklarının yaklaşık yüzde 19'unu oluşturan BAE'de, Merkez Bankası 2020 yılı verilerine göre, söz konusu varlıklarda yüzde 5'lik bir büyümeye kaydedilmiştir. Ayrıca, geçtiğimiz aylarda, BAE'nin önde gelen İslami finans kuruluşlarından biri olan 'Emirates Islamic Bank' tarafından 500 milyon dolarlık beş yıllık sukuk ihraç edilmiştir. 2020 yılı sonu itibarıyla orta vadeli (1-5 yıl) sukuk ihracı, toplam portföyün yaklaşık yüzde 46'sını oluştururken, 2020 yılında başlayan beş yıldan uzun vadeli ihraçlar portföyün yüzde 15'ini oluşturmaktadır.



COULD YOU SHARE YOUR PREDICTIONS ABOUT THE REFLECTION OF THE RECENT AGREEMENTS ON THE ECONOMIC COOPERATION BETWEEN THE TWO COUNTRIES?

On 23 November 2021, the Turkey-UAE 10th Term Joint Economic Commission Meeting was held in Dubai under the chairmanship of our Minister of Trade, Mehmet Muş. At the same time, Turkey-United Arab Emirates Business Council Meeting was held with the participation of businesspeople from both countries. A total of 10 agreements and memorandums of understanding were signed within the framework of Abu Dhabi Crown Prince Sheikh Mohammed bin Zayed's visit to Ankara. With these agreements between the two countries, the will to increase cooperation in many fields such as bilateral trade, mutual investments, health, tourism, agriculture, energy, science and civil aviation has been revealed. We believe that this new course of our economic cooperation, together with the momentum of high-level visits, will present new opportunities for our countries and encourage our business people to do business together.

WHAT WOULD YOU SAY ABOUT THE LATEST STATUS OF THE UAE'S ISLAMIC FINANCE ACTIVITIES?

In addition to being a global financial centre, the UAE also has an important place in the Islamic financial services sector. The country is home to an Islamic finance market, which is growing day by day and with total assets of approximately 210 billion dollars following Iran, Saudi Arabia and Malaysia. In the UAE, where the assets of Islamic banks constitute approximately 19% of the total banking system assets, a 5% growth was recorded in the said assets, according to the Central Bank's 2020 data.

In addition, in recent months, a five-year sukuk of 500 million dollars have been issued by one of the UAE's leading Islamic financial institutions, 'Emirates Islamic Bank'. As of the end of 2020, medium-term (1-5 years) sukuk issuances constitute approximately 46% of the total portfolio, while issuances with maturities longer than five years that started in 2020 constitute 15% of the portfolio.

In addition to being a global financial centre, the UAE also has an essential place in the Islamic financial services sector

Türkiye-BAE

YATIRIM İLİŞKİLERİ

INVESTMENT RELATIONS OF TURKEY-UAE



BAE fonlarının ya da şirketlerinin Türkiye’de gerçekleştirmiş olduğu önemli yatırımlar oldu ve beklentimiz bunun artarak devam edeceği yönündedir

There have been significant investments made by UAE funds or companies in Turkey, and we expect this to continue increasingly

İki ülke Merkez Bankaları arasında bir swap limitleri anlaşması geçtiğimiz günlerde yapılmıştır

Ülke Danışmanı Rahim Albayrak, Türkiye-BAE yatırım ilişkilerini ve katılım finans sektörünün rolünü Katılım Finans dergisine anlattı.

TÜRKİYE VE BAE ARASINDA YAKIN ZAMANDA GERÇEKLEŞEN ANLAŞMALARDAN BAHSEDER MİSİNİZ?

BAE Veliht prensi Muhammed Bin Zayed El Nahyan, Kasım 2021 tarihinde Türkiye'ye bir ziyaret gerçekleştirdi. Bu ziyaretin hem bölge ülkeleri diplomasisi hem de iki ülke ekonomik ilişkileri açısından önemi çok büyük. Akabinde Cumhurbaşkanımızın Şubat ayı içinde bir iade-i ziyaretini de beklemekteyiz. Bu ziyaret ile birlikte farklı alanlarda karşılıklı iş birliği anlaşmaları imzalanmıştır. Anlaşmanın konusu olarak kara paranın aklanması ve terörizmin finansmanının önlenmesi bağlamında mali bilgilerin değişimine ilişkindir. Daha önce bilgi alınmasında zorlanılan bu alandaki anlaşmanın çok faydalı olacağını düşünmekteyim.

Türkiye Varlık Fonu Abu Dhabi Ports ve Abu Dabi'deki son dönemin gözde fonu ADQ ile iş birliği anlaşması imzaladı. Bu anlaşmaların hemen akabinde Türkiye Varlık Fonu ile ADQ 250 milyon değerindeki ortak teknoloji fonu kurulması kararlarını açıkladılar. İkili ilişkilerin geliştirilmesinde en öne çıkan kuruluşlardan ADQ ile

A swap limits agreement between the Central Banks of the two countries has been made recently

Country Advisor Rahim Albayrak talked about Turkey-UAE investment relations and the role of the participation finance sector to Katılım Finans.

CAN YOU TELL US ABOUT THE RECENT AGREEMENTS BETWEEN TURKEY AND THE UAE?

UAE Crown Prince Mohammed Bin Zayed Al Nahyan paid a visit to Turkey in November 2021. This visit is of great importance for the diplomacy of the countries in the region and the two countries' economic relations. Subsequently, we expect a return visit of our President in February. With this visit, mutual cooperation agreements in different fields were signed. The subject of the agreement is the exchange of financial information to prevent money laundering and financing of terrorism. The agreement in this area, which was difficult to obtain information before, would be beneficial.

Turkey Wealth Fund signed a cooperation agreement with Abu Dhabi Ports and ADQ, the favoured fund of the last period in Abu Dhabi. Immediately after these agreements, the Turkish Wealth Fund and ADQ announced their decision to establish a joint technology fund worth 250 million dollars. A cooperation agreement was also signed between the most prominent institutions in developing



Özellikle teknoloji alanındaki risk sermayesi şirketlerinin Türkiye'ye ilgilerinin yüksek olduğunu ve yatırımlarının gittikçe arttığını gözlemlemekteyiz

Cumhurbaşkanlığı Yatırım Ofisi arasında da iş birliği anlaşması yapıldı. Yine iki ülke Merkez Bankaları arasında da karşılıklı iş birliği anlaşması yapıldı. Yine iki ülke Merkez Bankaları arasında bir swap limitleri anlaşması geçtiğimiz günlerde yapılmıştır. Abu Dabi Menkul Kıymetler Borsası ile Borsa İstanbul arasında da bir karşılıklı iş birliği mutabakat anlaşması da imzalandı. Bunların dışında yine gümrük, çevre ve enerji alanlarında karşılıklı iş birliği anlaşmaları da imzalanmıştır. Bundan sonraki süreçte iki ülke arasında serbest ticaret anlaşmasının yapılmasını da beklemekteyiz. Daha önce sadece çifte vergilendirilmenin önlenmesine yönelik bir anlaşma varken, serbest ticaret anlaşması iki ülke arasındaki ticaret hacminin artmasına katkı sağlayacaktır.

İKİ ÜLKE ARASINDA VAR OLAN BİR YATIRIM ORTAKLIĞI VAR MI? BUNDAN SONRAKİ SÜREÇTE POTANSİYEL YATIRIM ORTAKLIKLARI NELER OLABİLİR?

Şimdiye kadar iki ülke arasında ortaya çıkan kayda değer bir yatırım ortaklığı olmadı. Ancak BAE fonlarının ya da şirketlerinin Türkiye'de gerçekleştirmiş olduğu önemli yatırımları oldu ve beklentimiz bunun artarak devam edeceği yönündedir.

BAE'nin öne çıkan yatırımları;

- DP World liman işletmesi Yarımca'da tahsis edilen araziye modern bir liman işletmesi kurdu.
- Emirates NBD, Denizbank'taki SberBank hisselerini satın alarak ülkemize güçlü bir giriş yaptı.
- Abu Dabi'deki yatırım fonları ADQ ve Mubadala son dönemde Getir ve Trendyol şirketlerine 700 milyon dolar civarında yatırım yaptılar.
- Abu Dabi Yatırım Otritesi, Çırağan Kempinski otelini uzun yıllardır yatırımcı olarak işletmektedir.
- Emaar grubu yine Anadolu yakasında AVM, ticari alan ve konut alanlarından oluşan büyük bir proje gerçekleştirdi. Daha önce de yine Toskana Vadisi yatırımını da Emaar grubu gerçekleştirdi.

bilateral relations, ADQ and Investment Office of the Presidency of the Republic of Türkiye. A mutual cooperation agreement was also signed between the Central Banks of the two countries. A swap limits agreement between the Central Banks of the two countries has been made recently. A mutual cooperation memorandum of understanding was also signed between the Abu Dhabi Stock Exchange and Borsa İstanbul. Apart from these, mutual cooperation agreements were also signed in the fields of customs, environment and energy. We expect a free trade agreement between the two countries in the next period. While there was only an agreement to prevent double taxation before, the free trade agreement will increase the trade volume between the two countries.

IS THERE AN EXISTING INVESTMENT PARTNERSHIP BETWEEN THE TWO COUNTRIES? WHAT ARE THE POTENTIAL INVESTMENT PARTNERSHIPS IN THE FUTURE?

So far, there has been no significant investment partnership between the two countries. However, UAE funds or companies have made significant investments in Turkey, and we expect that this will increasingly continue.

The prominent investments of the UAE are:

- DP World port management established a modern port operation on the allocated land in Yarımca.
- Emirates NBD made a strong entry into our country by purchasing SberBank shares in Denizbank.
- Mutual funds ADQ and Mubadala in Abu Dhabi have recently invested around \$700 million in Getir and Trendyol companies.
- Abu Dhabi Investment Authority has been operating the Çırağan Kempinski hotel as an investor for many years.
- The Emaar group realised a big project on the Anatolian part of Istanbul, consisting of shopping malls, commercial areas and residential areas. The Emaar group also made the Tuscan Valley investment before.

We observe that venture capital companies in technology have a high attention in Turkey, and their investments are increasing

Potansiyel yatırım ortaklıklarını özellikle iki ülke varlık fonları arasında olabileceğini düşünmekteyiz

Bunlar daha çok devletin iştiraki konumundaki şirketlerin işlemlerinden oluşmaktadır. Bunun dışında BAE'de bulunan özel şirketlerin de orta ölçekli yatırımları bulunmaktadır. Özellikle teknoloji alanındaki risk sermayesi şirketlerinin Türkiye'ye ilgilerinin yüksek olduğunu ve yatırımlarının gittikçe arttığını gözlemlemekteyiz. BAE'nin dünya çapında yapmış olduğu yatırımlara baktığımızda ülkemize yaptığı yatırımların oldukça küçük kaldığını gözlemliyoruz. Sadece ADIA'nın 700 milyar dolar ile 1 trilyon dolar arasında bir varlık büyüklüğünü yönettiği tahmin ediliyor. Bu çerçeveden baktığımızda iş birliği ve yatırım potansiyellerinin oldukça yüksek olduğunu düşünmekteyiz.

Bundan sonraki süreçte potansiyel yatırım ortaklıklarını özellikle iki ülke varlık fonları arasında olabileceğini düşünmekteyiz. Hâlihazırda Türkiye Varlık Fonu ile ADQ arasında 250 milyon dolarlık bir teknoloji fonu kurulması kararı kamuoyuna açıklandı. Bildiğimiz kadarıyla bu fon bir "fonların fonu" şeklinde aksiyon alacak ve teknoloji iklimindeki mevcut risk sermayesi fonlarına yatırımlar yapacak. Bu aslında önemli bir adım. Yine diğer bir Abu Dabi fonu olan Mubadala şirketinin Fransız BpiFrance ile kurduğu teknoloji fonunun büyüklüğünün 4 milyar dolar düzeyine çıktığı düşünüldüğünde bu girişimi çok önemsiyoruz. Diğer bir potansiyel alan aslında ortak bir

We consider potential investment partnerships, especially between the two countries' wealth funds

These mainly consist of the transactions of companies that are subsidiaries of the state. Apart from this, private companies in the UAE also have medium-sized investments. We observe that venture capital companies in the field of technology have a high interest in Turkey, and their investments are increasing. When we look at the investments made by the UAE around the world, we observe that the investments made in our country are quite diminutive. It is estimated that ADIA alone manages an asset size of between \$700 billion and \$1 trillion. From this perspective, we think that the potential for cooperation and investment is relatively high.

We consider potential investment partnerships in the next period, especially between the two countries' wealth funds. Currently, the decision to establish a \$250 million technology fund between the Turkey Wealth Fund and ADQ has been announced to the public. As far as we know, this fund will act as a "fund of funds" and will invest in existing venture capital funds in the technology climate. This is a momentous step. Considering that the technology fund established by Mubadala, another Abu Dhabi fund with French BpiFrance, has reached the level of 4 billion dollars, we attach great importance to this initiative. Another potential area is the establishment of a joint public infrastructure fund. Especially for the last 20 years,



Bölgede özellikle İslami hassasiyetlerle hareket eden bir yatırımcı profili bulunmaktadır

kamu altyapı fonunun kurulmasıdır. Türkiye özellikle son 20 yıldır Avrupa'nın altyapıya en çok yatırım yapan ülkelerinin başında geliyor ve hâlâ gündemde birçok mega projeleri bulunmaktadır. Bu altyapı projelerinin kredi mekanizması yöntemiyle kamu borcunu da artıracak şekilde fonlanması yerine kamu altyapı fonu modeliyle kurgulanmasının daha sağlıklı olacağını ve ülkeye net doğrudan yabancı yatırım (FDI) getireceğini düşünüyorum. Bu şekilde oluşturulacak bir fon sadece BAE fonlarıyla sınırlı kalmayarak hem Katar hem de Kuveyt'teki devlet fonlarını da içeri alacak şekilde yapılandırılabilir. Bunun örneklerini bizim gibi gelişmekte olan ve altyapı yatırımları için kaynak ihtiyacı olan Hindistan, Endonezya, Güney Afrika ve Kolombiya gibi ülkelerde gözlemlemekteyiz.

TÜRKİYE KATILIM BANKACILIĞI MODELİNİN ÜLKEMİZİN ULUSLARARASI YATIRIM AĞINDA OYNADIĞI/OYNAYABİLECEĞİ ROL NEDİR?

Ülkemizdeki katılım bankacılığı aslında Körfez Bölgesi'nden gelen yatırımcılara yol gösterme, bankacılık hizmeti verme ve gerektiğinde kredi sağlama gibi bir fonksiyonu hâlihazırda üstlenmektedir. Bölgede özellikle İslami hassasiyetlerle hareket eden bir yatırımcı profili var. Ziyaret ettiğimiz birçok holdingin yatırım kararlarında da bu ilkeleri dikkate aldığını bizzat gözlemliyoruz. Diğer bir gözlemimiz de bölgeden gelen yatırımcıların ülkemizde

There is a specific investor profile with Islamic perceptive in the region

Turkey has been one of the countries that have invested the most in infrastructure in Europe, and there are still many megaprojects on the agenda. Instead of funding these infrastructure projects with the credit mechanism method, which would increase the public debt, it would be healthier to design them with the public infrastructure fund model and bringing net foreign direct investment (FDI) to the country. A fund to be created in this way can be structured not only to be limited to UAE funds but also to include government funds from both Qatar and Kuwait. We observe this in countries like India, Indonesia, South Africa, and Colombia, which are developing countries like us and need infrastructure investments.

WHAT ROLE DOES THE TURKISH PARTICIPATION BANKING MODEL PLAY/CAN PLAY IN OUR COUNTRY'S INTERNATIONAL INVESTMENT NETWORK?

Participation banking in our country already undertakes a function such as guiding investors from the Gulf Region, providing banking services and providing loans when necessary. There is an investor profile with Islamic perceptive in the region. We have personally observed that many holdings we visited take these principles into account in their investment decisions. Another observation is that investors from the region prefer to act with the banks whose own country bank invests in our country. However, these services are mainly on the scale of providing banking services and partially providing consultancy services. Capital market instruments can be used effectively to attract more investments from the Gulf countries.

There have been many problems encountered by Gulf investors while investing in our country, which we have observed in recent years, and we have encountered situations that disrupt the perception of the country's investment environment. Here, I think it is essential to develop instruments such as real estate investment funds, technology funds, venture capital funds as soon as possible. In addition, another area we see lacking is the absence of institutions providing Islamic investment bank services in our country. These organisations perform a ubiquitous and vital function in the Gulf. As you know,



kendi ülke bankasının yatırım yaptığı bankalarla hareket etmeyi tercih ettiği şeklinde. Yalnız bu hizmetler daha çok bankacılık servisi verme ve kısmen de danışmanlık hizmeti verme ölçeğinde kalıyor. Körfez ülkesinden daha çok yatırım çekme amaçlı sermaye piyasası araçlarının etkin olarak kullanılabileceği düşüncesindeyim.

Son yıllarda gözlemlediğimiz Körfez yatırımcısının ülkemizde yatırım yaparken karşılaştığı birçok problem oldu ve ülke yatırım ortamı algısını da bozan durumlarla karşılaştık. Burada gayrimenkul yatırım fonu, teknoloji fonu, girişim sermayesi fonu gibi enstrümanların bir an önce geliştirilmesinin çok önemli olduğunu düşünüyorum. Ayrıca eksikliğini gördüğümüz diğer bir alan da ülkemizde İslami yatırım bankası hizmeti veren kuruluşların oluşmaması. Bu kuruluşlar Körfez’de çok yaygın ve önemli bir fonksiyonu icra ediyorlar. Hatta biliyorsunuz uluslararası bankaların da Körfez’de İslami yatırım bankacılığı departmanları var ve bu hizmeti müşterilerine sağlıyorlar. Bu alana yapılacak girişimlerin Türkiye’ye Körfez’den yatırımların çekilmesinde önemli bir işlevi olacağını düşünüyorum.

BÖLGENİN, TÜRKİYE’NİN FİNANSAL SEKTÖRÜNE BAKIŞ AÇISI NASIL?

Türkiye aslında ekonomik büyüklüğü ile bölgede önemli bir oyuncu ve bölgenin en büyük ekonomisi. Ancak İslami bankacılık alanında aldığı pay maalesef istenilen düzeyin çok altında. 2020 yılında toplam sukuk ihraçlarından aldığı pay maalesef yüzde 8 düzeyinde. Malezya yüzde 32 ve Suudi Arabistan ise yüzde 28 pay alıyor. Bizim ölçekteki bir ekonominin bunlara yakın bir seviyede olmasını beklemekteyiz. Dünya ölçeğindeki İslami fonlardan aldığımız pay ise yüzde 1 bile değil.

Şu an finansal kuruluşlar daha çok Türkiye’nin ithalat/ ihracat işlemlerinden pay almaya öncelik veriyorlar. BAE’de İslami bankacılık alanında aslında son yıllarda büyük konsolidasyonlar yaşandı. Daha önce 8 olan İslami banka sayısı birleşmelerle 5’e düştü. Dubai Islamic Bank’ın (DIB) uzun yıllardır Türkiye’de temsilciliği var ancak bunu tam faaliyet gösteren banka ölçeğine taşımadı.

**BAE’de İslami bankacılık alanında
aslında son yıllarda büyük
konsolidasyonlar yaşandı**



international banks also have Islamic investment banking departments in the Gulf, and they provide this service to their customers. The initiatives to be made in this field will have an essential function in attracting investments to Turkey from the Gulf.

WHAT IS THE REGION'S PERSPECTIVE ON TURKEY'S FINANCIAL SECTOR?

Turkey is an important player in the region with its economic size and the largest economy in the region. However, its share in Islamic banking is unfortunately far below the desired level. Unfortunately, its share in total sukuk issuance in 2020 is around 8%. Malaysia takes 32% and Saudi Arabia 28%. We expect an economy of our scale to be close to these. The share we receive from the worldwide Islamic funds is not even 1%.

Currently, financial institutions prioritise accumulating a share from Turkey's import/export transactions. There has been significant consolidation in the field of Islamic banking in the UAE in recent years. The number of Islamic banks, which was 8 before, decreased to 5 with mergers. Dubai Islamic Bank (DIB) has had a representative office in Turkey for many years, but it has not reached the scale of a fully operating bank.

**There has been significant
consolidation in the field of Islamic
banking in the UAE in recent years**



TKBB GENEL SEKRETERLİĞİNE VEKÂLETEN İSMAİL VURAL ATANDI

İSMAİL VURAL APPOINTED AS ACTING SECRETARY-GENERAL OF TKBB

TKBB Genel Sekreteri olarak görev yapan Osman Akyüz'ün emekliliği dolayısıyla görevinden ayrılması sebebiyle boşalan Genel Sekreterlik görevine 1 Şubat 2022'den itibaren vekaleten İsmail Vural atandı. Akyüz'ün 21 yıldır TKBB'ye, dolayısıyla katılım bankacılığı sektörüne çok değerli katkılar sağladığına dikkat çeken TKBB Yönetim Kurulu Başkanı İkrâm Göktaş, kendisine teşekkürlerini sunarak hayatının yeni döneminde başarılar diledi. Vural'ı da tebrik eden Göktaş, sahip olduğu bilgi ve deneyimle sektöri ileriye taşıma konusunda üzerine düşen sorumlulukları yerine getireceğine inandığını ifade etti. İsmail Vural, 25 yıllık sektör tecrübesine sahip olup, 2018'den beri TKBB'de Genel Sekreter Yardımcısı görevini yürütmekteydi.

As of February 1, 2022, İsmail Vural has been appointed as the Acting Secretary-General of the TKBB following Osman Akyüz's retirement. Pointing out that Akyüz has made invaluable contributions to the TKBB and thus to the participation banking sector for 21 years, TKBB Chairman of the Board İkrâm Göktaş thanked him and wished him success for the future. While congratulating Vural as well, Göktaş stated that he believes Vural will fulfil his responsibilities in developing the industry further with his knowledge and experience. İsmail Vural has 25 years of sectoral experience and has served as Deputy Secretary-General at TKBB since 2018.

TKBB İLE FİNANSAL KURUMLAR BİRLİĞİ VERİ PAYLAŞIMINA İLİŞKİN PROTOKOL İMZALADI

TKBB AND ASSOCIATION OF FINANCIAL INSTITUTIONS SIGN A PROTOCOL ON DATA SHARING

Türkiye Katılım Bankaları Birliği (TKBB) ile Kobilerin finansmana erişimini kolaylaştırmak için çalışan ve finansal sistemin gelişmesi yönünde önemli bir misyon yüklenen Finansal Kurumlar Birliği (FKB) arasında veri paylaşımına ilişkin protokol imzalandı. Protokol kapsamında, Katılım Bankaları Fatura Kayıt Sistemi'nde (KBFKS) bulunan fon kullanılması konusuna konu edinilen belge bilgileri ile Merkezi Fatura Kaydı Sistemi'nde (MFKS) bulunan alacak belge bilgilerinin elektronik ortamda paylaşılması ve çapraz kontrollerinin yapılması hedefleniyor.

A protocol on data sharing was signed between the Participation Banks Association of Turkey (TKBB) and the Association of Financial Institutions (FKB), which works to facilitate SMEs' access to finance and has a critical mission to develop the financial system. Within the scope of the protocol, it is aimed to electronically share and cross-check the document information in the Participation Banks Invoice Record System (KBFKS) regarding the use of funds and the receivables document information in the Central Invoice Recording System (MFKS).

TKBB VE FİLİSTİN BANKALAR BİRLİĞİ (ABP) MUTABAKAT ZAPTI İMZALADI

TKBB AND ASSOCIATION OF BANKS IN PALESTINE (ABP) SIGN A MEMORANDUM OF UNDERSTANDING

Türkiye Katılım Bankaları Birliği ile Filistin Bankalar Birliği arasında iki kurumun finans ve bankacılık alanındaki donanım ve tecrübelerinden faydalanabilmesi amacıyla Mutabakat Zaptı (MoU) anlaşması imzalandı. 9 Aralık 2021 tarihinde imzalanan anlaşma doğrultusunda; iyi uygulama örneklerinin paylaşılması, ortak projelerin yürütülmesi, stratejik iş birliği alanlarında bilgi paylaşımını yapılabilmesi ve katılım finans alanında farkındalık oluşturmak için ortak alanlarda seminer, forum ve diğer kapasite geliştirme etkinlikleri yapılması planlanıyor.

A Memorandum of Understanding (MoU) was signed between the Participation Banks Association of Turkey and the Association of Banks in Palestine for the two institutions to benefit from their equipment and experience in finance and banking. In line with the agreement signed on December 9, 2021, it is planned to organize seminars, forums and other capacity-building activities in common areas to share good practice examples, conduct joint projects, share information in strategic cooperation areas, and raise awareness in the field of participation finance.



KONYA'DA 'DİYANET BULUŞMALARI' PROGRAMI GERÇEKLEŞTİRİLDİ

'RELIGIOUS MEETINGS' PROGRAM HELD IN KONYA

Türkiye'nin farklı illerinde gerçekleştirilen Diyanet Buluşmaları programının sekizincisi Konya'da gerçekleştirildi. Cezaevi Vaizi Mehmet Uslu'nun Kur'an-ı Kerim tilaveti ile başlayan Diyanet Buluşmaları programı TKBB Genel Sekreter Yardımcısı İsmail Vural'ın açılış konuşması ve Konya İl Müftüsü Doç. Dr. Ali Öge'nin selamlama konuşması ile devam etti.

TKBB Uluslararası İlişkiler ve Kurumsal İletişim Yöneticisi Fatma Çınar Katılım Bankacılığı konusunda sunum gerçekleştirirken, TKBB Danışma Kurulu üyesi Prof. Dr. Ahmet Yaman ise danışma kurulunun yapısı ve işleyişi hakkında bilgiler verdi. Program, Emlak Katılım Bankası Anadolu Bölge Satış Direktörü Ahmet Ayıcı'nın Katılım Bankacılığındaki sektör uygulamaları üzerine yaptığı konuşmanın ardından hatıra fotoğrafı çekimiyle sona erdi.

The eighth of the Religious Meetings program held in different provinces of Turkey was organised in Konya. The Religious Meetings program, which started with the Preacher Mehmet Uslu's recitation of the Qur'an, was followed with the opening speech of TKBB Deputy Secretary-General İsmail Vural and Konya Provincial Preacher Dr. Ali Öge's greeting speech. TKBB International Relations and Corporate Communications

Manager Fatma Çınar made a presentation on Participation Banking. At the same time, TKBB Advisory Board member Prof. Dr. Ahmet Yaman gave information about the structure and functioning of the advisory board. The program ended with a souvenir photoshoot after the speech of Emlak Participation Bank Anatolian Regional Sales Director Ahmet Aıcı about the sector practices in Participation Banking.

AKADEMİ-SEKTÖR BULUŞMALARININ İKİNCİSİ DÜZENLENDİ

THE SECOND ACADEMY-SECTOR MEETING WAS HELD

Türkiye Katılım Bankaları Birliği (TKBB) ile İslam İktisadı ve Finansı Uygulama ve Araştırma Merkezi (İSİFAM)'nin düzenlediği Akademi-Sektör Buluşmaları'nın ikincisi, "11. Kalkınma Planı ve Ekonomik Reform Paketi Çerçevesinde Faizsiz Finansın Gelecek Vizyonu" teması ile gerçekleşti. Ziraat Katılım Bankası Genel Müdürü Metin Özdemir'in moderatörlüğünde gerçekleşen etkinliğe Prof. Dr. Servet Bayındır ve Dr. Tarık Akın da katıldı.

The second of the Academy-Sector Meetings organized by the Participation Banks Association of Turkey (TKBB) and the Islamic Economics and Finance Application and Research Center (ISIFAM) was held with the theme of "Future Vision of Interest-Free Finance within the Framework of the 11th Development Plan and Economic Reform Package". The event, which was moderated by Ziraat Participation Bank General Manager Metin Özdemir, was attended by Prof. Dr. Servet Bayındır and Dr. Tarık Akın.



AKADEMİ SEKTÖR BULUŞMALARININ ÜÇÜNCÜSÜ DÜZENLENDİ

THE THIRD ACADEMY-SECTOR MEETING WAS HELD

İslam İktisadı ve Finansı Uygulama ve Araştırma Merkezi (İSİFAM) ile Türkiye Katılım Bankaları Birliği'nin (TKBB) ortak düzenlediği Akademi-Sektör buluşmalarının üçüncüsünde Prof. Dr. Selim Yazıcı ve Dr. Selim Taştan'ın katılımıyla Mustafa Kürşad Çetin'in moderatörlüğünde "Finansal Teknolojiler (Fintech) ve Bankacılıkta Dijital Dönüşüm: İnsan, İş Modelleri ve Teknolojiler" konusu ele alındı.

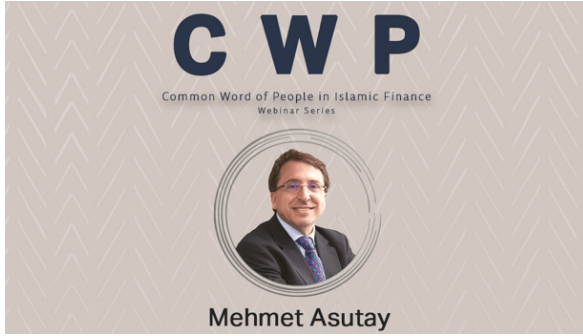
In the third of the Academy-Sector meetings co-organised by the Islamic Economics and Finance Application and Research Center (ISIFAM) and the Participation Banks Association of Turkey (TKBB), Prof. Dr. Selim Yazıcı and Dr. Selim Taştan discussed "Financial Technologies (Fintech) and Digital Transformation in Banking: People, Business Models and Technologies", which was moderated by Mustafa Kürşad Çetin.

TKBB'DE EĞİTİM PROGRAMI TAMAMLANDI

TRAINING PROGRAM AT TKBB COMPLETED

Türkiye Katılım Bankaları Birliği'nde (TKBB) 2021-2022 eğitim dönemi kapsamında 4 sertifikasyon eğitim programı tamamlandı. Eğitim sonrası düzenlenen sınavda başarılı olan katılımcılara TKBB Yöneticileri, TKBB'ye üye bankaların Eğitim ve İnsan Kaynaklarından sorumlu Genel Müdür Yardımcıları ve Eğitim Birim Müdürleri sertifikalarını takdim etti.

In the Participation Banks Association of Turkey (TKBB), four certification training programs were completed within the scope of the 2021-2022 training period. TKBB Managers, Deputy General Managers in charge of Training and Human Resources and Training Unit Managers of TKBB member banks presented their certificates to the participants who were successful in the exam held after the training.



"COMMON WORD OF PEOPLE" SERİSİNİN ÜÇÜNCÜ PROGRAMINA MEHMET ASUTAY KATILDI

MEHMET ASUTAY PARTICIPATED IN THE THIRD PROGRAM OF THE "COMMON WORD OF PEOPLE" SERIES

Common Word of People webinar serisine katılan Prof. Dr. Mehmet Asutay; İslam ahlakına dayanan ekonomi, İslami bankacılık sistemi, sistemin ekonomi politiği, İslami finansın genişlemesi, finansal sistemdeki bozulmalar, ademi merkezîyetçilik ve yeni küresel söylem üzerine konuştu. Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları konusunun da ele alındığı kapsamlı etkinlikte, İslami finansın geleceğinin umutlu olduğu sonucuna varıldı.

Participating in the Common Word of People webinar series, Professor Mehmet Asutay talked about the economy based on Islamic moral values, the Islamic banking system, the political economy of the system, the expansion of Islamic finance, corruption in the financial system, decentralization and the new global discourse. In the comprehensive event where Sustainable Development Goals was also discussed, it was concluded that the future of Islamic finance is hopeful.

TKBB VE MUİSEF ÇEVİRİMİÇİ SEMİNERLERİ

TKBB AND MUİSEF ONLINE SEMINARS

Türkiye Katılım Bankaları Birliği (TKBB) ve İslam Ekonomisi ve Finansı Enstitüsü'nün (MUİSEF) ortaklaşa düzenlendiği çevrimiçi seminerlerin ilki yapıldı. 'İslam Hukuku Açısından Sigorta ve Günümüz Uygulamaları' konulu seminer MUİSEF Öğretim Üyesi Prof. Dr. Hasan Hacak ve Neova Sigorta İç Denetim Başkanı Dr. Yunus Emre Gürbüz'ün katılımlarıyla gerçekleştirildi.

The first of the online seminars organized jointly by the Participation Banks Association of Turkey (TKBB) and the Institute of Islamic Economics and Finance (MUİSEF) was held. The seminar titled "Insurance and Contemporary Practices in Islamic Law" took place with the participation of Hasan HAKAK, a faculty member of MUİSEF, and Yunus Emre GÜRBÜZ from Neova Sigorta.

GIFS 2022 İSTANBUL'DA

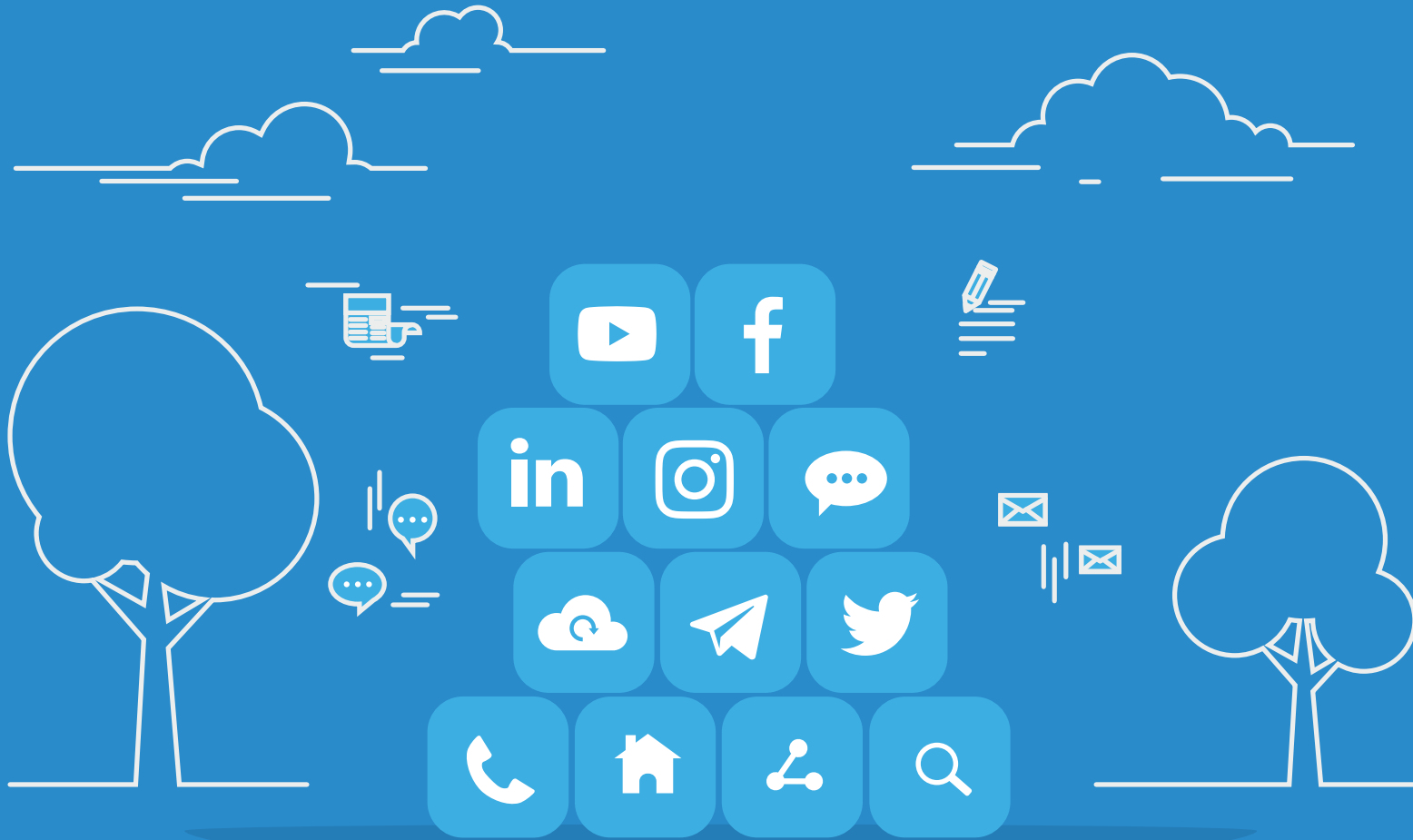
GIFS 2022 IS IN ISTANBUL



Elmangos Ventures tarafından organize edilen üçüncü Küresel İslami Fintek Zirvesi (GIFS), 22-23 Mart'ta İstanbul'da düzenlenecek. TKBB'nin destekçi olarak yer alacağı etkinlik İslami fintekin kapsamını ve becerikliliğini ele almanın yanı sıra ekosistem paydaşlarını tek bir buluşma noktasında bir araya getirmeyi hedefliyor.

Organised by Elmangos Ventures, the third Global Islamic Fintech Summit (GIFS) will be held in Istanbul between March 22 and 23. The event, in which TKBB will participate as a supporter, aims to bring together ecosystem stakeholders at a single meeting point as well as address the scope and resourcefulness of Islamic fintech.

Katılım Bankacılığı hakkında haberleri, gelişmeleri ve daha fazlasını bulmak için sosyal medya hesaplarımızı takip edebilirsiniz.



BÜYÜK VE PARLAK YAPILARIYLA BİRLEŞİK ARAP EMİRLİKLERİ

UNITED ARAB EMIRATES: GIANT AND SHINY BUILDINGS

Petrol zengini bir ticaret merkezi
An oil-rich trading center



BİRLEŞİK ARAP EMİRLİKLERİ NEREDE?

Arap Yarımadası'nda bulunan Birleşik Arap Emirliklerinin doğusunda Umman, batısında Suudi Arabistan bulunmaktadır. Ülke, Basra Körfezi ve Umman Körfezi'ne açılan kıyılara sahiptir.

WHERE IS THE UNITED ARAB EMIRATES?

Located on the Arabian Peninsula, the United Arab Emirates is connected by Oman to the east and Saudi Arabia to the west. The country has coasts that open to the Persian Gulf and the Gulf of Oman.

Birleşik Krallık'tan bağımsızlığını 1971 yılında kazanan Birleşik Arap Emirlikleri (BAE), petrol zengini bir Körfez ülkesidir. Abu Dabi, Dubai, Acman, Füceyre, Resü'l-Hayme, Şârîka ve Ummül-Kayveyn adlı yedi emirliğin bir araya gelmesiyle oluşan ülke, monarşi ile yönetilmektedir. Ülkenin devlet başkanı Abu Dabi Emiri Şeyh Halife bin Zayid el Nahyan başbakanı ise Dubai Emiri Muhammed bin Raşid el-Mektum'dur.

83 bin 600 km² yüzölçümüne sahip BAE'nin topraklarının yüzde 97'si çöllerden oluşmaktadır. Basra Körfezi ve Umman Denizi'ne kıyısı bulunan ülkede genel olarak çöl

The United Arab Emirates (UAE), which gained its independence from the United Kingdom in 1971, is an oil-rich Gulf country. The country is governed by a monarchy and is formed by the union of seven emirates: Abu Dhabi, Dubai, Ajman, Fujairah, Ras al-Hayme, Shariah and Ummul-Qayveyn. The country's head of state is Sheikh Khalifa bin Zayed al-Nahyan, the Emir of Abu Dhabi, and the prime minister is Mohammed bin Rashid al-Maktoum, the Emir of Dubai.

With an area of 83,600 km², 97% of the UAE's land consists of deserts. The country, which has a coast to the Persian Gulf and the Arabian Sea, generally has a climate close to

BAE nüfusunun yalnızca %15'i ülke vatandaşdır

iklimine yakın bir iklim hakimdir. Yazın 40 dereceleri aşan sıcaklıklar gözlenirken kışın sıcaklık ortalamaları 10 derecelere kadar düşer. BAE, ani hava değişimleri yaşayan ve fırtınalarla karşılaşan bir ülkedir. 2020 tahminlerine göre yaklaşık 10 milyon kişi yaşayan ülkede nüfusun çok büyük bölümü göçmenlerden oluşur. Ülke nüfusunun yaklaşık yüzde 15'i BAE vatandaşıdır geriye kalan yüzde 25 Hindistanlı, yüzde 13 Pakistanlı, yüzde 12 Mısırlı ve diğer Arap halkları, yüzde 7 Bangladeşli, yüzde 6 Filipinli, yüzde 4 İranlı, yüzde 3 Sri Lankalı, yüzde 15 diğer etnik kökenlere sahiptir. BAE nüfusunun dini yapısı ise; yüzde 76 Müslüman, yüzde 9 Hristiyan, yüzde 7 Hindu, yüzde 2 Budist, yüzde 6 diğer diğer dinlerin mensuplarından oluşur.

BAE ekonomisinin büyük bölümü petrol ve doğal gazı dayanakla birlikte uluslararası ticarette dağıtım görevini üstlenen yeniden ihracat modeli de ülkenin önemli bir gelir kaynağıdır. Bunun yanında özellikle Dubai'de yapılan yatırımlarla gelişen turizm sektörü de ülke ekonomisinde öne çıkmaktadır. Dünyanın en fazla göç alan ülkelerinden biri olması sebebiyle birçok kültürden insanın yaşadığı ülkede Lübnan, Suriye ve Ürdün yemekleri ve geleneksel Arap yemekleri ülkenin mutfağında yoğunlukla yer alır. Ülkeyi ziyaret edenler Khubz adı verilen Arap ekmeği, Biriyani adlı pirinç pilavını deneyebilir. Turistik bir ülke olması sebebiyle Batı mutfağından lezzetleri de kolayca bulmak mümkün. Yedi emirlikten oluşan ülkede başkent Abu Dabi ve Dubai en fazla öne çıkan gezi noktalarıdır. Ülke özellikle parlak sokakları, gökdelenleri, mimari yapıları ve alışveriş merkezleriyle ilgi çekerken çöl safari ile parıltılı deniz suları da turistler için caziptir.



Only 15% of the UAE population are citizens of the country

the desert climate. In summer, temperatures exceeding 40 degrees are observed, while the average temperature drops to 10 degrees in winter. The UAE is a country that experiences sudden weather changes and encounters storms. According to 2020 estimations, the country has approximately 10 million inhabitants, and most of the population consists of immigrants. About 15% of the country's population is UAE national, 25% Indian, 13% Pakistani, 12% Egyptian and other Arab peoples, 7% Bangladeshi, 6% Filipino, 4% Iranian, 3% Sri Lankan, and 15% different ethnicities. The religious structure of the UAE population consists of 76% Muslims, 9% Christians, 7% Hindus, 2% Buddhists, and 6% members of other religions.

While most of the UAE's economy is based on oil and natural gas, the re-export model, which undertakes the task of distribution in international trade, is also an essential source of income for the country. In addition, the tourism sector, which has developed primarily with the investments made in Dubai, stands out in the country's economy. Since it is a country that receives the most immigration globally, people from many cultures live there. Thus, Lebanese, Syrian and Jordanian dishes along with the traditional Arab dishes are popularly featured in the country's cuisine. Visitors can try Arabic bread called Khubz and rice called Briyani. Since it is a touristic country, it is easy to find delicacies from Western cuisine.

The capital Abu Dhabi and Dubai are the most prominent travel destinations in the country that consist of seven emirates. While the country attracts attention with its colourful streets, skyscrapers, architectural structures and shopping centres, desert safaris and sparkling sea waters are also tourist attractions.



Birleşik Arap Emirlikleri'nin Öne Çıkan Gezi Noktaları

1 Şeyh Zayed Camii

Şeyh Zayed Camii adını Birleşik Arap Emirlikleri Kurucusu Şeyh Zayed'den almaktadır. Kurucu liderin anısına yapılan Cami, Başkent Abu Dabi'de bulunuyor. Başkent'in sembol yapılarından olan Cami, dünyanın en büyük dokuma halısı ve altın kaplamalı avizeleriyle ünlü.

2 Burj Khalifa

Dünyanın en yüksek yapısı olma unvanını 828 metre yükseklikle taşıyan Burj Khalifa, 164 kattan oluşan bir gökdelen. Dubai'de bulunan gökdelenin teraslarından şehir manzarası izlenebilir ve içindeki restoranlar ziyaret edilebilir.

3 Burj Al Arab

Dubai'nin sembol yapısı konumunda olan Burj Al Arab, devasa boyutta bir yelkene benzeyen bir mimariye sahiptir. Eşsiz bir manzaraya sahip olan bu yedi yıldızlı otel, birçok farklı mutfağın denenebileceği bir restorana sahip. Burj Al Arab aynı zamanda dünyanın en lüks otelleri içinde yer alıyor.

4 Palmiye Adaları

Yine dünyanın en astronomik yapılarından biri olan Palmiye Adaları, Dubai'nin ev sahipliği yaptığı, kuş bakışı görüntüsü bir palmyeyi andıran yapay adacıklardan oluşuyor. Adaların üzerinde eğlence merkezleri, lüks tesisler ve restoranlar bulunuyor. Basra Körfezi kıyısındaki adalar turistik bir ilgi merkezi.

5 Yas Adası

BAE'nin dünyaca ünlü merkezlerinden biri olan Yas Adası, Abu Dabi şehrine yarım saatlik bir mesafede yer alıyor. Ada, içinde su parkı, alışveriş merkezi, kafe, restoran ve lüks otellerin yanı sıra marina ve Formula 1 pisti barındırıyor.

Featured Travel Destinations at the United Arab Emirates

1 Sheikh Zayed Mosque

Sheikh Zayed Mosque is named after Sheikh Zayed, the Founder of the United Arab Emirates. The mosque, which was built in memory of the founding leader, is located in the capital city of Abu Dhabi. One of the capital's symbolic structures, the mosque is famous for its world's largest woven carpet and gold-plated chandeliers.

2 Burj Khalifa

Burj Khalifa, which is renowned for being the tallest structure in the world with a height of 828 meters, is a skyscraper consisting of 164 floors. You can watch the city view from the terraces of the skyscraper in Dubai and visit its restaurants.

3 Burj Al Arab

Burj Al Arab, which is the symbol structure of Dubai, has an architecture resembling a massive sail. This seven-star hotel with a unique view has a restaurant to try many different cuisines. Burj Al Arab is also one of the most luxurious hotels around the world.

4 Palm Islands

The Palm Islands, which is also one of the most astronomical structures in the world, consists of artificial islets hosted by Dubai, resembling a palm from a bird's eye view, hosted by Dubai. There are entertainment centres, luxury facilities and restaurants on the islands. The islands on the Persian Gulf coast are a tourist attraction.

5 Yas Islands

Yas Island, one of the world-famous centres of the UAE, is located half an hour away from the city of Abu Dhabi. The island contains a water park, shopping mall, cafe, restaurant and luxury hotels, as well as a marina and a Formula 1 track.

Katılma hesabı



Participation account



Katılım bankalarına yatırılan fonların bu kurumlarca kullandırılmasından doğacak kâr veya zarara katılma sonucunu veren, hesap sahibine önceden belirlenmiş herhangi bir getiri ya da anapara geri ödeme garantisi verilmeyen fonların oluşturduğu hesaplar. Katılma hesabının temelini genellikle mudarabe sözleşmesi oluşturur.

Accounts of funds that result in participation in the profit or loss arising from the use of the funds deposited in participation banks by these institutions, and do not guarantee any pre-determined yield or capital to the account owner. A participation account is generally based on a mudarabah contract.

ALTIN DÖNÜŞÜMLÜ TL KATILMA HESABI İLE BİRİKİMLERİNİZ ZİRAAT KATILIM'DA GÜVENDE



Müşteri İletişim
Merkezi
www.ziraatkatilim.com.tr



Ziraat Katılım

Paylaştıkça daha fazlası



/ziraatkatilim

YILIN EN İTİBARLI KATILIM BANKASI ALBARAKA TÜRK



İtibarını en çok artıran markaları ödüllendiren The One Awards sahiplerini buldu.

Katılım Bankacılığı sektörünün en itibarlı bankası seçildiğimiz için gururluyuz.

Tüm paydaşlarımıza ve bizi bu ödüle layık gören halkımıza teşekkür ederiz.