

Berke

ALBARAKA TÜRK BÜLTENİDİR.



Sayı 14 • Güz 2003

ALBARAKA TÜRK BİREYSEL BANKACILIKTA HEDEF BÜYÜTTÜ

- Dr. Adnan Büyükdeniz; Gelecek İçin Varolmak
- Çek Mevzuatına Göre Son Durum
- Genç Finansçılara Tavsiyeler
- Albaraka Türk'de "Bazıları" Çalışmıyor (!)

ZEMİN SAĞLAM MI?

**Ekonominin de depremleri vardır.
Peki konut finansmanınız
bu depremlere karşı dayanıklı mı?**

Ev alırken, alacağınız evin tüm özelliklerine dikkat etmeniz gerekir.
Peki ya konut finansmanı alırken?
Hangi kuruluşun zemini daha sağlam? Hangi kuruluş geçtiğimiz
ekonomik depremde müşterilerini sarsmış? Hangisi sarsmamış?
Size **en uygun**, **en esnek** ve **en güvenli** finansal desteği bulmanız
için bu soruları aklınızdan hiç çıkartmayın.

KONUT FİNANSMANI
Net Çözümler Net Sonuçlar



ALBARAKA TÜRK

ALO ALBARAKA TÜRK
444 5 666



İNTERNET BANKACILIĞI
www.albarakaturk.com.tr



ŞİMDİ TAM ZAMANI



İçindekiler

Bizden	2
Gelecek İçin Varolmak...	3
Bireysel Bankacılıkta Hedef Büyüdü	4
Organizasyonel Refleks	6
Hamdi'nin Müteşebbisleri	9
Genç Finansçılara Tavsiyeler	10
Çek Mevzuatındaki Değişikliklere Göre Son Durum	12
Bir Başarı Öyküsü	15
Albaraka Türk'de "Bazıları" Çalışmıyor (!)	16
Rüyalar Ülkesi Malezya	18
Duygudan Sanata, Sanattan Hayata Kilim	20
Albaraka Türk Sanal Dünyada Yenilendi	22
Albaraka Finans Portalı	24
Sürekli Değişim İçin Eğitim Stratejimiz	25
Bereket Kapısı İkitelli Şubesi	26
Albaraka'dan Haberler	28
Dünyadan İnsan Manzaraları	30
Bizden Haberler	31
Bulmaca	32

*Albaraka'dan Haberler
sayfa 28'de*



*Gelecek İçin
Varolmak...* **3**



*Hamdi'nin
Müteşebbisleri* **9**



*Genç
Finansçılara
Tavsiyeler* **10**



*Çek
Mevzuatındaki
Son Durum* **12**



*Rüyalar Ülkesi
Malezya* **18**



*...Sanattan
Hayata Kilim* **20**



*Sürekli Değişim
İçin Eğitim
Stratejimiz* **25**



Sahibi
ALBARAKA TÜRK adına
Dr. Adnan BÜYÜKDENİZ

Genel Yayın Yönetmeni
Temel HAZIROĞLU

Yazı İşleri Sorumlusu
İbrahim USUL

Editör
Ekrem ŞAHİN

Yayın Kurulu
Fahrettin YAŞŞI
Salim ALKAN
Nihat BOZ
Bülent TABAN
Mitat AKTAŞ
Ali Göçer GELEBEK
Bedri Cemal RODOPLU

Danışma Kurulu
Yalçın ÖNER
Osman AKYÜZ
Doç.Dr. Abdulaziz BAYINDIR

Sayfa Düzeni
Zübeyir ÇİFTÇİ

Renk Ayrımı ve Baskı
YÖM

Yönetim Yeri
Büyükdere Cad. No:78
34387 Mecidiyeköy/İstanbul
Tel: (0212) 274 99 00
Faks: (0212) 272 44 70
E-mail:
bereketdergisi@albarakaturk.com.tr

Web:
www.albarakaturk.com.tr
Finans Portalı:
www.albarakafinans.com

Bu Bülten Albaraka Türk
Reklam ve Halkla İlişkiler
Servisince hazırlanmıştır.

*İmza yazılarda belirtilen görüşler
sadece söz konusu yazarların
fikirlirini ifade eder.*



Bizden

Değerli Bereket okurları,
Belli bir aradan sonra tekrar beraberiz. Hepinize merhabalar.

Albaraka Türk olarak çıkarmakta olduğumuz ve hem teorik hem akademik hem de bülten özelliklerini bağrında taşımasını istediğimiz Bereket'in önemli bir boşluğu doldurduğuna inanıyoruz. Aldığımız tepkilerde bu inancımızı teyit etmekte.

Bu satırlarda size önemli gördüğümüz bir gelişmeden bahsetmek istiyorum.

Albaraka Türk'ün kuruluşundan bu güne Kurumumuzda çalışmış ve çeşitli kademelerde başarıyla görev yapmış olan Dr. Adnan Büyükdeniz Genel Müdürlüğe atanmıştır. Dr. Adnan Büyükdeniz'in yönetimindeki Albaraka Türk'ün yeni dönemde yeniden bir yapılanma sürecine gireceği ve yeni atılımlar peşinden koşacağı kuşkusuzdur.

Adnan Beyin akademik unvanı, çeşitli ve derin iş tecrübesi yanında sanata dair kişiliği de Kuruma ayrı bir hava katacaktır.

* * *

Kurumumuzda Bireysel Bankacılık Müdürlüğü görevinde bulunan ve Bireysel Bankacılık, Pazarlama, Dış İşler Müdürlüğünden sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı görevine getirilen Sayın Bülent Taban ile yapılan röportaj Kurumumuzun hedefleri ve vizyonu açısından önemli noktaların altını çiziyor.

Timur Bozdemir'in tez çalışmasından yola çıkarak hazırladığı "Organizasyonel Refleks" isimli makalesi, canlılara has bilinç dışı koruma olgusu olan refleksin şirket bünyelerinde tesis edilebilmesinin gerekleri üzerine çarpıcı bir çalışma.

Ve "Hamdi'nin Müteşebbisleri"

Pazarlama Müdürümüz Mehmet Ali Verçin tarafından kaleme alınan bu yazı, kuruldukları günden bu yana reel sektörü finanse eden, üretme ve yatırıma yüzü daima dönük olan finans kuruluşlarının göz bebekleri kobileri ve bizim kobi yaklaşımımızı en güzel biçimde ifade etmektedir.

Yine iç sayfalarımızda bulabileceğiniz bir başka önemli yazı da Sayın Nihat Boz tarafından kaleme alınan ve çek mevzuatına ilişkin son değişiklikleri bulabileceğiniz, "Çeke İlişkin Düzenlemelerde Son Durum" isimli yazı. Ticari hayatın hız ve güvenlik gereksinimlerini içinde taşıyan çek ile ilgili basında oldukça fazla yorum yer aldı. Bu çalışmanın; yorumların ötesinde sözkonusu değişiklikleri olduğu gibi ortaya koyabilmesi açısından önemli olduğunu düşünüyorum.

Albaraka Türk'ün son dönem iletişim stratejisini ve yaklaşımlarının anlatıldığı "Albaraka Türk'te 'Bazıları' Çalışmıyor (!)" isimli yazıyı sizler için Ekrem Şahin kaleme aldı. Son kampanyamızdan yola çıkarak özel finans kurumlarının sunduğu "Faizsiz Kazanç" ürününe ait iletişim stratejilerinin analizlerini de bu yazıda bulabilirsiniz.

Özenle ve sevgiyle hazırladığımız bu sayı her sayfasıyla bizleri sizlere ifade edebilme gayreti taşıyor. Tabii ki güzelliğin ve başarının bir sınırından bahsedilemez. Albaraka Türk'te gerçekleşen görev değişiklikleriyle birlikte hissedilen enerji ve dinamizmin Bereket Dergisiyle ilgili çalışmalarda da kendini hissettirerek çok daha güzel iletişim tonuna ve rengine dönüşmesi temennilerimle. ■

Temel HAZIROĞLU
Genel Yayın Yönetmeni



Gelecek İçin Varolmak...

Dr. Adnan Büyükdeniz

Genel Müdür

Albaraka Türk'ün siz sevgili dostlarıyla arasında en önemli iletişim kanallarından biri olduğuna inandığımız Bereket altı senedir sizlere ulaşıyor. Özel Finans Kurumları arasında yayınlanan ilk bülten olmasının yanı sıra, imzası bulunan isimlerle de önemli bir düşünce platformu oldu. Özel Finans Kurumlarıyla ilgili tüm gelişmeler ve yenilikler ilk defa bu platformda ele alındı. Benim Yayın Kurulu Üyesi ve Genel Yayın Yönetmeni olarak da görev aldığım bu çalışmada, bugün yeni bir kurumsal görev ve unvanla sizlere sesleniyor olmaktan onur duyuyorum.

Yaşanılan zaman, kişilerin gelip geçiciliğini ve kurumların kalıcılığını adeta ispat etme gayretini taşıyor. Albaraka Türk çalışanları olarak bizler bu hizmet yarışında önemli olanın, devralınan bayrağı çok daha ileri taşıyarak, bizden sonra gelecek genç kuşaklara hakkıyla teslim etmek olduğunun idrakindeyiz. Albaraka Türk, geçmişinde görev yapmış ve sayısız başarılarla imza atmış tüm Genel Müdürlerine kıymetli hizmetleri ve katkıları dolayısıyla müteşekkirdir.

Bizler, bizden öncekilerin tecrübe ve tavsiyelerinden gerek bugün, gerekse gelecekte mutlaka faydalanmalıyız.

Günümüz ekonomi dünyası; kurumların rekabet baskılarını üzerlerinde daha fazla hissettikleri, kâr etmenin, kârlı bir şekilde büyümenin giderek daha da zorlaştığı bir iş ortamı ortaya çıkarmıştır. Bu ortamda Kurumumuz bugün, bizlerden daha fazla şeyler bekliyor, çünkü piyasa bugün Kurumumuzdan da daha fazla şeyler bekliyor.

Kendimizi "kendi işinde çalışan bir müteşebbis" gibi düşünmenin bi-

ze çok ciddi faydalar sağlayacak bir zihniyet yapısı olduğunu düşünüyorum. Kariyerimizi en iyi koruyacak olan güçlü bir kurumda çalışmaktır. Eğer, Kurumumuzun mali durumu güçlü ise, faaliyetleri kârlı ise bizim kariyerimiz de güvence altında olur. Değer katmadığımız hiçbir şey ile ilişkimiz iyi gitmez; çalıştığımız Kuruma maliyetimizin üzerinde değer katmak zorundayız.

Dünyanın en uzun 45 santimetresinin beyin ile kalp arasındaki mesafe olduğu söylenir. Kalbimizle beynimiz arasındaki mesafeyi en aza indirmemiz, onları birbirine yaklaştırmamız gerekir. Bugünün dünyasında başarı, işe gönlünü verenlere ve yüreği ile çalışanlara aittir. İşe gönül vermek içimizdeki potansiyeli fazlasıyla açığa çıkaracaktır.

Antik çağın büyük bilgisi Aristo "mükemmellik anlık bir eylem değil, bir alışkanlıktır" der. Mükemmelliği özel hayatımızda ve çalışma hayatımızda bir süreklilik, bir alışkanlık haline getirmeliyiz.

Haklar, yükümlülüklerden bağımsız düşünülecek bir şey değildir. Dolayısıyla; Kurumumuza "değer katma" yükümlülüğümüzü yerine getirilmeden hak talep etmemiz gerçekçi bir beklenti olmaz. Tek güvenemiz kendimiz, kendi performansımızdır.

Sektörünün ilk ve en köklü müessesesi olmak Albaraka Türk'e ve onu temsil eden bizlere çok önemli tarihi mesuliyetler yüklüyor. Bugün ayakta



kalmanın yolu sadece yüksek rekabet gücü olan hizmet üretmek değil, aynı zamanda Albaraka Türk'ün varoluş sebebi olan, ona vücut veren "faizsizlik", "sözünün arkasında durma" gibi temel prensipleri titizlikle muhafaza etmek, bu prensiplerin tavizsiz arkasında duran kurum olma imajını korumaktır. Bu aynı zamanda, biz çalışanların Kurumumuz ortaklarına, bu prensiplere riayet ettiğimize inandıkları için bize gelen müşterilerimize ve bu sisteme ümit bağlayan herkese karşı ahlakî bir mesuliyetimizdir.

Sadece özel finans kurumları arasında değil, tüm finans sektöründe güçlü ve hizmeti ile örnek alınan bir Albaraka Türk'e vücut verme, çocuklarımızın heyecanla çalışmaya koşacağı daha büyük bir Albaraka Türk'ü gerçekleştirme konusunda azim ve kararlılık içindeyiz.

Geleceğe kendimizi ve inançlarımızı koyamadığımız sürece başarılarımızın bizlerin uzağında olacağının farkındayız. Saygılarımla, ■



Bireysel Bankacılıkta Hedef Büyüdü

RÖPORTAJ: **Zübeyir Çiftçi**



Bülent Taban
Genel Müdür Yardımcısı

Bülent Taban; 1966 yılında Ordu'da doğan Taban, İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi'ni 1987 yılında bitirdikten sonra 1990 yılında İstanbul Teknik Üniversitesi'nde yüksek lisans yaptı. 1990 yılı onun aynı zamanda Türk Ticaret Bankası Teftiş Kurulu'nda Müfettiş unvanıyla iş hayatına atıldığı yıl oldu. 1995 yılında Kentbank'a geçerek Teftiş Kurulu'ndaki Müfettiş unvanını burada devam ettirdi. 1997 yılında Kentbank'ta Bireysel Bankacılık Müdürlüğü görevini üstlendi. 2002 yılında Albaraka Türk ailesine katılan ve Bireysel Bankacılık Müdürü unvanını alan Taban, 2003 Temmuz ayından itibaren Bireysel Bankacılık, Pazarlama ve Dış İşler Müdürlüğü'nden sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı görevine getirildi.

Bireysel finansmanlar dışında ki Bireysel bankacılık ürünlerinden bahsedebilir miyiz? Bireysel müşterilerinize ne tür ürün ve hizmetler sunuyoruz?

Bireysel finansman ürünleri dışında Kredi Kartları, İnternet Bankacılığı, Telefon Bankacılığı (Call Center) ve ATM cihazlarımız ile bireysel müşterilerimizin tüm ihtiyaçlarına cevap vermeyi amaçlıyoruz. Bunun için teknolojik yatırımlarımızı tamamladık.

Telefon bankacılığı, internet bankacılığı ve ATM cihazlarımız ile tüm müşterilerimizin dilediği bankacılık hizmetinden 7 gün 24 saat kesintisiz yararlanması mümkün. Amacımız müşteri memnuniyetini hem şubelerimizde hem de şubelerimiz dışındaki alternatif dağıtım kanallarında maksimum düzeyde tutmak.

Albaraka Türk'ün gelecek dönemler için bireysel bankacılık projeksiyonları neler?

Bireysel bankacılık tüm dünyada olduğu gibi Türkiye'de de önemi gün geçtikçe artan, kurumsal ve ticari bankacılık ile birlikte finans sektörünün temel alanlarından biri haline gelen bir uzmanlık alanı. Bu geliş-

melerden Albaraka Türk olarak geri kalmamız düşünülemez.

Bireysel bankacılık projeksiyonumuz iki ana amaç üzerine kurulu. Bunlardan ilki; Albaraka Türk'ün ÖFK'lar içindeki ağırlığını artırmanın yolunun bireysel bankacılık yatırımlarından ve bu alanda katedilecek mesafeden geçtiği inancındayız. Öte yandan, ÖFK'ların bankacılık sektörüne entegre olması ve sektördeki payını artırması için de bireysel bankacılık alanına yönelmeleri gerektiğini düşünüyoruz. Dolayısıyla, Albaraka Türk olarak bireysel bankacılık stratejik önceliklerimizin başında geliyor.

Bireysel Bankacılığın kurumunuz açısından stratejik öncelik olmasına etki eden sebepleri kısaca açıklayabilir misiniz?

Herşeyden önce Türkiye'nin demografik yapısı bankacılık hizmetlerinden faydalanacak potansiyelin bireysel bankacılığa yöneleceğini işaret ediyor. Bugün toplam nüfusun % 70'i 15-65 yaş arası aktif nüfusu oluştururken 2010 yılında bu oran % 80'i bulmuş olacak. Bu grup araç, konut ve tüketim malı ihtiyacını yo-

ğun biçimde hisseden ve bireysel ürünlere talep yaratan büyük bir çoğunluk anlamına geliyor. Öte yandan yapılan bazı araştırmalar Türkiye’de her 100 kişiden sadece 5’inin bireysel finansman işlemi yaptığı 55 kişinin ise hiçbir bankacılık işlemi yapmadığını gösteriyor. Sonuç olarak bireysel bankacılığın Türkiye açısından oldukça bâkir bir alan olduğunu söyleyebiliriz.

Zira, bunun farkında olan bazı yabancı bankalar, Türkiye’deki bu büyük potansiyeli görerek bireysel bankacılık alanında pazara girmeyi ve büyümeyi hedefliyorlar.

Az önce bireysel finansmanlarınızla referans alınan ve piyasada etkin rol oynayan bir kurum haline gelindiğinden bahsettiniz. Acaba, Albaraka Türk’ün bireysel finansman kullandırmalarında özellikle tercih ettiği bir müşteri segmenti, özel bir hedef kitlesi var mı?

Albaraka Türk olarak kurulduğumuz günden bu yana çalışan, üreten ve katma değer yaratan faaliyetlere finansman sağlayarak ülke ekonomisinin potansiyel gücünün fiili üretime dönüşmesine gayret ediyoruz. Bu vizyon çerçevesinde bireysel finansmanlarımız da sadece tüketim amaçlı araç, konut ve tüketim malı alımlarına değil; aynı zamanda mal ve hizmet üretimini esnaf faaliyeti kapsamında üretim, küçük ve orta ölçekli işletmelerin ticari araç ve işyeri alımlarını da desteklemek.

Bu amaçla hafif ticari araç, minibüs, kamyon, çekici gibi araçların satışını yapan sektörlerinin önemli firmaları ile yaptığımız anlaşmalar finansman hacmimizi olumlu yönde etkiliyor.

Ekonomik krizin etkilerinin hafiflemesi ile birlikte in-

şaat sektöründe bir yeniden genişleme gözlemleniyor. Albaraka Türk olarak, özellikle konut finansmanı anlamında, bu gelişmelere nasıl yaklaşmayı düşünüyorsunuz?

Bireysel finansman ürünlerimizden konut finansmanı bizim açınsından ayrı bir önem taşıyor. Bu nedenle konut sektöründeki canlanma ile yakından ilgileniyoruz. Konut sektörünün canlanması ile konut kredisi taleplerinin artacağı beklentimize paralel olarak özellikle örneğin SİNPAŞ, KİPTAŞ gibi konut

sektörünün önde gelen firmaları ile kampanyalı satış çalışmalarımız sürüyor.

KİPTAŞ tarafından önceki dönemlerde üretilmiş ve halihazırda üretilmekte olan konutların finansmanında sağladığımız uygun koşullarla talepleri değerlendirmeyi amaçlıyoruz. Konut finansmanının hem üreticiler hem de talep sahipleri açısından ülke ekonomisi için taşıdığı önem bu finansmanı bizim için de önemli kılıyor.

Bireysel Bankacılık anlamında gelecek dönemlerde kısa ve orta vadeli hedefleriniz, beklentileriniz hakkında kısaca bilgi verebilir misiniz?

2000 yılı global kriz öncesi Türkiye bireysel bankacılık pastası 7 Milyar USD’lik bir büyüklüğe sahipti. Yaşanan krizin derinliği, son iki-üç yıl içinde bankacılık sektöründeki oyuncu sayısındaki ciddi azalma ve ötelenmiş bireysel talep sebebiyle bugün 1.5 – 2 Milyar USD’lik bir büyüklük söz konusu.

Bu da USD bazında kriz öncesine göre 1/3’lük bir büyüklüğü ifade ediyor ki önümüzdeki aylarda piyasada yaşanan olumlu havaya paralel olarak özellikle araç ve konut sektöründe talepte ciddi bir artış görüyoruz ve bu trendin yükselişinden eminiz.

Finans sektörünün de yukarıda saydığımız faktörler sebebiyle çok ciddi bir bireysel finansman potansiyeli ile karşı karşıya olacağını, gelecek dönemlerde banka bilançolarında bireysel faaliyetlerin çok daha yüksek oranlarda pay alacağını düşünüyoruz.

Albaraka Türk olarak stratejik hedefimiz; aktif büyüklüğümüzde bireysel finansmanların kısa vadede % 20 orta vadede ise % 30-40 gibi bir pay alması. ■





Organizasyonel Refleks

Günümüze değin yapılan organizasyon çalışmaları daha çok şirketlerin kısa, orta ve uzun vadede karşılaşılabileceği sorunlar karşısında nasıl bir tutum sergilemesi, ne gibi tedbirler alması ve bu tedbirleri alma yolunda nasıl ön hazırlık yapması gereği üzerinde durmuştur. Makalemizin konusu şirketlerin çok kısa vadede öngöremedikleri sorunlar karşısında nasıl davranması gerektiğine dairdir.

Timur Bozdemir*

Organizasyonel Refleks (OR)

Tıp bilimi refleksi, vücudun belirli bir uyarıya kendi bilinçli kontrolü olmaksızın, sabit ve otomatik olarak yanıt verme olgusu olarak tanımlanmıştır. Refleksi oluşturan tepki, uyarıyı alan ve yanıt veren yapı arasındaki bir dizi sinirsel bağlantı aracılığı ile gerçekleşir. Bu sinirsel devreye refleks yayı denir. En basit reflekslerin merkezleri omuriliktedir. Buna karşılık daha karmaşık ve özelleşmiş refleksler üst sinirsel merkezleri de ilgilendirir.

Günümüzde neredeyse bir insan gibi hareket eden şirketler, bu aşamadan sonra rakiplerinin önüne geçmek için hangi yönlerini geliştireceklerdir? Yukarıda organizasyonun yaşayan ve öğrenerek gelişen bir varlık olduğuna değinmiştik. Bu varlık hayatta kalabilmek için öngörülebilecek tehlikelere karşı tedbirler alma kabiliyetine sahipti. Peki organizasyonlar, öngörülemeyen tehlikelere karşı nasıl bir savunma mekanizması geliştireceklerdir? Ne algılama yeteneği, ne de bilgi edinme yeteneği bu tehlikeyi ortadan kaldırabilmektedir. Kısacası bu tip bir tehlike karşısında yaşayan canlıyı kurtarabilecek en önemli unsur reflekslerdir. Beklenmedik bir durum karşısında refleksi kuvvetli olmayan canlı nasıl ki hayati bir tehlike ile karşı karşıya kalabiliyor ise, beklenmedik olumsuz bir gelişme karşısında organizasyonlar da yıkılma tehlikesiyle karşı karşıya ka-

labilirler. Refleksin organizasyonlara adapte edilebilmesi için, refleksin unsurları üzerinde, bir şirketi ele alarak, durmakta fayda vardır.

Yukarıda belirtildiği gibi refleks, vücudun belirli bir uyarıya kendi bilinçli kontrolü olmaksızın, sabit ve otomatik olarak yanıt (tepki) verme olgusudur. Şirketlerde kontrol gücü ve tepki verme yetkisi belirli kişilerde bulunmaktadır ve konu eğer şirkete ciddi zarar verecek bir niteliğe haiz ise bu yetki genellikle yönetim kurulundadır. Ancak refleksin tanımından da anlaşılacağı üzere bu kez bilinçli olmayan bir tepki verme durumu sözkonusudur. Şu halde OR'u verecek olan şirket organının yönetim kurulu olmayacağı açıktır. Bu bir insanın gövdesine beklemediği bir anda değdirilen kor demirden kaçma refleksine benzetilebilir. Örnekteki kaçma tepkisindeki emir beyinden değil, (ki açık bir şekilde yaklaşmakta olan kor bir demirden kaçma emrini normal şartlarda beyin verecekti) sinir sisteminin yani karar alma sürecinin, omurilik, omurilik soğanı, beyincik gibi alt sinirsel merkezler olarak tabir edilen diğer parçalarından gelmektedir. Bu noktadan hareket ile, alt sinirsel merkezlerin tüm vücuttan veri alan ve tüm vücuda veri sağlayan ana sinir kanalı olduğu ve refleksin tanımından da gördüğümüz gibi karar verme sürecinin de başı sayılabileceği açıktır. Kabul edilebilir bir gerçektir ki, ne devletleri başbakanlar

tek başlarına yönetmektedirler, ne de kurumsallaşmış şirketlerin tüm kontrolü yönetim kurullarındadır. Bu birimler kendilerini verileriyle besleyen diğer alt birimler sayesinde karar alma mekanizmalarını çalıştırır ve organizasyonun yaşaması için çaba harcarlar. İşte OR'un ortaya çıkmasında en önemli unsurlar bu alt birimler olacaktır. Bir başka deyişle bu birimler aracılığı ile üst yönetime çıkması ve burada alınan kararlar gereği hareket edilmesi beklenen bir konuda; organizasyon, alt birimleri aracılığı ile bir refleks verecek ve çevresine karşı gerekli tepkiyi, çoğunlukla etki henüz yönetim kuruluna erişmeden gösterecektir. Bu yolla çevresinde oluşan beklenmedik gelişmelerden en az hasarı alacak ve gelişimine devam edebilecektir.

Şüphesiz ki organizasyonun çevresine karşı gösterdiği her tepki OR olarak adlandırılmaz. Böyle bir tutum, hataları bir bahane ile örtbas etmeye çalışmaktan öteye geçmeyecektir. Öyleyse bir tepkinin OR sayılması için gerekli unsurlar nelerdir? Bu un-

surları aşağıdaki gibi sıralamak yerinde olacaktır:

1 – Hakkında karar verilecek konu, karar verecek olanın yetki sınırını aşmalıdır.

2 – Karar vermek için sahip olunan süre, konuyu ilgili kararı alma yetkisine sahip birime iletilecek ve bu birimden cevap alınacak süreden az olmalıdır.

3 – Verilen karar o sırada öngörülemeyen başka bir unsurun etkileri bir yana bırakılacak olunursa genel kabul görebilecek doğru bir karar olmalıdır.

4 – Verilen karar, organizasyonun o an tehlikeyle en fazla karşı karşıya olan bölümünü korumaya yönelik olmalıdır.

Konuyu iki örnekle açıklamaya çalışalım:

Ayakta duran kişi kendisine doğru atılmış ve muhtemelen gözüne değecek bir taşı atılma anından sonra, diyelim ki sesli bir uyarı sonrasında, farkettilerinde istem dışı olarak eliyle yüzünü kapamaya çalışacaktır. Bu örnekte tipik bir refleks görülmektedir, şöyle ki;

1 – Bu tepki emrini veren alt sinirsel merkez, emir yetkisini o an için beyin adına kullanmıştır.

2 – Karar vermek için sahip olunan süre, taşın göze doğru yaklaşma hareketini algılayıp gerekli tedbir hakkında karar veren ve bu kararı uygulaması için gerekli organa gönderen beyin ihtiyacı olan süreden azdır. Bu sürenin tümüyle kullanılması durumunda taş göze çarpacaktır.

3 – Verilen karar gözü de ihtiva eden yüzü korumaya yönelik olduğundan doğrudur. Ancak ayakta duran kişiye aynı anda tam zıt yönde başka bir taş geliyorsa bunu fark edemeyecek ve arkadan gelen taş ile yaralanacaktır. Böyle bir durumda alınacak daha iyi bir karar eğilmek olabilecek iken tüm bu verilerin beyin tarafından yorumlanamaması sebebi ile kaza kaçınılmaz olacaktır. Ancak yukarıda da değinildiği gibi böyle bir kararın alınması zaten zaman açısından mümkün değildir.

4 – Verilen karar o an vücudun en fazla tehlikeyle karşı karşıya olan



görme organını korumaya yöneliktir. Şayet taş göze doğru gelirken eller, örneğin karın boşluğunu kapatsaydı, bu hareket refleks olarak değerlendirilemeyecekti.

İkinci örneğimiz bir banka şubesinde yaşanmış olsun: Uluslararası petrol boru hattı döşemeciliği işi ile iştigal eden bay K, X bankasının aktif yapısını önemli derecede etkileyebilecek oranda büyük bir finansman için bu bankaya başvurur. Talep edilen finansman tutarı yönetim kurulu yetkisinde olduğundan konu, ilgili birim tarafından yönetim kuruluna aktarılır. Müşteri ile banka yönetim kurulu ve diğer genel müdürlük birimleri arasında yapılan uzun görüşmeler neticesince müşterinin talep ettiği limit, yaklaşık bir aylık bir süreç sonunda, piyasa şartlarına uygun bir şekilde tanımlanır ve fon tutarının aynı zamanda bir genel müdürlük birimi gibi çalışan merkez şube üzerinden kullandırılmasına karar verilir. Sözkonusu fonun kullandırılacağı gün, şube müdürü Bay M. Hükümette önemli bir yere sahip yakın bir dostundan ülkenin birkaç gün içinde çok önemli bir krize girmesinin kaçınılmaz olduğunu öğrenir ve fonun müşteri hesabına geçmesine birkaç saniye kala, fonun kullandırımını (yönetim kurulu talimatını uygulamayarak) re'sen durdurur. Şubede mevcut yeni durum karşısında sinirlenerek acilen tahsis edilen fonu talep eden müşteriye ise bir haftadan önce müdürü olduğu şubeden fon kullanamayacağını, bazı ekonomik şartların netleşmesini beklemeyi ter-

cih ettiğini belirtir. Birkaç dakika içinde (Yönetim Kurulunun da bir üyesi olan) Genel Müdür kendisini arayıp açıklama istediğinde ise, aldığı bilgileri kendilerine aktaracak vakti olmadığı için kararı yönetimin onayı olmadan yürürlüğe koyduğunu, yönetim kurulu üyelerinin bir kısmının yurt dışında ve diğerlerinden çoğunun da banka dışında olduğunu, vekillerin bu konu hakkında toplansalar bile tutar çok yüksek olduğundan yeni bir karar vermektan muhtemelen imtina edeceklerini ve hükümet yetkililerinden aldığı bilgiyi kendisine aktarır. Genel müdür şube müdürüne yetkilerini aştığını, bu hareketi ile yönetim kurulu üyelerini zor durumda bıraktığını, kendilerine onun aktardığı gibi herhangi bir bilginin gelmediğini, durum böyle olsa bile takdir yetkisinin kendilerinde olduğunu belirterek telefonu kapatır. Bir sonraki gün akşam haberlerinde, ekonomik krizin başladığı ve TCMB kredi faizlerinin üç katına çıktığı haberleri vardır.... Bu örnekte kısaca;

1 – Şube Müdürü fonun kullandırımını durdurarak yönetim kuruluna ait bir yetkiyi resen kullanmış ve yetki sınırını aşmıştır.

2 – Mevcut durumun yeniden değerlendirilmesi en azından 1-2 günü bulacak iken sözkonusu fonun kullandırımının o an durdurulması gerekmektedir.

3 – Verilen karar kâr etme amacıyla kurulmuş bir banka için doğru bir karardır. Yönetim kurulu üyeleri bankanın tüzel kişiliğini temsil ettiklerinden, bu tüzel kişiliğin korunmasına

yönelik yapılmış haklı bir hareket, ilgili üyeleri müşteriler nezdinde küçük düşürmeyecek, aksine doğru kararları gereği takdir kazanacaklardır.

4 – Verilen karar kurumun kendisine son derece büyük maddi zarar getirecek bir plasmanın durdurulmasına yöneliktir.

Yukarıdaki örnekte, organizasyonun bir organı kendi yetkisini aşarak, ani bir tepki ile, organizasyonu büyük bir zarardan korumuştur (işletmelerin kâr etmek amacıyla kurulduğunu hatırlamakta fayda vardır). Bu bir organizasyonel reflektir.

Tabiidir ki tüm şirketlerin organizasyonel refleksi olağan karşılması beklenemez. Bu durum, tüm vücutların tüm refleksleri olağan karşılması ile de aynı paraleldedir. Örneğin karın bölgesine doğru gelen kesici bir aleti refleks ile önlemeye çalışan vücut, elin tamamını veya birkaç parmağını yitirebilir. Yukarıdaki örnekte de merkezî yönetimden ödün vermek istemeyen banka yönetimi Şube Müdürünü işten çıkarabilir. Böylece kendince organizasyonun temel çalışma prensiplerinden birini korumuş olacaktır.

Hangi şirketler organizasyonel refleksi hayata geçirebilir?

Organizasyonel refleksi hayata geçirecek olan şirketin bazı özellikleri olmalıdır. Bunlardan birincisi refleksi gösterecek olan organa bilgi akışının tam ve sürekli olmasıdır. Bu sayede sözkonusu organ maksimum bilgi ile şirket için optimum faydayı sağlayacak hareketi yapacaktır. Bilgi akışının eksikliği halinde refleks vücuda zarar veren ya da optimum faydayı sağlamayan bir harekete dönüşecektir. Örneğin kulakların yeterince iyi duymaması veya gözlerin net görmemesi gibi. Yukarıdaki banka örneğimizde de şayet; banka müdürü, hükümet yetkilisinden aldığı bilgi dışında günlük ekonomik gelişmeleri takip ediyor ve bu bilgileri doğru biçimde analiz edebiliyor ise, hükümet yetkilisinin verdiği haberi hemen beyin süzgecinden geçirecek ve kendisine aktarılan bu çok önemli bilginin doğru olup olmayacağı yönünde karar verebilecektir. Aksi halde, yani bilgi akışının yeterli olmaması durumunda aldığı habere güvenmeyip, durumu olağan bir spekülasyon olarak da değerlendirebilir. Tepkiyi veren birim ile bu tepkiyi sağlayan bilginin alınıp-verildiği kanala tıp bilminde “refleks yayı” adı verilmiştir. Bir başka deyişle organizasyonun bu tepkisi insan vücudundaki refleks sistemiyle bire bir örtüşmektedir.

İkinci önemli özellik kurumu koruma güdüsüdür. Organın kendi çıkarlarından çok kurumun çıkarları için hareket etmesi gereği refleksin gerçekleşmesi için bir zorunluluktur. Bu şekilde hareket edebilmesi için de Peter M. Senge'nin *kişisel ustalık* olarak tabir ettiği kişisel erdem önemli yeri vardır. Organ, organizasyonun hayatı konusunda ne denli duyarlı ise organizasyonu o ölçüde fazla koruyacaktır. Elin, yüzü korumak için siper olması veya şube müdürünün işten çıkartılma riskine rağmen organizasyonu koruması bu duruma örnek olarak gösterilebilir.

Kişisel ustalıkta, kişisel gelişim ve iş hakkında sürekli bilgi edinerek en doğru hareketi yapacak şekilde kişinin kendi kendisini geliştirmesi gerekliliği sözkonusu olduğundan; organizasyonun çalışanları için gelişim sağlayabilecekleri bir ortam sunması zorunludur. Baskıcı, insiyatif kullanmayan ve sert hiyerarşik kuralları ile yönetilen şirketlerde kişisel gelişimin daha uzun zaman alacağı ve bu yöntemlerin geçerliliği ölçüsünde şirketlerin organizasyonel refleksten uzaklaşacağı bir gerçektir. Banka örneğimizdeki şube müdürü işten çıkartılır ise, bu işlem diğer şube müdürleri için bir örnek teşkil edeceğinden, bankanın orta kademe yöneticilerindeki insiyatif kullanma becerisi gerileyecek ve hiyerarşi ağırlık kazanacaktır. Böyle bir çevrede organizasyonun refleks vermesi ise hayli güçleşecektir.

Kısaca OR'u hayata geçirecek olan şirketin özellikleri aşağıdaki gibi sıralanabilir:

- 1 – Bilgi akışı
- 2 – Kurumu koruma güdüsü
- 3 – İnsiyatif kullanma yeteneği

Sonuç

Gelişmiş ülkelerin şirketleri, geçtiğimiz asır içinde mekanik yapılanmadan organik yapılanmaya doğru bir geçiş yapmış, organizasyonun sağlıklı bir şekilde büyümesi ve çevresinde gelişmekte olan risklere karşı korunması için çeşitli tedbirler alma yoluna gitmiştir. OR ise kurumların beklenmedik risklere karşı kendisini koruması amacıyla geliştirmesi gereken bir özelliktir.

Temeli bilgi akışı, kurumu koruma güdüsü ve insiyatif kullanma yeteneğine dayanan OR, kurumların beklenmedik risklere karşı korunmasında önemli bir yarar sağlayabilecek iken, ülkemizdeki kurumların halen organlarını tanımamaları ve dolayısıyla güvenmemeleri sebebiyle katı hiyerarşik bir yapıya sahip organizasyonlar kurması, özellikle ekonomik kriz dönemlerinde bu şirketlerin ciddi tehlikelerle karşı karşıya kalabileceğinin bir işaretidir. Uzun vadeli bir yönetim becerisi yatırımı için, son yıllarda gündemde olan *kriz yönetimi* yerine bu krizlerin yaşanmaması için *organizasyonel refleks becerisini* geliştirmeye yönelik çalışmalara ağırlık verilmelidir. ■

* Teftiş Kurulu Başkanlığı, Müfettiş



Hamdi'nin Müteşebbisleri: Kredi Teminatı; Hayat Hikayesi Olanlar

Müşterilerimiz içinde 20-30 tanesi var ki, normal şartlar altında çalışılmaması gerektiği halde, teminat olarak ortaya koydukları çok etkileyici "hayat hikayelerini" iş analizlerinden daha değerli olarak değerlendirdik ve çalıştık.

Mehmet Ali Verçin*

Hamdi finans sektöründe az bulunan cinsten bir insandı. Edebiyatı ve aktualiteyi yakından takip eden bir entellektüeldi. Ezberden şiirler okur, yaşayan insanlar ile kitaplardaki kahramanlar arasında bağlantılar, paralellikler kurar, enteresan çıkarımlarla etrafındaki herkeste farklı bir bakış açısı gelişmesini sağlardı.

Dört yıl fon ve hizmet pazarlaması işlerinde beraber çalıştık.

Hamdi, müşteri ziyaretlerinden derin heyecan duyardı. Müşterinin yüzüne bakarak geçmişi üzerine fikirler yürütür ve kendince enteresan bir hayat hikayesi olduğuna inandığı kişileri konuşmaya çalışırdı. Konuşmaya başlayan kişinin hikayelerini de mimikleri ve kısa sorularla veya hayret ifadeleriyle açardı. Hikayeler bazen matrak, bazen trajik ve bazen da bir başarı hikayesi olurdu. Sohbet bittiğinde müşterinin kredi değerliliği ortaya çıkardı. "Bu babasından aldığı mal mülkü harcaya harcaya buraya kadar azaltmış, biraz da bizimkini azaltmak istiyor..." veya "hasbelkader işi rast gitmiş, bir iş sahibi olmuş, daha büyük bir işi kaldıramaz..." veya "helal olsun iğneyle kuyu kazıyarak buraya gelmiş..." veya "taş gibi adam..." veya "bu adamı hiçbir şey yıldırıamaz..."

Sadece müşterinin hayat hikayesini dinledikten sonra, hiçbir finansal tabloya bakmadan, iş analizleri yapmadan ne kadarlık bir krediyi/fonu yönetebileceği kanaati oluşurdu. Olumlu intiba bırakan müşterilerin genellikle ikinci el makinaları oluyordu ve bu makinaların tamir ve bakımlarından çok iyi anlarlardı. Bizden talepleri, rü-

yalarını süsleyen son model üretim makinalarına leasing yöntemiyle sahip olmak için destek olmamızı.

Bu insanların ortak özelliklerinden en önemlisi haddini bilmektir. Hepsi öncelikle yememiş içmemiş ve kıyıya kenara hem kara günler için hem de yeni makineler için para biriktirmişti. Talep ettikleri üretim tezgahları bed-



linin % 20'si tutarında peşinatları vardı (itiraf etmezlerdi ama, ihtiyat için az da olsa bir yedek akçeleri olduğuna inanırdık). Bu peşinat bütün hayatları boyunca biriktirdikleri paraları.

Çoğunlukla bu projeler 50.000 USD ile 300.000 USD arasında değişirdi. Hayat hikayesine değer verdiğimiz insanların projelerini, Fon Tahsis Komitesi üyelerine anlatmaya çalışırdık. Genellikle bu arkadaşlarımız çok ikna olmazlarsa da bize inanır

ve bu firmalarla çalışmaya başladık.

Krizler geldi geçti, bazıları bazı taksitlerde zorlandılar, bazıları krizlerde daha çok kazandılar ama hepsi taahhütlerini yerine getirdiler. İçlerinde üretim tesislerinin değeri 10 Trilyon TL'yi aşanlar oldu. İş öğrenip kendisinden daha önce işe başlamış olan sanayicileri fasoncu olarak çalıştıranlar bile oldu.

Herbiri bir başarı hikayesi olan bu müteşebbis müşterilerimiz; şimdi kendilerine KOBİ diyorlar.

Bizim müşterilerimizin neredeyse %95'i KOBİ. Türk Leasing piyasasının lideri olarak Kurumumuz şimdiye kadar onlara 2 Milyar USD'ye yakın makine/ekipman ve araç gereç temin etti. Bu müşterilerimiz içinde 20-30 tanesi var ki, normal şartlar altında çalışılmaması gerektiği halde, teminat olarak ortaya koydukları çok etkileyici "hayat hikayelerini" iş analizlerinden daha değerli olarak değerlendirdik ve çalıştık.

Bu firmalarla ilgili, Kredi Teklif Komitemize her teklif götürdüğümde, üyelere firmaları tanıtmak için "Bu firma Hamdi'nin Müteşebbislerinden" diyordum, üyelerin yüzüne bir iyimserlik ve gülümseme yayılıyordu.

Ne zaman bu firmalara ait bir proje gündeme gelse, hiç bir şeyden yılmayan, azmetmiş, ahlaklı ve lider kişilikli insanlara inanmanın ve yanılmanın kıvancı kaplar içimi. Ama dostum Hamdi Keleş kadar sabırlı ve insanların derininde saklı değerler konusunda yeterli oranda kavrayışlı bir insan olmadığımı da hayıflanırım. ■

* Pazarlama Müdürü

Genç Finansçılara Tavsiyeler

DERLEYEN:

İsmail Küçükerdoğan*



GENÇ BANKACI ve ÖZEL FİNANŞÇILARA TAVSİYELER

1. Kurumunuzun bilançosunu iyi takip edin. Bir olumsuzluk yakaladığınızda durumu amirlerinize iletin.
2. Bilanço ve Kâr-Zararı günlük takip etmeyen bir bankacı/finansçı ormanda yolunu kaybetmiş bir avcıya benzer. Bu hesapları takip etmeyi kendinize iş edinin.
3. Kurumun parasını likit yerlere plase edin.
4. Mümkün olduğunca riski yayın. Tabiri caizse para gübre gibidir. Toplu durduğunda çok pis kokar.
5. Plasmanlarınız mümkün olduğunca kısa olsun.
6. Kredi verdiğiniz müşterilere iyi muamele edin. Müşterilerinizin işlerinin iyi olması kurumumuzun da işlerinin iyi olması demektir.
7. Teminatı olmayana kredi vermeyin. Kredinin teminatı mümkün oldu-

Sektörde iş hayatına yeni başlamış veya öğrenmeye/gelişmeye yüü daima dönük olanlara faydalı olacağına emin olduğumuz bir derleme yazısı. Finans sektöründe ileri gelenlerin yıllar boyu yaşayarak, görerek ve duyarak, sahip olduğu gerçeklerin damıtımı belki de. Hayata ait tecrübeler sadece yaşayarak edinilmez. Eğer böyle olsaydı hayata ait her gerçeğin karşılığında acı bedeller ödememiz gerekebilirdi. Finans sektöründe kariyer basamaklarının ancak tecrübe ve bilgi ile çikıldığını unutmayalım. Bilgilerimizin hayata yansıtılması temennisiyle...

ğunca çabuk paraya çevrilebilir olmalıdır. Kredi müşterisinin iyi ahlâklı olması teminatların en güvenilir olanıdır.

8. Hukuki işlemleri bitmemiş bir dosya üzerinden kredi vermeyin. Kredi vermede acelecilik kredinin geri ödenmesinde yavaşlamaya neden olur.

9. Vergi ve benzeri yüklerden kaçmak için kredi dosyasını eksik tutmayın.

10. Bankacılıkta kurallar uygulanmak üzere koyulur. Her bir kuralın muhakkak iyi bir nedeni vardır. Kurallara uymamak bugün kazançları arttırabilir ama bir gün muhakkak bankaya, artan kazançlardan daha fazla zarar verir.

11. Bankacılıkta konulmuş kuralların uygulamasında gösterilen her müsamaha bankanın sermayedarlarının olası kaybıdır. Bu kayıplar arttığında bankanın politikasını sermayedarlar değil kredi müşterileri çizer.

12. Vadesi belli olmayan hiçbir kredi vermeyin. Verdiğiniz krediyi muhakkak zamanında tahsil edin. Bu parayı getirisi yüksek yerlerde değerlendiremeyeceğinizi bilerseniz bile, kredinizi vadesinde tahsil edin.

13. Yeni kredi verdiğiniz müşterilerinizi eskilerine göre daha sık kontrol edin. Bu müşterilerin iş yerlerinin önünden haftada bir geçmeyi ihmal etmeyin.

14. Kredi müşterilerinizin müşterilerini de tanımaya çalışın. Müşterileri sağlam olmayan bir kredi müşterisi iyi bir kredi müşterisi olamaz.

15. Mantığını basit kelime ve cümlelerle anlatamadığınız bir banka muamelesini yapmayız. Unutmayın ki kelime ve cümlelerimiz anlaşılabilir içindir. Anlaşılamayan bir banka muamelesi banka için her zaman hüsrarla biter.

16. Anormal kazançlar peşinde koşmayın. Anormal kazançlar anormal kayıp nedenlerinin başında gelir. Olağandışı bir kazanç fırsatının garantisi, ne kadar güvenilir olursa olsun, rulette kazanmanın garantisi kadardır.

17. Paralarınızı finans sektörü dışında bir alana yatırmayın. Size o parayı borç verenler başka sektörlerde faaliyet gösterin diye vermediler.

18. İhtiyacınız olmadıkça gayrimenkul edinmeyin. Bir bankanın ne kadar çok gayrimenkulu varsa o

banka o kadar az bankacılık yapıyor demektir. Gayrimenkul işi ile iştigal edenlere kredi verin ancak o işi siz yapmayın.

19. Mevduat toplamak bir ayrıcalıktır. Bankanızın ayrıcalıklı olduğunu mevduat müşterilerinize hissettirin.

20. Çok büyük montanlarda mevduat toplamak için çok büyük müşteriler peşinde koşmayın. Çok büyük müşteriler işinizi elinizden alabilir.

21. İyi bir kredi müşterisi olmayan iyi bir mevduat müşterisi de olamaz. Bir dolandırıcı tüm paralarını size mevduat olarak verse bile almayın.

22. Giyinişinize ve sosyal ortamlarda davranışlarınıza dikkat edin. Her zaman kibar ve alçakgönüllü olun.

23. Yanınızda çalıştırdığınız kişilere rahat bir hayat yaşayacak kadar ücret verin. Yaşantıları verdiğiniz ücretle bağdaşmayacak kadar lüks ise, nedeni ne olursa olsun, o kişileri bankanızdan uzaklaştırın.

24. Bankacı çok konuşmaz, dedikodu yapmaz. Bankacı kötü müşterileri hakkında bile dedikodu yapmaz. Dedikoducu bir bankacı sahte bir doktordan bile daha tehlikelidir.

25. Bankacılıkta söz namustur. Kolay kolay kimseye söz vermeyin.

Zarara bile neden olsa, verdiğiniz sözü mutlaka tutun.

26. Kredi ya da mevduat tüm müşterilerinizi mutlaka tanıyın. Bir müşterinizin ailevi nedenlerle mutsuzluğu sizin de mutsuzluğunuz demek olabilir.

27. Bankanın sermayesi bankanın namusudur. Sermayeye makul bir getiri sağlamak ise bankacının namusu olduğu kadar görevidir de.

28. Hiçbir bankanın yeterli sermayesi olmaz. Bankacı sermayesinin yetersizliğini bilmeli ve sermaye eksikliğini bilgi ve dürüstlüğü ile kapatmalıdır.

29. Bankanın şubeleri her zaman temiz, rahat ancak gösterişsiz olmalıdır. Çok pahalı döşenmiş banka şubeleri müşteri çekmez aksine müşteri kaçıır. Görünüşe harcanan her fazla kuruş sermayeden çalınan bir kuruştur.

30. Her zaman çok kazanan banka olabilir ama her zaman çok kazandıran bankacı olamaz. Her zaman çok kazandıran bankacı, hiçbir zaman yakalanamayan bir dolandırıcıdan farksızdır.

31. Rakiplerinize bakıp içinize sinmeyen bankacılık yapmayın.

R a



kibiniz zarar görürse size bir şey olmayabilir ama sizin bankanız zarar görürse işinizi, itibarınızı ve bankanızın itibarını kaybedersiniz.

32. Bankacılıkta doğruyu dürüstçe yapmak esastır. Altınızda çalışanlardan bunu talep edin üstlerinize bu esası yeri geldikçe hatırlatın.

33. Politikacılarla değil, devletle iyi geçinin. Bankacılık konularında devletle yaptığınız görüş alış verişlerinde, görüşlerinizin kaynağının sermayenizi korumak olduğunu her zaman belirtin. Size borç verenlerin haklarını korumak zaten devletin en önemli görevlerinden biridir.

34. Çoğunlukla kredi verildiğinde batır sonradan değil.

35. Kredi işleminde kredinin oranı ve geri ödemesi ve sair şartlarında sıkı pazarlık yapan müşteri genellikle sağlam müşteridir. Zira geri ödemesi düşünülmeyen bir borcun vadesinin ve oranının hiçbir önemi yoktur.

36. Bankacılık etik kurallarına aykırı davranmayın. Aykırı davranışları uyarın. ■

* Teftiş Kurulu Başkan Yardımcısı

Kaynak: Ekonomi Politikası, Yazar: Dr. Mahfi Eğilmez / Dr. Erkan Mumcu



Çek Mevzuatındaki Değişikliklere Göre Çeke İlişkin Düzenlemelerde Son Durum

Nihat Boz*

Ticari hayatın gerektirdiği, hız ve güvenlik gereksinimleri, bazı ilişki ve işlemlerin genel hükümlerden ayrı olarak düzenlenmesini zorunlu kılmaktadır.

Tarihi süreç içerisinde bu amaca hizmet ettiğine adeta ittifak ile karar verilen belgeler, Türk Hukuku'nda kıymetli evrak olarak nitelendirilen senetler olup,

bunların başında da çek gelmektedir. Gerçekten de birçok niteliği ve fonksiyonu olan çek, sıkı şekil şartları ile güvenlik sağlarken, hak sahiplerinin haklarını kullanma, kanıtlama, devir etme olanakları bakımından da hız sağlamaktadır.

Önceleri sadece Türk Ticaret Kanunu'nda düzenlenen çek, daha sonra oluşan gereksinimlerin bir zorunlu gereği olarak kısaca Çek Kanunu olarak adlandırılan 3167 sayılı "Çekle Ödemelerin Düzenlenmesi ve Çek Hamillerinin Korunması Hakkında Kanun" adı altında özel bir kanun ile düzenlenmiştir.

Çek Kanunu, 8 Mart 2003 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan, 26.2.2003 tarih ve 4814 sayılı Kanun ile tamamına yakını olmak üzere güncellenmiştir. Çek mevzuatı ile ilgili en önemli değişikliklerden birisi de Merkez Bankası'nın 9 Nisan 2003 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan, "Çekle Ödemelerin Düzenlenmesi ve Çek Hamillerinin Korunması Hak-

kında Kanuna İlişkin (2003/1 Sıra Sayılı) Tebliği'dir.

Çek mevzuatındaki değişikliklerle oluşan son durum, çeke ilişkin işlemlerin gerçekleştirilmesindeki kronolojik sıralamaya göre aşağıdaki şekilde kısaca özetlemek mümkündür:

1. Çek yaprak veya defterlerine ilişkin düzenlemeler

Bir çek ilişkisinde yapılacak ilk husus, çek yaprağı veya çek defterinin hazırlanmasıdır. Türk Hukuku'na göre, çekte muhatap olma (çek verme) yetkisi sadece banka veya özel finans kurumlarına verilmiş olduğu için, çek ancak bu kurumlar tarafından basılabilecektir.

Çek Kanunu, Türk Ticaret Kanunu'na göre bir çekte bulunması gereken zorunlu unsurlar dışında çek yaprak veya defterlerinin boyutları, banka/özel finans kurumunun ve şubesinin adı, hesap sahibinin adı-soyadı / unvanı ve vergi kimlik numarası, kodlanacak bilgiler (çek numarası, banka kodu, şube kodu, hesap numarası, tutar), kodlama standardı ve yöntemi, sembollerin biçimi, karakterlerin uzunluğu gibi çeklerin baskı şekli ile ilgili olarak ayrıntılı düzenlemeler içermektedir.

2. Çek defteri verilecek kişi adına hesap açılması

Muhatap (banka/özel finans kurumu) nezdindeki hesap üzerine keşide edilmek sureti ile kullanılması gereken çek ilişkisi için gerekli olan ikinci şart, bir hesabın varlığıdır.

Banka veya özel finans kurumlarının, ilgili yasal düzenlemelerin gerekli kıldığı tüm bilgi ve belgeleri alındıktan sonra hesap açmaları gerekmektedir.

3. Çek yaprak veya defterinin hesap sahibine verilmesi,

Hesap sahibine tek bir çek yaprağı verilebileceği gibi birden çok çek yaprağından oluşan çek defteri de (eski düzenlemelerde çek karnesi terimi kullanılmaktaydı) verilebilir.

Çek defteri verilmesi, bankacılık işlemleri kapsamında ilgili banka / özel finans kurumunun takdirine bırakılmış olmakla birlikte, bu takdir keyfi ve sınırsız olmayıp, bazı belge ve bilgilerin alınması ve bunların değerlendirilmesine bağlıdır. Buna göre, banka veya özel finans kurumları; öncelikle çek defteri talep eden gerçek veya tüzel kişilerin çek yasağı bulunup bulunmadığı, fiil ehliyeti ve mali-ekonomik durumları ile ilgili incelemeler yaptıktan ve aşağıdaki belgeleri aldıktan sonra çek defterleri verebileceklerdir. Kısaca çek verme işlemi bir kredi işlemi olduğu için banka veya özel finans kurumları bir kredi ilişkisinde gösterdikleri dikkat, özen ve basiretin aynısını çek defteri verme işleminde de göstermelidirler.

Çek mevzuatı, çek yaprağı veya çek defteri verilmesi aşamasında hesap sahibinden aşağıda be-



İrtilen bilgi ve belgelerin alınmasını zorunlu kılmaktadır:

- Fotoğraflı nüfus cüzdanı örneği,
- Yerleşim yeri belgeleri, (İkametgah senedi)
- Tacir olanların ayrıca ticari sicil kayıtları,
- Vergi levha veya vergi kimlik belgesi sureti,

Zorunlu bu bilgi ve belgelerin dışında hiç kuşkusuz banka/özel finans kurumunun, çek ilişkisi ile ilgili olarak başkaca belge ve bilgi, sözlü, tüzel kişilerde imza sirküleri, imza beyannamesi, yetki belgesi, yine hesap sahiplerinden Müşteri İşlemleri Sözleşmesi / Genel Hizmet Sözleşmesi / Bankacılık İşlemleri Sözleşmesi / Çek Taahhütnamesi / Rehin Sözleşmesi gibi adlar altında başkaca sözleşme / taahhütname alması da söz konusu olabilir.

Çek defterinin mutlaka hesap sahibine veya bu hususta açık yetki içeren belgelere (vekaletname, sirküler vs.) dayalı olarak yetkili vekil veya temsilciye "Çek Defteri Teslim Belgesi" imzalatılması sureti ile teslim edilmesi, olası sorunlara engel olacaktır.

4. Merkez Bankası'na Bildirim

Çek mevzuatında yapılan en önemli değişikliklerden birisi; Merkez Bankası ile ilgili iletişimin daha yoğun bir şekilde yapılmasının öngörülmesidir.

Buna göre, daha çek hesabının açılması aşamasında hesap sahibinin açık kimliği, adresi, vergi kimlik numarası ve hesabın kapatılmasından sonra on beş gün içinde Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası'na bildirilmesi zorunluluğu getirilmiştir. Yapılacak diğer bildirimlere aşağıda ayrıca değinilecektir.

5. Çeklerin keşidesi ve kullanımı

Banka/özel finans kurumlarından alınan çek yapraklarının hesap sahipleri tarafından ilgili mevzuatla

belirlenen şart ve şekillere göre kullanılması ve banka/özel finans kurumları başta olmak üzere ilgili resmi ve özel tüm kişi ve kuruluşların da mutlaka bu şekil şartlarını aramaları gerekir.

Türk Ticaret Kanunu ile Çekle Ödemelerin Düzenlenmesi ve Çek Hamillerinin Korunması Hakkında Kanun ve ilgili Tebliğ özel düzenlemeler içermekte olup, bu nedenle bir çekte bu iki mevzuatın da öngördüğü şekil şartları şunlardır:

- Çek kelimesi (çek yabancı dilde yazılı ise o dilde çek karşılığı olarak kullanılan kelime),
- Kayıtsız ve şartsız havale,
- Muayyen bir bedel,
- Muhatabın unvanı (ö d e y e c e k kimsenin diğer bir ifade ile banka/özel finans kurumunun unvanı),



- Keşide tarihi,
- Keşidecinin imzası,
- Keşide yeri,
- Ödeme yeri (ödeme yeri ayrıca belirtil-

memiş ise muhatabın bulunduğu yer),

- Hesap sahibinin adı-soyadı/unvanı,
- Vergi kimlik numarası,
- Hamiline düzenlenmemiş çeklerde lehdarın ad-soyadı/unvanı,
- Çek yaprağının Merkez Bankası'na belirtilen baskı şekline uygun olması (banka/özel finans kurumunun ve şubesinin adı, çek numarası, banka ve şube kodu, hesap numarası, tutar kelimesi),

6. Çekin banka/özel finans kurumuna ibrazı

Banka/özel finans kurumu tarafından basılmış, hesap sahibi tara-

findan keşide edilmiş çekin sorunsuz sonuç doğurması için muhatap banka/özel finans kurumuna veya takas odasına (elektronik takas dahil) kanunda belirtilen süreler içerisinde ibrazı gereklidir.

Çeklerde ibraz süreleri:

- Keşide edilen yerde ödenecek çekler için on gün,
- Keşide edildiği yerden başka bir yerde veya aynı kıtada olmak üzere başka bir memlekette ödenecek çeklerde bir ay,
- Keşide edildiği memleketten başka bir kıtada bulunan bir memlekette ödenecek çeklerde üç ay.

7. – Çekin banka/özel finans kurumu tarafından incelenmesi,

Çek ibraz edilen muhatap banka/özel finans kurumunun, ibraz edilen çek ile ilgili işlem yapmadan önce mutlaka çekle ilgili (çek üzerinde ve çek hesabı ile ilgili olarak) bir inceleme yaparak aşağıdaki durum-

ların yasaya uygunluğunu tespit etmesi gerekir:

- İbraz süresi,
- Çekin kanuni unsurları,
- Sahtelik ve tahrifat,
- Keşidecinin imzasının ve yetkisinin geçerliliği,
- Ödeme yasağı ve sair bir karar,
- Çekten cayma durumu,
- Ciro silsilesinin düzgünlüğü,
- Hamilin kimliği ile hak sahipliği ve ehliyeti,
- Hesabın ödemeye müsaitliği ,
- Hamilin vergi kimlik numarası, adresi ve cirosunun varlığı,

8. Çek bedelinin ödenmesi,

Banka / özel finans kurumu tarafından yapılan inceleme sonucunda çekin ödenmesi ile ilgili bir sorunun olmadığı tespit edilmesi halinde, hamilin kimliği ile vergi kimlik numarası, imzası ve çek aslı alındıktan sonra çek bedeli haklı hamile ödenir.

9. Çekin kısmen ya da tamamen karşılıksız kalması halinde yapılacak işlemler

a) Kısmi ödemenin kabul edilmemesi halinde karşılıksız şerhinin yazılarak çekin hamile iadesi: Hesapta, ibraz edilen çek bedelini kısmen yada tamamen karşılayacak miktarda paranın bulunmaması veya çek hamilinin kısmi ödememeyi de kabul etmemesi halinde, bu hususlar ile ibraz tarihi, ödememe nedeni çek üzerine yazılır ve çek üzerine hamilin imzası da alınmak suretiyle çek hamile geri verilir. Ancak çek geri verilmeden önce arkalı-önlü fotokopisi alınarak saklanmalıdır.

b) Hamilin kısmi ödemeyi kabul etmesi halinde bu ödemenin yapılarak hamilin imzasının alınması sureti ile tasdikli çek fotokopisinin hamile iadesi: Kısmi ödeme; kısmen de olsa hesapta para olup olmamasına göre iki durumda söz konusu olabilir. Hesapta, banka veya özel finans kurumlarının ödeme yükümlülüğü altında oldukları miktardan daha fazla para olması halinde sadece bu para öde-

necektir. Hesapta, bu miktarda para olmaması veya daha az para olması halinde ise, banka veya özel finans kurumlarının ödemekle yükümlü oldukları miktar ödenecektir. Banka veya özel finans kurumlarının ödeme yükümlülüğü; 09.07.2003 tarihine kadar verilen çeklerden dolayı altmışmilyon (60.000.000 TL), bu tarihten sonra üçyüzmilyon (300.000.000 TL) ve her yıl Devlet İstatistik Enstitüsü Başkanlığınca yayımlanacak toptan eşya fiyatları yıllık endeksine göre Merkez Bankası'nca yeniden tespit edilecek miktarlardır. **Ancak her iki durumda da çek aslının banka veya özel finans kurumunda saklanması zorunlu olup, hamile tasdikli çek fotokopisi verilecektir. Yeni düzenlemenin en önemli hü-**

kümlerinden birisi de çek hamilinin, çek fotokopisi ile tüm yasal haklarını –alacak ve suç duyurusu– kullanabilmesine olanak tanınmasıdır.

c) Keşidecinin adresinin hamile verilmesi: Kanunun uygulamadaki önemli sorunlardan birisini giderme amacı ile kabul ettiği düzenleme; hamilin yasal haklarını kullanma aşamasında gereksinim duyduğu adres bilgilerinin talep halinde verilmesini zorunlu kılmıştır.

d) Hesap sahibi tarafından düzeltme hakkının kullanılması: Çek Kanunu'nda yapılan en önemli değişiklikler düzeltme hakkına ilişkin düzenlemelerdir. Özetle; yeni düzenlemelerle, düzeltme hakkı için önceden ihtar zorunluluğu ile bir yıl için de ancak iki kere düzelt-



me hakkı kullanılabileceğine ilişkin sınırlandırma kaldırılmış, yedi iş günü on gün olarak –ancak iş günü değil– değiştirilmiştir. **İbraz süresinin bitim tarihinden itibaren en geç on gün içinde çekin karşılıksız kalan kısmını yüzde on tazminatı ve ibraz tarihinden ödeme gününe kadar geçen süre için yasanın 16 a maddesine göre hesaplanacak gecikme faizi –Kanuni Faiz ve Temerrüt Faizine İlişkin Kanun'a göre ticari işlerde uygulanan temerrüt faizi– ile birlikte ödemek suretiyle düzeltme hakkını kullanan, çek keşide etmek hakkını yeniden kazanır.**

e) Hesap sahibine banka/özel finans kurumu tarafından ihtar gönderilmesi: Yeni değişiklikle ihtar

düzeltilme hakkından önce değil, düzeltme hakkının kullanılmamasından sonra gönderilecek olup, bu ihtarda hesap sahibinden bütün çek defterlerini aldığı bankalara geri vermesi gerektiği hususu ihtar edilecektir. İhtarın, ibraz süresinin bitim tarihinden itibaren on günlük düzeltme hakkının bitiminden itibaren on gün içinde gönderilmesi gerekir.

f) Merkez Bankası'na bildirme ve Merkez Bankası'nın duyurusu: Kısmen veya tamamen karşılıksız kalan çekin ibraz tarihinden itibaren on günlük süre içinde doğrudan doğruya Merkez Bankası'na bildirilmesi gerekir. Merkez Bankası'na yapılacak bildirimde; çekin ödenmediği hususu ile hesap sahibi hakkında gerekli tüm bilgiler yer almalıdır. Bildirimden sonra, çek bedeli ve tazminat ile gecikme

faizinin hamile veya banka/özel finans kurumuna ödenmesi halinde, bu durum da ödeme tarihinden itibaren on gün içinde Merkez Bankası'na bildirilmelidir. Banka/özel finans kurumlarının Merkez Bankası'na yaptığı bildirimleri Merkez Bankası'n da onbeş gün içinde tüm

bankalara duyurması gerekmektedir.

g) Çek defterlerini geri vermeyenler hakkında savcılığa ihbarda bulunma: İhtarı almış sayılan tarihten itibaren on gün içinde geçerli bir sebebe dayanmaksızın çek defterlerini geri vermeyenler ilgili cumhuriyet savcılığına ihbar edilir.

10. Cezalara ilişkin düzenlemeler

Çek Kanunu, kanunda düzenlenen hükümlere aykırılık ile ilgili olarak gerek keşideci ve gerekse bankalar hakkında özel bir çok cezai hükümler getirmiştir. Bir makalenin kapsamını aşacak miktarda ve teknik olması nedeni ile cezalara ilişkin ayrıntılara girilmesi gereği duyulmamıştır. ■

* Hukuk Başmüşaviri

Bir Başarı Öyküsü; Bursa ve Malatya Bireysel Projeleri

Bursa Ray projesinin tamamlayıcısı olarak düşünülen Bursa Belediyesi Halk Otobüsleri projesi ile Malatya şubemiz tarafından, kurumumuz konut-işyeri finansmanı çerçevesinde gerçekleştirilmekte olan Malatya İnönü Çarşısı dükkanlarının finansman çalışması

Albaraka Türk imzası taşıyor.

Mesut Ak*

Bireysel Bankacılık Müdürlüğü'nün 2002 Mart ayından itibaren çalışmalarında müşteri kitlesinin homojen olması ve genellikle uzun süredir aynı faaliyet alanında çalışan kişilerden oluşması dolayısıyla toplu konut ve toplu taşımaya yönelik çalışmalara ayrı bir önem verilmiştir.

2002 yıl sonlarında başlanan ve halen devam etmekte olan Bursa Belediyesi Halk Otobüsleri ve Malatya İnönü Çarşısı projeleri büyüklükleri ve yukarıda belirtilen strateji doğrultusundaki özellikleri ile Bireysel Bankacılık Müdürlüğü'nün çalışmalarında ayrı bir yer kazanmıştır.

Bursa kent içi toplu taşımacılığının temel unsuru olarak görülen Bursa Ray projesinin tamamlayıcısı olarak düşünülen Bursa Belediyesi Halk Otobüsleri projesi ile, ulaşım arterlerinin tekrar düzenlenmesi yanında kent içi ulaşımında kullanılan eski tip araçların değiştirilerek, çağdaş ulaşım imkanlarından Bursa halkının yararlandırılması amaçlanmaktadır. Bu kaygılarla hareket eden Bursa Büyükşehir Belediyesi ve Minibüsçüler Odası, araç seçimi konusunda bir çalışma yapmış en uygun araç olarak OTOYOL IVECO marka 25 kişilik Midibüslerin olduğuna karar verilmiş, 27 temmuz 2002 tarihinde tarafların katılımı ile üçlü protokol imzalamışlardır. Bu protokol ile 355 adet aracın değiştirilmesi amaçlanmıştır. Otoyol firması ile Müdürlüğümüz arasında yürütülen çalışmalar dolayısıyla Bursa projesine teklif ver-

memiz istenmiş, konunun sosyal boyutu, müşteri kitlesinin nitelikleri değerlendirilmiş ve projenin kurumumuz hedefleri ile uyumlu olduğu görülerek projenin finansmanına talip olunmuştur. Müdürlüğümüz teklifi, Minibüsçüler Odası ve İveco nezdinde yürütülen çalışmalar sonucunda kâr oranı, teminat koşulları, kredilendirme süreci açısından en iyi teklifler arasında görül-

müş, kabul edilerek araç teslimlerine 2002 yılı sonunda Müdürlüğümüz ve Bursa şubesi yetkililerinin de hazır bulunduğu törenle başlanmıştır.

Aynı nitelikteki diğer bir çalışma ise, Malatya şubemiz tarafından, kurumumuz konut-işyeri finansmanı çerçevesinde gerçekleştirilmekte olan Malatya İnönü Çarşısı dükkanlarının finanse edilmesi çalışmasıdır. Malatya İnönü çarşısı; Malatya belediyesi tarafından Malatya merkezinde inşa edilmiş, küçük ve orta ölçekli değişik alanlardaki ticari işletmeleri bir çarşı bünyesinde toplayarak, bir alışveriş merkezi konsepti yaratarak, hem tüketiciler hem de ticaret erbabı için bir cazibe merkezi yaratmaya amaçlayan bir projedir. Bu proje kapsamında dükkanların satışa sunulması aşamasında, Bölümümüz ve Malatya şubemiz işbirliğinde yapılan çalışmalar neticesinde projenin kurumumuz finansmanı ile gerçekleştirilmesi konusunda anlaşmaya varılmıştır. Malatya İnönü Çarşısı projesi değişik büyüklüklerde toplam 159 dükkan ve sosyal alanlardan oluşan bir projedir.

Yukarıda örnek olarak belirtilen iki projemiz, Bursa ve Malatya şubelerimizin kendi hinterlandlarındaki piyasa potansiyellerini değerlendirerek, yaygın bir müşteri profilinde gerçekleştirdikleri, çalışmalardır. Katkılarından dolayı emeği geçen herkese teşekkürler. ■



* Bireysel Bankacılık Müdürlüğü, II. Müdür

Albaraka Türk'de “Bazıları” Çalışmıyor (!)

“Albaraka Türk'te bazıları çalışmıyor.” Şeklinde konulan bu başlık ve yukarıda yer alan son reklam kampanyamızın film senaryosu Albaraka Türk'te araç ve konut finansmanı ile ilgili son dönem iletişim faaliyetlerimizin çıkış noktasını oluşturan ince bir espriyi içinde taşıyor. Bu yazının amacı da bu ince esprinin arka planındaki temel düşünceyi sizlerle paylaşmak.

Ekrem Şahin*

Modern, teknolojik; abartısız bir mekan. Yukarıda Konut Finansmanı, Araç Finansmanı, Üretim Desteği tabelaları görülüyor. Askılı gömleklili, orta yaşlı; babacan bir adam kapıdan hızla girerek çoşku ile ekibine sesleniyor. Adam konuşurken arka planda araç, konut, tabelaları görünüyor. Bütün bölümler ışıl ışıl göz-lü; genç, temiz yüzlü personelle dolu.

— Arkadaşlar, araç almak isteyen, konut almak isteyen bize koşuyor.

Neden? Çünkü bizde kötü sürpriz yok. Belirsizlik yok. Geleceği net görmek var.

Netlik çalışmak demek. Siz çalışacaksınız, müşterilerimiz çalışacak, Türkiye çalışacak.

Kameranın panı “Hukuki Takip” tabelalı bir bölüme geliyor. Müzik komik bir ton alıyor. Bu bölümde sadece bir kişi (yani Şenel Bey) oturuyor. Önünde bilgisayar yok; dosya yok; kağıt yok. Önünde kağıt-tan yapılmış oyuncaklarla (origami) oynadığını görüyoruz. Pan duruyor. Zoom out'la tüm kadrajı görüyoruz. Şef hukuk merkezi-ne doğru bakıp Şenel Bey'e gülümsüyor.

— Herkes tıklar, tıklar çalıştığı için Şenel Bey yine çalışmayacak!... (Kahkaha- lar kopuyor.)

Kamera geriye çekildiğinde ve tüm kadraj görüldüğünde Şenel Bey'in oturduğu masanın üzerinde “Hukuki Takip” yazısı tekrar görünür.

Dış ses giriyor (gülerek)

— Finansal desteğe ihtiyacınız varsa Albaraka Türk'e uğramanızda sayısız fayda var.

Nasıl, her şey çok net değil mi?

Albaraka Türk finansmanları.

Net çözümler, net sonuçlar.



Araç ve konut finansmanı ile ilgili bir ürün kampanyasına karar verme sürecinin sözkonusu piyasada ki yükselen trendle beraber stratejik bazı kararların bir bileşkesi olduğunu söylemek mümkün.

Sektörel anlamda sunulan “faizsizlik” enstrümanının “ürün yaşam eğrisine” bakıldığında, bu alanda belli bir kademeye erişildiği görülmektedir. Bu kademe iletişim faaliyetlerinde isim bilinirliği sağlama çabasını, bir adım öteye taşımayı zorunlu kılıyor. Türkiye’de tarihi Albaraka Türk ile başlayan faizsiz bankacılığın reklamcılık geçmişine bakıldığında şu tespiti yapmak mümkün. Sektördeki –son dönem ürün/hizmet lansmanlarını saymazsak– faizsiz bankacılığın reklamcılık

tarihi imaj kampanyaları üzerine kuruludur. Marka bilinirliğini sağlayabilmek ve sistemin temel vaadi olan faizsizlik enstrümanının içeriğini doldurabilmek amacıyla yapılan bu çalışmalar marka adına yaşanan doğal bir süreçti aslında.

Albaraka Türk olarak hedef kitle üzerinde yaptığımız tüm araştırmalar araştırmaya katılan her deneğin, finans kurumlarını belli sıralamada ifade edebildiğini gösteriyor. (ve bilin bakalım listenin ilk sırasında hangi finans kuruluşu var?)

Aslında sektördeki finans kurumlarının bugün itibarıyla hedef kitlede marka bilinirliğini sağlama konusunda sıkıntıları yok. Albaraka Türk ismini duyan her insan bugün bize uzun zaman önce kullandığımız ve sektörde jenerikleşen “faizsiz kazanç” sloganını hatırlatabiliyor. Sektörde faaliyet gösteren markaları tanıyan ve takip eden kişilerin kafasındaki soru işaretleri genelde faaliyet alanları ve sistemin özü ile ilgili konular. Bu konular da reklam kampanyalarının dışındaki çözümleri gerekli kılıyor.

Geçmiş onsekiz yıl içinde kurumsal imaja yatırım yapan tüm Özel Finans Kurumlarının artık ürün ve hizmetleri anlamında somut vaatler ortaya koyarak iletişim çabalarını sürdürmesi gerekiyor. Yaşanan yüksek rekabet, kurumsal kimlikte oluşturulmak istenen farklılaşmayı ürün ve hizmette de sağlayabilmeyi zorunlu kılıyor. Rakiplerimizden sadece algı-



sal düzeyde farklılaşmak şart, fakat tüketici nezdinde yeterli değil. Farklılığınızı sadece algısal düzeyde değil ürün ve hizmette de yakalarken aynı zamanda bunu iletişim faaliyetlerine taşımak gerekiyor.

Tüm bunlardan yola çıkarak yönetim olarak kurumsal imaj kampanyaları yerine ürün ve hizmetlere odaklanma konusunda alınan stratejik karar, gerek son dönem iletişim faaliyetlerimizin gerekse bu yazının bel kemiğini oluşturmaktadır.

Bireysel bankacılık çalışmalarının son dönemde hareketlilik kazanması ve Tüketici Finansmanlarına olan ilgi (araç ve konuta ait öngörüler) bizim reklam ajansımızı bu konularda creative (yaratıcı) çalışmalar yapması yönünde brieflendirmeyi (yaratıcı yönlendirme) gerekli kıldı. Tüketicinin araç veya konut finansmanını etkileyen üç önemli yönlendiriciden bahsedilebilir. Bunlar fiyat, hız ve esneklik. Yani rakiplerinize kı-



yasla sunduğunuz fiyat avantajı, başvuru kabulünde ve cevap verilmesinde (yaşanan bürokrasiye paralel) geçen süre ve son olarak geri ödemelerde tüketiciye sunabildiğiniz kişiye özel ödeme kolaylığı.

Yaptığımız toplantılarda bu üç temel kriterde rekabetçi bir

başarıya sahip olduğumuz anlaşılınca geriye sadece sunduğumuz ürüne ait bize has bir özelliği iletişim faaliyetimizde ön plana çıkarmak kaldı. Fakat öyle bir yönümüzü ön plana çıkaralım ki bu sadece bu üründe değil kurumumuzun genelinde bir yaklaşımı ve kültürü ifade etsin.

Buraya kadar gelinen nokta bizi filmin ana fikrine zaten ulaştırmaya yetti. Albaraka Türk reklam filmi; sunduğumuz fiyat, hız ve esneklik avantajının dışında, ürünün biricikliğini de oluşturan temel bir yönümüzü ön plana çıkarıyor. Peki ürünün temel biricik vaadi ne?

Türkiye de bir dönem tüketici finansmanı kullanan, bunları ülkenin içinde bulunduğu zor şartlar nedeniyle geri ödeyemeyen kişi ve kurumların belleklerinde yaşanan krizlerin etkileri hâlâ silinebilmiş değil. Krizin yükü; görülmemiş faiz oranlarıyla kredi kullanan müşterilere yüklendi. Sadece bu faiz sıkıntısından dolayı milyonlarca insan geçim sıkıntısına düştü, işyerleri kapandı. Kredi kullananlar, katlanan faizleri ödeyebilmek için varlıklarını satmaya başladılar. Kriz dönemlerinde en yoğun iş temposu maalesef hukuki takip servislerinde yaşandı.

Albaraka Türk buradan hareketle; reklam kampanyasında, kriz dönemlerinde gösterdiği "gerçek dostluğu" anımsatıyor. Albaraka Türk'ün finansman servisinde herkes "Net Çözümler, Net Sonuçlar" amacıyla çalışırken "Hukuki Takip" bölümünde (reklamda geçen adıyla) Şenel bey hiç çalışmıyor. Onun çalışmaması yada az çalışması Albaraka Türk için

haklı bir gurur nedeni. Tüketici içinse; başka hiç kimsenin "sahiplenemediği" bu vaat direkt bir tercih nedeni. Çünkü, "faizsiz sistem"de her şey nettir. Borçlu, işin başında, imzayı attığında borcunu net olarak bilir. Albaraka Türk Net sonuçlar ve Net Çözümler vaat ediyor. Albaraka Türk, kullandığınız finansman nedeniyle gelecekte yaşanabilecek belirsizlikleri ortada kaldıran, geleceği daha net görebilmenizi sağlayacak bir çalışma ortaklığı vaat ediyor.

"Araç, konut, üretim veya dış ticaret konularında finansman ihtiyacınız varsa; sizin için en önemli olan 'geleceği net görmektir'" dedik.

"Geleceği net görürseniz siz çalışırsınız, siz çalışırsanız biz çalışırız, hepimiz çalışırsak Türkiye-miz çalışır."

"Herkes tıkr tıkr çalışınca hukuk departmanına gerek bile kalmaz" dedik.

Kurumumuza ait bu yaklaşımı ve kültürü aktarma adına kullandığımız "hukukî takip" esprisi nedeniyle bizlere engin bir hoşgörü gösteren avukat arkadaşlarımıza ve Şenel beylere sonsuz teşekkürler. ■

* İletişim Uzmanı

Albaraka Türk Proje Ekibi Ahmet Ertürk, Temel Hazıroğlu, İbrahim Usul, Ekrem Şahin
Reklam Ajansı Art Grup
Strateji Hakan Senbir, Tülin Altıok
Müşteri Hizmetleri Mehmet Kaptan, Esra Yaral
Medya Planlama Müslüm Güler, Pınar Üretmen
Medya Planlama (TV) Medya Max
Pretest Kalita
Yönetmen Andreas Schaefer
Görüntü Yönetmeni Marcus Lambrecht
Müzik Jingle House
Prodüksiyon Pozitif



Malezyanın
Ulusal Simgesi
Orkide

Feyzullah Orman

FOTOĞRAFLAR:

Dr. Adnan Büyükdeniz

Malezya konusunda okuyacağınız aşağıdaki yazı size klasik bir ülke tanıtım yazısı olarak gözükebilir. Fakat bu yazı Feyzullah Orman'la teşrik-i mesai de bulunmuş iş arkadaşları için anlam yüklü özel bir yazı. Aslında o Albaraka Türk de çalışan yüzlerce farklı renk ve sesten sadece bir tanesi. Kıvrıkcık saçlı, kısa boylu ve esmer. Hayata ait idealleri ve hayalleri olan ama hırslı gözükmeyen biraz telaşlı biraz panik. Kısaca hayata ait özellikler taşıyan hayatın içinden biri. Feyzullah'ın Malezya macerası 1994 yılında 20 yaşındayken başlıyor. Feyzullah Malezya'da iletişim okumuş orada Malezya vatandaşı olmuş. Vatan hasreti ağır basınca da yurda kesin dönüş kararı almış. Bir süre bizlerle çalıştıktan sonra yaşadığı bazı bürokratik problemler nedeniyle tekrar Malezya'ya dönmek zorunda kaldı. Bize döneceğine dair söz veremese de biz onun tekrar aramıza döneceğini biliyoruz ve kendisine en derin sevgilerimizi iletiyoruz.

Rüyalar Ülkesi Malezya

Yıl 1994...

Elinde hafif eskimiş çantası ve at kuyruğu kestirilmiş saçlarıyla yirmi yaşlarında esmer bir delikanlı, hafif ürkek adımlarla bilinmeyen, daha doğrusu bilmediği yepyeni bir dünyaya adım atmanın heyecanı ve birazda cehaletin yarattığı tedirginlikle Sultan Abdulaziz Havaalanına merhaba dediğinde önünde uzanan yılların pek kolay geçmeyeceğini düşünüyordu. Önündeki kapalı kapıların açılmasını beklerken kapıldığı karanlık duygular, bir bilinmezle tanışmanın estirdiği hafakanlar yerlerini tatlı bir esintiye, yemyeşil ve bambaşka bir orman manzarasının tutsak edici kucağına mayhoş mayhoş bırakıverdi kendisini, dümdüz ve siyah asfalt yoldan ucube zannettiği güzelliğin bağrına doğru yol alırken...

* * *

Zaman zaman bunaltan, sıcak yüklü nem ve geceleri zindana dönüştüren sivrisinekler ucubeyi hatırlatsa da, renklerin şehri Kuala Lumpur'da, gülümseyen envai çeşit yüzlerin doluracağı rüyalara duyulan hasret ağır basar ve terler içinde, incecik bir tülün

altında derin bir uykuya dalarsınız. Sabahın muştusunu ezanları izleyen çanların sesleri haber verir.

Gök kubbe hiçbir yerde bu kadar mavi olamaz. Ve hiçbir yerde yaşlı, orta yaşlı ve gencecik insanlar, kadını erkeğiyle günün bu en bakir vaktinde kalkmaz yataklarından herhalde. Müslüman'ı niyazıyla, Çinlisi, adını bir türlü öğrenemediğim enteresan ve yumuşacık aerobiğiyle, Hint kökenlisi feng-shu-i'siyle güneşin monotonlaşan yer küreyi aydınlatma ritüeline başka bir hava katar. Ah, birde insanı boğarcasına daraltan nemi, kavuracakmış gibi yakan zuhur vakti güneşi olmasa bu toprakların!..

Gazetenin birinde tipik bir Asya ülkesi diye betimlendiğini okudum kültürel ve etnik faklılıkları bir potada eriterek zenginliğe dönüştüren bu güzelim memleketin. Dr. Mahathir Muhammed'in (başbakan) belalara karşı "Benim ülkem üç büyük medeniyetin varsaydığı güçler tarafından korunmaktadır" deyişi, bu özgüveni henüz tam özümseyemeyen Malezya'nın gülen insanlarına moral, bu zenginlikleri tehdit olarak gören toplumlara, ülkelere ve korkuyu

put edinmiş bireylere capcanlı, dipdiri bir örnek sunuyor...

Sokaklarında dolanırken bu yarı parlamentar ülkenin federal başkenti Kuala Lumpur'un, bir ses ve renk cümbüşüne kapılırsınız. Günün yorgunluğunu, gecenin ılık karanlığında kendinizi attığınız yol kenarındaki Patani



Yerel dilde "Çamurlu Nehir Ağızı" anlamına gelen "Kuala Lumpur'un ilk kurulduğu mevkii"



2.5 milyon yıllık Batu Mağaraları önünde bir Hindu Tapınağı

yemeklerini ağzınıza layık pişiren bir *stall'a*, bir başka deyişle açık hava lokantasında *teh ice* veya *milo panas* içerek gidermeye başlarsınız. Çoğu zaman gülümseyen, bazen ürkek ve zaman zamanda hafif kızgın olduğunu sandığınız ince belli, siyah gözlü bir Malay kızı “*Apa makan abang?*” deyiverir size. Alık alık bakmayın: Ağam, ne yersiniz? demek istiyor. Bana kalırsa, *Sup Sayur*’la başlayıp *Nasi Goreng Pataya* ile devam etmeyin. İkisini beraber afiyetle yiyin. Eğer acı sevmiyorsanız kesinlikle sadece “*No chilly*” veya “*Tidak mahu chilly*” demeyin. Çünkü, sivri biberin yerine pul biber koyar, sizde, zaten terletmeye bahane arayan ortamda kan-ter içinde kalırsınız. “*Tidak mahu chilly dan pedas.*” dersenez sorununuzu bir ölçüde çözebilirsiniz.

Gece hiç bitmez Kuala Lumpur’da. *Durian* sezonunda yolunuz düşerse eğer o tropik topraklara, gece biraz kocadıktan sonra, “cehennem gibi kokan, cennet gibi tatlı” olan *duriansız* kalmayın. Neye mi benzer? Bilemiyorum. Meyvelerin Kralı derler ona. Ebatları karpuzunki gibi değişiklidir. Koca koca dikenleri var. Kafanıza düşerse, vay halinize!.. Ama, yalnızca sabaha doğru, canı istediği

zaman dalından inen *durianın* bugüne değin, Allah’ın tek bir kulunun da hi kafasına gözüne dokunmadığı rivayet edilir.

Birde çeltik tarlaları var. *Terenganu* veya *Kelantan*’a kadar, palmye, kauçuk ve bilumum tropikal orman ağaçlarından oluşan yeşillik öbekleri arasından bir yılan gibi kıvrılarak uzanırsanız birde, usta bir ressamın elinden çıkmış, olağanüstü bir tablo gibi arzı endam eden çeltik tarlalarını görürsünüz. Sakın ha, dalmayın bu tabloların içine! Batarsınız gölete, azimallah.

Terenganu’ya gidince *Taman Negara*’ya (Milli Park) uğrayıp, orada birkaç gün kamp kurmadan, aslanlarla, yılanlarla, çıyanlarla, hem de doğal ortamda beraber olmadan dönenin ömrü kısılır. Balta girmemiş tropik ormanın diplerine doğru, sade ve sadece turistler için açılan patika yollardan, göğe batarcasına yükselen ağaçların gölgesinde, delice akan çayların içinden, suya çamura bata çıka, sineklere ve böceklerle karşı direne direne ilerlemenin hatırası bir ömür boyu kalır dimağlarda...

Tasik Kenyir’de bir gece, *Tumpat*’ın balıkçı köylerinde bir gün, *Redang Island*’da bir öğünlük *diving* ya da birkaç saatlik *snorkling* ve Dünyamızın gayrı resmi harikalarından biri olan *Teoman Island*’da bir rüya. Değer kardeşim, her şeye değer...

Beni en çok vuran şeylerden biri, bir minare gibi göğün maviliklerini delerek semaya doğru yükselen, metalik griye ve yeşile çalan renkleriyle kendilerini, dünyanın dört bir yanından gelen âdemoğlunun meraklı bakışlarının temaşasına bırakan bu alemin halihazırdaki en yüksek ikiz kulelerinde, *Coffee Bean*’e uğrayıp, güneşin o günkü ömrünü tüketip veda edişini izlerken bir *cup-pochino* içememektir artık. Boğazın Kanlıca’sında, bir bahar günü, zaman guruba iyice yaklaşmışken, Marmara’nın serin sularına dala dala, o koca maviyi içercesine içilen bir kadeh ayranın tadı ne ise, inanın, o bir fincan *cuppochinonun* da tadı öyledir...

Yıllar yılı tüketti. Zaman araya hasreti soktu. Hasrette, tıpkı gün gibi, hep biterken yeniden başladı. Ben, o boğucu nemine rağmen, eskinin pek hissedilmediği, eskiye dair 1900’lerin ötesinden bu güne, tarihten hemen hemen hiçbir şeyin kalmadığı bu güzel memleketi özleyorum. ■





Duygudan Sanata, Sanattan Hayata Kilim

Refik Soydan

Kilim... Kilimlerimiz... Üretim mozaiğimizden birer nişan... Birer duygu antolojisi. Sanat kuramı çapında halk dehası. Ve asıl önemlisi hayatın kendisi olarak mührü. Emeğin mührü. Geçmişin ve geleceğin mührü...

Bu satırlarında yer aldığı faaliyet raporumuz bahar aylarında gerekli adreslerine ulaştı. Faaliyet raporu çoktan güncelliğini yitirse de içinde bu rapora renk vermesi amacıyla işlenen konu yüzyıllar boyu güncelliğini hiç yitirmedi. Rapora geçmişin ve geleceğin mührü olarak ifade edilen kilim bizim çalışmamıza da mührünü vurmuş oldu. Yedi Renk tarafında tarafımıza teklif edilen konunun yönetimimizce de kabul edilmesiyle çalışmaya star verilmişti. Yedi Renk başta olmak üzere emeği geçen herkese teşekkürlerimizi sunarız.

Kilim sanatı –ki sanat ağırlığı tartışılmaz– bilinen en eski dokuma türlerinden biri olarak kabul görmektedir. Eski çağlardan beri, Orta Asya, İran, Anadolu ve Kafkasya’da hayvancılıkla yaşayan göçebe aşiretlerinin yapıp kullandıkları bu dokuma günümüzde de yaygınlığını sürdürmektedir. Avrupa’da, Balkan ve İskandinav ülkelerinde Kuzey Amerika’da “navajo” denilen Kızılderili aşiretlerinde ve Güney Amerika’da Peru halkı arasında, dokunmuş ve desen-motif yönünden aynı tarz dokumalara rastlamak da mümkün. Ancak tüm dünyada Türk kilimlerinin

ayrı bir yeri vardır. Gerek desen zenginliği ve orijinalliyi yönünden gerekse renk canlılığı ve çeşitliliği yönünden Türk kilimleri haklı bir üne sahiptir. Çin ve İran halılarında bir tekdüzelik görülürken bu kilimlerin birbirine benzediği ve kendini aşamamış olduğu görülür.

Gerek halının gerekse kilim sanatının ortaya çıkışı ile koyunun evcilleştirilerek yünün elde edilmesi arasında yakın bir ilişkinin varlığını ilk bakışta görmek mümkün. Yörüklerin en temel geçim kaynağı –koyun, keçi ağırlıklı– hayvancılık olduğundan kilimlerin hammaddesini de koyun yünü veya keçi kılı oluşturur. Kullanılan boyalar da kök boyasıdır. Kilim göçebe yaşam şartlarının vazgeçilmez unsuru olarak ön plana çıkmaktadır ve göçebe hayat şartlarından dolayı devamlı hareket halinde olanların en temel eşyası halini alır. Çadırların içinin döşenmesinden tutun

da kullanılan at için yapılan semere kadar göçebe hayatın her zorluğunu aşmada kilim karşımıza çıkmaktadır.

Döşeme, örtü, ve yaygı gereksinimlerini karşılama amacıyla, yün ipliklerini birbirinin arasından bir alt bir üst sıralayarak ilk kilimin ortaya çıktığını sonrasındaki süreçte ise zamanla bu ipliklerin aralarına yün iplikler düğümlenerek halının oluştuğu söylenmektedir. Halı ile kilimi birbirinden ayıran temel farklardan bir tanesi kilim dokumada düğüm atma tekniğinin kullanılmamasıdır. Gelecekte Türk el sanatlarından olan kilim enine ve dikey, iki yada daha çok iplik grubunun değişik şekillerde bir-biri arasına geçmesiyle ortaya çıkar.

Halının temelini oluşturmasına rağmen elimizdeki ilk kilim örnekleri XVI. y.y. aittir. İlk halı örneklerinin ise M.Ö. IV ve III. yüzyıllara ait olduğunu görüyoruz. Bu tarihsel tenakuz kilim ve halı düğümleri arasındaki farktan oluşur. Kilime ait dokumalar dış etkenlerden kolay çürüdükleri için bu sanatın ilk dönem örneklerine ait elimizde örnekler bulunmaktadır. Sanatsal anlamda zirveye çıktığı Selçuklu döneminde yaygın bir dokuma türü haline gelir. Anadolu da yaşayan değişik kültürler ve etnik gruplar Anadolu kilimini motif ve desen anlamında da zenginleşmesini sağlamıştır. Değişik zaman dilimlerine ait kilimlerde görülün motif ve desen benzerlikleri bir kilimin gerçek yaşının anlaşılmasını güçleştirmektedir. Ancak yine de kullanılan iplikten boyaya kadar yapılan incelemeler bizlere bu konuda fikir verebilmektedir. Örneğin sentetik boyaların ülkemizde 1880 yıllarında sonra kullanılmaya başlaması gibi. Kilimler bazen dokunduğu yöre-





Kök Boya Örnekleri

nin (Şarkköy, Eşme) bazen de dokuyan aşiretin (Yörük, Avşar) ismiyle anılırken kullanılan motiflerle (bindalı, ibrikli) de isimlendirildiği görülebilir.

Kilim köyler de ve göçebe aşiretlerde kadınlar tarafından "istar" adı verilen ilkel fakat kolay taşınabilir özelliğe sahip tezgahlarda dokunurlar. Kilim atış ve argaç denen dikey ve yatay iplik atkılarının oluşturduğu bir temel kasnak üzerinde, motiften motife geçilerek dokunur. Atkı ve çözgü telleri de yündendir. Kök boylarla boyanan iplikler zamanla solmadığı gibi aksine zaman geçtikçe daha hoş bir parlaklık kazanırlar. Bu kök boyalar yüzyıllar boyunca cehri çalısı, nar kabuğu, çam kabuğu, taze ceviz kabuğu, soğan kabuğu palamut, mazi, somak ve ekliz otu gibi bitki ve kabuklardan elde edilmiştir. Kullanılan desenler dokumada kolaylık sağladığından geometrik ağırlıktadır. Kilimlerde bitki ve hayvan kökenli motifler usluplaştırılarak kullanılmıştır. Her iki yüzde de desen ve renkler aynıdır. Bir görüşe göre kilim ayak altında kaldığından (Türklerin İslam dinini kabulünden sonra) İslami motifleri kilimlerde görmek zordur. Kullanılan motifler eski çağlardan süre gelen bir motif çizgisine sahiptir. Bugün de hâlâ kullanılan söz konusu motifler yerel renk birleşimiyle ve sağlam geometrik anlatım diliyle âdeta yaratıcılığı güçlü soyut resim sanatına yakın bir duruşa sahiptir.

Bakın Faaliyet Raporumuzda ise nasıl anlatılıyor kilim;

Bir kilim nedir?
Kaç dili birden konuşabilir?
Ve insanın nesidir kilim?
Hayatın neresinde durur?

Şüphesiz bir kilimin ne olduğunu görmek için ona dikkatle bakmak, konuştuğu dili duymak gerekir.

Renklerinde, motiflerinde, ilmiklerinde ve malzemesinde kaç asrın geçtiği de yazılıdır. Üstelik ona can veren eli, konup göçtüğü, oturup yurt edindiği coğrafyayı da görebiliriz.

Türk ruhu, hele o, sürüp geldiği zamanlar içinde yoğurup yeşerttiği hemen bütün kültür ve hayat nüanslarıyla sinmiştir ona.

Binyılların Ötesinden Gelen Zerafet: Kilim

İnsan kilim dokudu.

Kilim dokumaya devam ediyor.

Bir sürüp giden hayata şahitlik etmek için elbette çok önemli.

Peki hayatın sahibi kim olacak..

Bu daha önemli değil mi?

Öyleyse bizim kilimimiz bizim hayatımız olmuyor mu? Tabii ki öyle.. Her birisi insan ruhunun derin dip kıvrımlarından alınmış ilhamlarla, ilmek ilmek, renk renk, motif motif dokunmuş kilimlerin hepsinde biz varız. İnsanımızın üretken kişiliğinden duyduğu zenginliğine, özleyişten soyutlama kudretine, gündelik hayatın ihtiyaçlarını karşılamadaki incelmış zenginliğine, ve belki de asıl önemli si kimlik ve medeniyet algılayışına kadar bizi söyler bir kilim..

Fazla gerilere gitmeye, çok coğrafya dolaşmaya gerek yok ki...

İşte Anadolu...

Anadolu kilimleri...

Kehribar sarısı sarkık saçaklarıyla, bakla bakla, gerilip yayılan çizgileriyle, erlikten genç kızlık çağrışımına koşan atak ve köşegen geçişleriyle, kırmızının toprağa yaklaşan cilasından mavinin dingin müziğiyle, Uşak'dan Van'a, Ladik'den Siirt ufkuna, Maraş alacasından Toros yaylasına değin Anadolu...

Kars Kalesi'nden bakan bir şahin.

Ya da Kayseri Ovası'nın alnına düşmüş Erciyes yansıması. Bünyan, Fethiye, belki Eşme düğünü.

Her biri ayağımızın bastığı, gözümüzün gördüğü her yerde.. Her köşede..

Mütevazı belki fakat kişilikli ve onurlu.. İç Anadolu'da bir bozlak... Doğu'da yanık bir ah! Biraz daha keskinleşirsek dikkatimizi ve kulaklarımızı kıssak Türkçe'nin şiiri katlanıp uçabilir bile...

Ve Albaraka Türk..

Üreten insanımızın bir kilim kadar köklü ve çağdaş yüzü.

Her şubesinde bir kilim motifi inceliği.

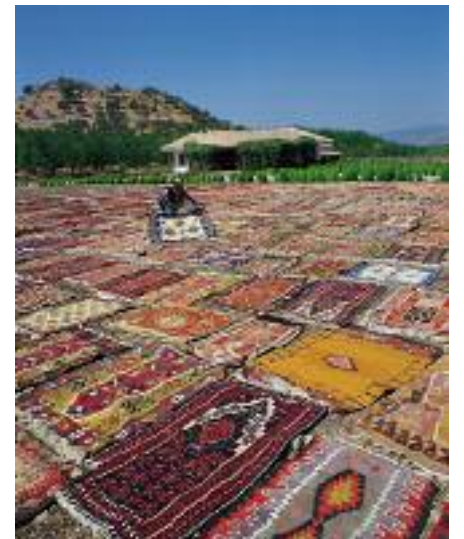
Bir kilimde rastlayacağımız bütünlük fikri..

Her sabah hayata ve hizmete açılan kapı, serilen bir kilim gibi.

Özel finans kurumları içinde kimlik mührüne özellikle vurgu yapan Albaraka Türk ait olduğu coğrafyaya bir kilim motifi gibi kol kanat açtı. Yüzünü ona döndü.

Dün kilim dokuyan genç, üretken ve maharetli parmaklarıyla bugün bankacılık alanında hizmet üretiyor. Leasing'den ithalat-ihracat, katılım hesapları, havale, kambiyo işlemlerine, renk renk, ilmek ilmek hizmet.. Bursa, Konya, İstanbul, Kayseri, İzmir... Anadolunun pek çok köşesinde.

Hizmet aşkı tüm heyecanı ile devam ediyor. ■



Albaraka Türk Sanal Dünyada Yenilendi

www.albarakaturk.com.tr

www.albarakaturk.com.tr adresinde bulunan internet sayfamızın ve internet şubemizin görsel yüzü yenilendi. İnternet dünyasında yer alan Albaraka Türk ismini bir adım öteye taşımak, sunulan yeni hizmetlerle tüketici nezdinde katma değer oluşturabilmek, gerek kurumumuza gerekse müşterilerimize yakışacak, geleceğe dönük bir yüze sahip olabilmek amacıyla yaklaşık 3 ay kadar önce başlanan çalışmalar neticelendi.

Kurumsal imajı güçlendiren yeni bir yüz, sıcak ama profesyonel bir karşılama, fonksiyonel ve akıllı çözümler üretebilmek amacıyla başlayan çalışmalarda ortaya çıkan yeni sitemiz, kurum içinde konuyla ilgili değişik servislerin ve Deepmoon Interactive firmasıyla yapılan koordineli çalışmanın bir sonucu.

Bu çalışma süreci içinde, sunulan İnternet hizmetlerinden faydalanan müşterilerimize mevcut hizmetler yanında nasıl katma değer sağlanabilir, farklı ama kurumsal iletişim konumlandırmamıza uygun nasıl bir kimlik kazandırılabilir arayışları ve beyin fırtınaları yaşandı. Akıllardan geçen çarpıcı fikirler defalarca tartışıldı. Öncelikle Kurumsal Albaraka Türk sitesi yeniden şekillendirildi. 3 aylık bir zaman dilimi içinde 3 ayrı firmayla yapılan görüşmeler neticesinde Deepmoon Interactive



firmasıyla çözüm ortaklığına gidilerek 9 ayrı tasarım incelendi, tartışıldı. Her şeyden önce mevcut bilinen kurumsal sitelerden farklı, akılda kalıcı, ayırt edilebilecek, Albaraka Türk kimliği ile bütünleşecek bir tasarım çalışmamızın temel çıkış noktasını oluşturdu.

Sonuçta karar verilen tasarım alışılmışın dışında navigasyon (yönlendirici) menüsü ve güçlü görsel donelerle desteklendi. Site içindeki her bölüm kendi karakterine uygun görsel güce sahip şekilde düzenlendi. Tüm site; geliştirme ekibinden bağımsız şekilde güncellenebilecek yapıda hazırlandı. Başlangıçta belirlenen amaca göre, yeri geldiğinde müşterilerle direkt temas kurabilen, hızlı cevap verebilen, pazarlamayı bilen, akıllı bir web sitesi hazırlandı. Bu bağlamda yeni kurumsal site di-

namik uygulamalarla desteklendi. Uygulama platformu olarak Microsoft Windows 2000, IIS 5.0 ve SQL Server 2000 tercih edildi.

AKILLI SİTE

Site içindeki her sayfa, daha önceden belirlenmiş reklam ve yönlendirme başlıklarına göre puanlanır. Müşterinin gezintisi boyunca bulunduğu sayfaların önceden belirlenmiş puanlarına göre, hangi konuda ilgili olabileceği belirlenir. Site herhangi bir konuda müşterinin il-

gili olduğunu fark edince, müşterinin gezintisinin herhangi bir aşamasında, farklı ve çarpıcı bir görselle daha kapsamlı cevaplar bulabileceği, yada ürünlerin direkt pazarlanması için hazırlanmış sayfalara yönlendirilir. Hatta müşteri siteye tekrar girdiğinde site tarafından tanınır ve ilgilendiği sayfaya hızlı geçiş yapılması için bağlantı sunulur. Tüm sayfalar belli başlıklara göre kategorilendirilip puanlandığı için istenildiği an müşterilerin hangi konularda daha fazla ilgili olduğu, yada hangi zaman dilimlerinde hangi ürünleri daha fazla araştırdıkları tarzında raporlar alınabilir. Bu uygulama sitemizin yaşayan bir yapı olarak algılanmasını sağlamaktadır. Böylece durağan ve statik bir siteden ziyade müşterilerimizin karşısında onların ilgi alanlarına ve ihtiyaç konularına

göre şekil alabilen etki-tepki denklemini kurabilen ve yaşayan bir site ortaya çıkmaktadır.

DAHA İYİ HİZMET VEREBİLMEK İÇİN ÖNERİ FORMU

Sitedeki her sayfanın sağ alt köşesindeki çark ikonu ile müşteriler görüşlerini, önerilerini, belirledikleri içerik eksikliklerini, navigasyon (yönleyici) yanlışlıklarını yada daha fonksiyonel bir site için eleştirilerini Albaraka Türk yetkililerine ulaştırabilmektedir. Sitenin herhangi bir yerinden yapılabilen bu işlem, Albaraka Türk'ün, İnternet hizmet kalitesine ve müşteri memnuniyetine verdiği önemin bir göstergesi aslında.

ÇAPRAZ NAVİGASYON (YÖNLEYİCİ)

Sitede her bölüm konusunun dışında başka bir bölümün, yada ürünün görseli ve bağlantısı ile desteklenmiştir. Bu yönlendirme görselleri değişik düzende ve müşteriyi rahatsız etmeden sunulur.

SORUN (ÇÖZELİM)

Albaraka Türk müşteri şikayet hattı olarak konumlamaya çalıştığımız ve gündelik hayatın dışında web sitemizde de ısrarla hayata geçirmek istediğimiz bir diğer hizmet olan Sorun (Çözelim) site bünyesinde de kullanıma girdi. Sorun (Çözelim) müşteri geri dönüşünü sağlayabilmek ve verilen hizmetteki aksaklıkların müşteri düzeyinde ölçerek zaman içerisinde gerekli düzeltmeleri yapmayı amaçlamaktadır. Sanal

dünyanın dışında da telefon, fax ve özel formlarla hayata geçirilen bu hizmet internet ortamında ise müşterilerin sorunlarına en hızlı şekilde cevap bulabileceği kapsamlı ve akıllı bir kaynak olmak yada operatörlere gönderilen soruların hızla cevap verileceği bir platform oluşturmak amacıyla çağrı merkezine alternatif olarak tasarlandı. Sorun (Çözelim) hizmetimizi internet ortamına aktarma çabası internet ortamında sunduğumuz hizmetlerin günlük hayattan kopuk ve bağımsız olarak görülmemesi ve algılanmaması yönündeki çabamızın da bir parçası.

FİNANS PORTALI

www.albarakafinans.com

Albaraka Türk web üzerinde hizmet verdiği müşterilerine yeni bir hizmet daha sunmaya başladı. Albaraka Türk finans portalı. Kurumumuz tüm diğer özel finans kurumlarından farklı olarak internet ortamı üzerinden müşterilerine verdiği hizmeti bir adım ileriye götürmenin gururu içinde. Albaraka web sayfasından bağımsız olarak çalışan ve müşterilerimizin güncel finans başvuru kaynağı olarak düşünülen ve buna uygun bir içerikle hazırlanan sitemiz, gün içerisinde anlık olarak takip etmek istediğiniz tüm ekonomik verileri de bünyesinde bulunduyor. İMKB, TCMB verileri, dünya borsaları, döviz arşivi, anlık döviz bilgileri, dakika dakika güncel haberler, yorumlar, ekonomik takvim, kişisel ajanda.. kısaca ekonomin yüksek nabızı bu portalda atacak. www.albarakaturkfinans.com adresi kişiselleştireceğiniz sayfalarıyla size özel finans portalı hizmeti sunar.



BİREYSEL İNTERNET ŞUBESİNDE YENİ BİR YÜZ

Mevcut internet şubesi artık müşterisini daha sıcak ve profesyonel bir yüzle karşılamaktadır. Kurumsal imaja uygun, dinamik ve çarpıcı görseller, verilen hizmetin kalitesini artırma çabalarının bir ifadesidir...

Yenilenen İnternet hizmetlerinin çalışmaları yaklaşık 10 hafta sürdü. Bu süre boyunca tüm Albaraka Türk birimleri bir fiil proje içinde yer aldı. Her bölüm konusuyla ilgili birim tarafından sağlanan içerik ile desteklendi. Aslına bakarsanız, sizlere layık olduğunuz hizmeti ulaştırabilme adına yürütülen bu çalışmalar ve çabalar gerek internet dünyasında gerekse gerçek hayatta ara vermeden sürekli olarak devam etmektedir.

Amaç kusursuz müşteri memnuniyetine ulaşabilmek. ■

DEEPMOON INTERACTIVE

Albaraka Türk'ün internet hizmetleri için çözüm ortaklığı yaptığı DeepMoon Çizgi Bilgisayar Sistemleri San. Tic. Ltd. Şti. ticari kimliği altında 2000 yılında faaliyete geçmiştir. Bünyesinde iki yazılım uzmanı, biri Güzel Sanatlar eğitimi almış iki web tasarımcısı ve bir sistem uzmanı bulunmaktadır. Gelişen teknolojileri yakından takip eden, müşterilerine güncel ve işlevsel çözümler sunan DeepMoon, geliştirdiği programlar arasında Help Click (online destek Programı), Natro Hosting ve Müşteri Kontrol Paneli, Bilgi Emlak (Online Güncellenen Emlak Bilgi Bankası), İktisadi Organize Sanayi Bölgesi İnternet Rehberi (B2B Hizmeti) örnek verilebilir.



İnternet Ortamında Yeni Bir Hizmet Albaraka Finans Portalı

www.albarakafinans.com

Albaraka Türk, web üzerinde hizmet verdiği müşterilerine yeni bir hizmet daha sunmaya başladı: Albaraka Türk finans portalı. Kurumumuz tüm diğer özel finans kurumlarından farklı olarak, internet ortamı üzerinden müşterilerine verdiği hizmeti bir adım ileriye götürmenin bir çabası bu yeni site. Finans portalı, Albaraka web sayfasından bağımsız olarak çalışan, bağımsız bir adresle ulaşılabilen bir site. Söz konusu siteye, www.albarakatürk.com.tr adresi içinde yer alan linklerden de ulaşabilmek mümkün.

Müşterilerimizin güncel finans başvuru kaynağı olarak düşünülen ve buna uygun bir içerikle hazırlanan sitemiz, gün içerisinde anlık olarak takip etmek istediğiniz tüm ekonomik verileri de bünyesinde bulunduruyor. İMKB, TCMB verileri, dünya borsaları, döviz arşivi, anlık döviz bilgileri, dakika dakika güncel haberler, yorumlar, ekonomik takvim, kişisel ajanda.. Kısaca ekonomin yüksek nabızı bu portalda atacak.

Albaraka Finans'a üye olduğunuzda kendinize özgü sayfanızı hazırlayabiliyorsunuz. Sadece seçtiğiniz haber konularını, endeksleri, hesap araçlarını görümlüleyebilecek, sizin için hazırlanmış ajandaya notlarınızı kayıt edebilecek, istediğiniz konularda



düzenli olarak haberdar edilmenizi sağlayabileceksiniz. www.albarakaturkfinans.com adresi kişiselleştireceğiniz bu sayfalarıyla size özel finans portalı hizmeti sunuyor. Kişiselleştireceğiniz sayfalarla sizin için önemli ekonomik verileri ön plana alarak takip önceliğinizi belirleyebilirsiniz. Bu özellik yatırımlarınız arasında sizinle ilgili olmayan verileri ikinci plana atabilmenizi sağlıyor.

Site aynı zamanda haber ve yorum içeriği noktasında da kullanıcılarını tatmin etmeye yeterli. Gün içerisinde yapılacak tüm ekonomik açıklamalar yada beyanlarla ilgili yorumların yanında site de son beş güne ait tüm haberlere de ulaşabiliyorsunuz.

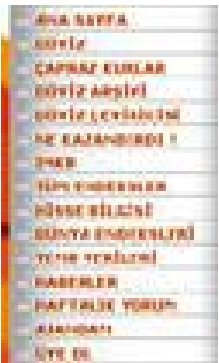
Sitede ayrıca gün içerisinde her zaman elinizin altında bulunması gerekebilecek bir bölüm var. Döviz çevirici. Bu çevirici sayesinde istediğiniz miktardaki bir para cinsini yine istediğiniz bir başka para cinsine çevirebilmeniz mümkün. Bu çeviricinin yanında site size döviz konusunda geniş bir olanak sunuyor. Döviz arşi-

vi bölümünden istediğiniz herhangi bir tarihteki istediğiniz kurla ilgili verilere de ulaşabilirken gün içerisinde dolar ve euro hakkındaki verilerinizi, bu kurlarda yaşanan tüm dalgalanmaları grafik ortamında da takip edebiliyorsunuz. Belirlediğiniz tarihler arasında yatırım yaptığınız döviz cinsinin size ne kazandırdığını da hesap ettirmek mümkün.

Grafik ortamında İMKB ve dünya borsalarını da görmek mümkün. İlgilendiğiniz ve gün içerisinde al-sat yapmak istediğiniz hissenin kodunu girerek hisse ile ilgili detaylı verilere ulaşabiliyorsunuz. Kodunu girdiğiniz hisse ile ilgili borsaya ulaşan şirket haberleri, önceki gün ile birlikte seans kapanışları, tavan ve taban değerleri, günlük yüzdesel değişimler ve hissenin gün içindeki performansının grafiksel gösterimi...

Site içinde faydalanabileceğiniz en güzel hizmetlerden biri de ajanda şüphesiz. Tüm önemli günlerinizi, toplantılarınızı ve önemli notlarınızı gün ve saat esasına göre kaydedebileceğiniz bir ajanda bu. Söz konusu ajanda sizin belirleyeceğimiz mail adreslerine bu günler için mail atarak size hatırlatmada bulunabiliyor. Böylece dünyanın neresinde olursanız olun tüm randevularınızı ve önemli notlarınızı masanıza bağlı kalmaksızın internet ortamından takip edebiliyorsunuz.

Kısaca yeniliklerle dolu bir site sizi bekliyor. Amaç Albaraka Türk'de her zaman gözettiğimiz temel ilkeyi hayata geçirebilmek: Sınırsız Müşteri Memnuniyeti. ■





Sürekli Değişim İçin Eğitim Stratejimiz

“Her insan iki tür eğitime sahiptir, birincisi başkalarının ona verdiği eğitim, ikincisi de ki bu önemlidir, onun kendi kendine sağladığı eğitimidir.” (Gibbon)

H. Murat Aktaş*

Bilgi çağında tüm organizasyonlar değişime uyum sağlamak ya da değişimin önüne geçerek mükemmel yakalamak için öğrenmek zorundadır. Bu kurumlar içinde hızı yakalayabilenler ayakta kalacaktır. Başarıya giden yolun hızlı öğrenmekten geçtiği, sektörde yer alan ve değişime ayak uyduramayan zayıf halkaların zamanla çürüyüp gideceği bir gerçektir. İş dünyasının kaçınılmaz olan değişim koşullarına uyum sağlama, beraberinde öğrenen organizasyonun kurum içerisinde oluşturulması ihtiyacını doğurmuştur. Durum böyle olunca kurumlar alışlagelmış eğitim anlayışından farklı olarak, sürekli öğrenmeyi kurum kültürünün bir parçası haline getirecek farklı bir arayışa yönelmiştir. Tüm çalışanlarını aynı vizyon ve amaçlar etrafında toplayan, bilgiyi değerlendiren, paylaştıran ve öğreten, böylece bilgiyi kuruma mal ederek davranış haline dönüştüren, bunun sürekliliğini sağlayan kurumlar rakiplerine göre daima önde olacaktır.

Sektörün ilk kurumu olma özelliğini taşıyan ve bunun bilincinde olarak hareket eden Albaraka Türk değişimin dışında kalmamış ve eğitime 2003 yılı içerisinde de büyük önem vermiştir. Bu amaçla öncelikle, Kalite Yönetim Sisteminin de en temel ilkesi olan “Müşteri Odaklı” hizmet anlayışının bir gereği olarak “Müşteri İlişkileri” eğitimi tüm şube çalışanlarına verilmiştir. Alanında uzman akademisyenler ve uluslararası düzeyde

eğitim veren eğitmenlerden değişik konularda eğitim alınmıştır. Personel motivasyonunun da gözetildiği eğitimlerde farklı şubelerimizi aynı eğitim grupları içerisinde Anadolu'nun değişik şehirlerinde biraraya getirerek ekip ruhunun daha da pekiştirilmesi hedeflenmiştir. Bu çerçevede eğitim stratejimizi “**Öğrenen Organizasyon**” sistemi içerisinde “kendine güvenen, güler yüzlü, eğitime açık ve kurum kültürünü” benimsemiş çalı-



şanlardan oluşan bir Albaraka Türk şeklinde belirlemiş durumdayız.

Yılın ilk yarısında gerçekleştirilen kurum içi ve kurum dışı eğitimlerle, kurumun değişim stratejisi ve hedefleri doğrultusunda ilerleyebilmesi için çalışanlarına verdiği desteğin kurum ilke ve kültürüne göre yönlendirilerek ihtiyaçlara uygun çözümler sunulmuştur. Bu amaçla Müşteri İlişkileri eğitiminden başka, Profesyonel Yaşamda Kişisel İmaj, CRM-Data Mining, Alternatif Dağıtım Kanalları, Dış Tica-

ret, Etkin Para Sayma, Güvenlik, ISO 9001:2000 Kalite Yönetim Sistemi ve Davranış Psikolojisi eğitimleri alınmıştır. Ayrıca Türkiye Bankalar Birliği'nin düzenlediği çeşitli konulardaki seminer ve eğitimlere değişik birim ve unvanlardan personelin katılımı sağlanmıştır. Yılın ikinci yarısında daha çok teknik konular yer almaktadır. Sırayla; Eğiticinin Eğitimi, Bankalar Kanunu Mevzuatı, Muhasebe Mali Kontrol, Finansal Matematik, Pazarlama Teknikleri, Karapara Yasası, İnternet Bankacılığı, Temel Bankacılık, Bireysel Bankacılık, Hukuk, ve Leasing konularında eğitimlerimiz devam edecektir.

Eğitimlerin hedefine ulaşmasında çalışanlara büyük görev düşmektedir. Öğrenilenlerin davranışa yansıtılması bir eğitimin en önemli yönünü oluşturmaktadır. Zaten “Kalite Yönetim sistemi” anlayışı Kurumun Öğrenen Organizasyon olma yolunda ilerlemesini, herkesin bireysel olarak öğrendiği ve sonuçta takım öğ-

renmesine dönüştürdüğü bir anlayışı öngörmektedir. Sürekli öğrenmenin, sürekli değişim için şart olduğu bu sistem içinde en önemli görev yöneticilere düşmektedir. Yeni düşünceleri destekleyen, eleştiriye açık, etrafındakileri dikkatle dinleyen bilgi ve tecrübesini paylaşan yöneticilerin yanımızda olduğunu bilmek Albaraka Türk olarak sürekli zirvede kalmamızı sağlayacaktır. ■

* İnsan Kaynakları, Operasyon Yetkilisi

Türkiye'nin En Büyük Sanayi Bölgesi'nde; Bereket Kapısı İkitelli Şubesi

Hasan Ali Soyhan



İkitelli Şube Müdürü
HASAN ALİ SOYHAN

24.06.1963 yılında Sakarya'da doğdu. Gazi Üniversitesi Bolu İdari Bilimler Yüksek Okulu'ndan 1985 yılında mezun oldu. 1988'de Albaraka Türk Muhasebe Müdürlüğü'nde çalışma hayatına başladı. Dört yıl sonra Şef Yardımcısı olarak Bursa Şubesi'ne atandı. Bir süre Bursa Şubesi'nde görev yaptıktan sonra Merkez Şubeye tayin olundu. Merkez Şube bünyesinde değişik birimlerinde çalışma hayatına devam ettikten sonra 2003 yılı başı itibarıyla açılmış olan İkitelli Şubesi'ne Müdür olarak ataması yapıldı. Halen bu görevini sürdürmektedir.

İKİTELLİ ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİ HAKKINDA...

İstanbul'da özellikle tarihi yarımada (Fatih-Eminönü) Kağıthane ve Haliç çevresine yayılan ve çıkardıkları atık, duman, gürültü v.b. İnsan sağlığına zararlı unsurlarla çevreyi

kirleten, bu suretle kent ve kent insanına zarar veren, ayrıca şehircilik açısından olumsuz bir durum ortaya çıkaran küçük ve orta boy sanayi işletmelerini, meskun alanlar dışında şehircilik ilkelerine uygun ve her türlü altyapısı hazırlanmış alanlarda toplayarak, çevreye zarar vermeden faaliyetlerini sürdürmelerini sağlamak amacıyla kuruldu.

İkitelli O.K.S.B Türkiye'nin en büyük projelerinden biridir, batının GAP'ı olarak bilinmektedir; 6.500.000 m² alan üzerine kurulmuş 36 kooperatiftan oluşan bir sanayi şehridir. 30.000 işyeri ve tam kapasite ile faaliyete geçtiği zaman 300.000 insana istihdam sağlayan ve 36 ayrı meslek grubundan oluşan bu proje 1984 yılında, İstanbul Büyükşehir Belediyesinin planlamasıyla doğmuş, 1986-1988 döneminde de kooperatifler kendi temellerini atmıştır.

Kooperatifler kendi öz kaynaklarından bugüne kadar tahmini 2 milyar \$ civarında yatırım gerçekleştirdiler.

1989 yılında Sanayi ve Ticaret Bakanlığı Fonlar yönetmeliğine göre kurulan Müteşebbis heyet ve İkitelli Birliğinin çalışmaları neticesinde Bölge devlet yatırım programına alındı, 25 km'lik olan ana arter alt ve üst yapıları devlet yatırımı olarak yapıldı. Proje 1990 yılından bu tarafa bütün Hükümetler tarafından katkı ve destek alarak bugünlere ulaştı.

İkitelli Organize Sanayi Bölgesi'nin gelişiminde, şehrin içerisinde halen çalışmalarını sürdüren ve İkitelli'ye taşınmayan kooperatif üyeleri veya kooperatiflere üye olmayıp da şehrin içerisinde faaliyetlerini sürdürenler olumsuz rol oynamaktadırlar.

İkitelli Organize Sanayi Bölgesi iş yerleri itibarı ile bitirilmişdir. Bu işyerlerinde doluluk % 65 oranındadır; tamamının dolması için İkitelli'de faaliyet gösteren 36 kooperatif, İstanbul Valiliği ve Büyükşehir Belediyesinin diğer ilçe belediyeleri ile müşterek hareket etmesi gerekmektedir. Şehrin içindeki işyerlerini meslek gruplarına uygun İkitelli, Perpa, İstoç, Meğacenter ve bunlara benzer, şehrin çevresinde yapılan Küçük Sanayi ve Organize Sanayi Bölgelerine nakli konusunda çalışmalar gerekli görülmektedir.

* * *

İkitelli bölgesinin bağlı bulunduğu Küçükçekmece ilçesinin ismi Osmanlı dönemine kadar "Rhagion" olarak geçmektedir. Bölgenin Osmanlı İmparatorluğu'na geçmesiyle ismi değişerek "Çekme-i Sagir" daha sonra da "Çekme-i Küçük" olarak değişir", batılılarca ise "Ponte Piccalo" yani Küçük Köprü olarak anılır. Küçükçekmece adının kaynağı oldukça tartışmalı olsa da genel olarak kekarlarında kurulduğu gölle ilgili olduğu kabul edilir.

Bizans İmparatorluğu'nun son yıllarında artık Rhegion önemsiz bir köyden ibaretti. 1452'de Fatih Sultan Mehmet'in İstanbul'u almasından evvel Rhegion'da konakladıkları tarihçiler tarafından belirtilmektedir. Fatih'in İstanbul'u almasının ardından, eski bir Rum köyü olan bölgeye Türkler yerleşmişler ve nüfusun yarısına yakınına oluşturmuşlardır.

Osmanlı için, yaşanan yüzyılın en önemli sefer ve kervan yolunu oluşturduğu için bölgenin gerçek yerleşimini bu dönemde gerçekleştirdi. Osmanlı'nın yenileşme akımlarından da geri kalmaz. Türk harp sanayinin en önemli tesisi olan Büyük Azatlı Baruthane'si kurulur. Şamlar Bendi'nin gerekli enerjiyi temin etmesiyle, yüzyılın sonlarına, Rus orduları tarafından tahrip edilene kadar faaliyettedir Baruthane. Yenileşmeye bir de eğitim eklenir. Halkalı Ziraat ve Baytarlık Mektebi açılır 1891 yılında. Baytarlık şubesi-nin Kadırğa'ya taşınmasıyla okulun adı Halkalı Ziraat Mektebi olarak kalır. Yine aynı yüzyılın sonlarında Fransız sermayesi ile kibrit fabrikası kurulmuş, 20. yüzyılın ilk yıllarına değin üretimi sürmüştür. Cumhuriyet dönemi ile birlikte yol yapımları hızlanmış, E5 olarak adlandırılan D100 (Londra Asfaltı) ile TEM otolununun bağlantısı geçmiştir Küçükçekmece'den. Yol kenarına birçok

tesis kurulması yöredeki nüfusun hızla artmasına yol açmıştır. Yolların artmasıyla, gelişim Küçükçekmece de kendini gösterir. 1962 yılında "Çekmece Nükleer Araştırma ve Eğitim Merkezi" gölün doğu kıyısında kurulur. Gelişen Türkiye ile birlikte Küçükçekmece de büyür, "belde" ardından "ilçe" olur, gelişir, değişir.

Nüfusu gün geçtikçe artan Küçükçekmece; 1935'de 706, 1941'de 780 kişilik bir nüfusa sahipti. Eskiden Küçükçekmece denildiğinde, sayfiye yeri akla gelirdi. En çok kasa-pları ve etleriyle meşhurdur. Hele deniz ile bağlantısı olan kanalın demiryolu kısmında mesire yerleri vardı ki, yazın yer bulmak hep sorun olurdu.

Sonuç olarak; Küçükçekmece, yaşanan tarih boyunca önemli bir yerleşim yeri olmuştur.

* * *

2003 yılı Ocak ayı içerisinde açılmış olan İkitelli Şubemiz Müdürü Hasan Ali Soyhan İkitelli bölgesi ve Şube hedefleri ile ilgili şunları söyledi:

2003 Ocak ayı içerisinde açılmış olan İkitelli Şubemiz Orta ve küçük ölçekli çok sayıda farklı sektörlerin yer aldığı bu bölgede yer almaktadır. Farklı sektörler bölgemizde sanayi siteleri şeklinde Büyükşehir Belediye-

yesi ve yerel yönetimlerin de desteğiyle alt yapıları tamamlanmış standart bina yapılanmaları halinde faaliyetlerine devam etmektedirler. Bölgede site doluluk oranları farklı farklı olmakla birlikte mevcut kapasitesinin yaklaşık iki katı kadar daha kapasiteye sahiptir.

Bölge ekonomik yapının iyileşmesiyle birlikte daha da önem kazanacaktır. Bölgede yerleşim birimi olarak Kiptaş A.Ş.'nin yapmış olduğu Başakşehir konutları bulunmaktadır. Kiptaş'ın üretmiş olduğu konutlar içerisinde bölgede yer alan Başakşehir konutları dolar bazında yüksek oranlarda pirim yapmaktadır. İkitelli Şubesi olarak Kiptaş konutlarından bireysel konut finansmanı yaparak bölge sakinleri ile çalışma imkanları bulmayı hedefliyoruz. Yeni yapılacak 5. etapla ilgili olarak Genel Müdürlüğümüz nezdinde çalışmalarımız devam etmektedir. Bireysel fonlama açısından da bölge oldukça verimlidir. Kurumumuzun genel fon kullanma yapısına oldukça uygun bir bölgede yer almaktayız. KOBİ ve orta ölçekli üretim kuruluşlarının leasinge yönelik talepleri veya mal alımı ile ilgili fon talepleri müşteri portföyü genişletecektir. İkitelli'nin ülke ekonomisine ve istihdam katkısında Albaraka Türk olarak bizler de net çözümler sunmaya çalışıyoruz. ■



Vedat Saydam



Okan Kılıçarslan



Tufan Suğur



Remzi Paker



Abdullah Öztürk



Ergin Gündoğdu



Ferhat Uygun

Albaraka'dan Haberler



TEMEL HAZIROĞLU VE BÜLENT TABAN GENEL MÜDÜR YARDIMCILIĞINA ATANDI

Albaraka Türk'de Bilgi İşlem ve İdari İşlerden sorumlu Genel Müdür Yardımcılığına Temel HAZIROĞLU atanırken, Bireysel, Kurumsal Pazarlama ve Dış İşlemlerden sorumlu Genel Müdür Yardımcılığına ise Bülent TABAN atandı.

1955 yılında doğan Hazıroğlu Kabataş Erkek Lisesi'nden sonra lisansını 1979 yılında İstanbul Teknik Üniversitesi Matematik Mühendisliği bölümünde tamamladı.

1982-1984 tarihleri arasında T. Emlak Bankası Bilgi İşlem

Müdürlüğü'nde görev yaptı. 1984-1986 yılları arasında ise aynı bankanın Bilgi İşlem Müdür Yardımcılığını yürüttü. 1986 yılında Albaraka Türk ailesine katılan Hazıroğlu en son Kurumumuzda Bilgi İşlem Müdürü olarak görevini sürdürmekteydi.

Albaraka Türk'de Bireysel Bankacılık Pazarlama ve Dış İşlerden sorumlu Genel Müdür Yardımcılığına atanan Bülent TABAN 1966 doğumlu. İ.Ü. İşletme Fakültesinde lisansını ve İstanbul Teknik Üniversitesi'nde Yüksek Lisansını tamamladı. 1990-1995 tarihleri arasında Türkbank Teftiş Kurulu ve 1995-1997 tarihleri arasında Kentbank Teftiş Kurulunda görev yapan Taban 1997-2002 tarihleri arasında Kentbank Bireysel Bankacılık Müdürlüğü görevinde bulundu. Taban, Şubat 2002 ayından bu yana Albaraka Türk'de Bireysel Bankacılık Müdürlüğü görevini sürdürmekteydi.

İNTERNET YÜZÜMÜZ YENİLENDİ

Alternatif dağıtım kanalları arasında yer alan Albaraka Türk İnternet Şubesinin ve web sitesinin (www.albaraka-



turk.com.tr) görünen yüzü yenilendi. İlk faaliyete geçtiğinden bu güne kendini yenileyen ve gelişen sitemizin amacı müşterilerimize yakışacak geleceğe dönük bir yüze sahip olabilmek. Ayrıntılı bilgi için bkz. s. 22

SANAL DÜNYADA YENİ BİR HİZMET

www.albarakafinans.com

Albaraka Türk web üzerinde hizmet verdiği müşterilerine yeni bir hizmet daha sunmaya başladı. Albaraka Türk finans portalı. Müşterilerimizin güncel finans kaynağı olarak düşünülen ve buna uygun bir altyapıyla konumlandırılan temiz, gün içerisinde anlık olarak takip etmek istediğiniz tüm ekonomik verileri de bünyesinde bulunduruyor. Ayrıntılı bilgi için bkz. s. 24



DUYGUDAN SANATA, SANATTAN HAYATA "KİLİM"

Her sene düzenli olarak hazırlanan ve bir önceki yıla ait verilerin yer aldığı faaliyet raporumuz ilgili yerlere gönderildi. Finans sektöründe hizmet üreten tüm bankalar ve Özel Finans Kurumlarına bilgilendirme amaçlı olarak yurtiçi ve yurtdışında önemli adreslere dağıtılıyor. Dış İşler Müdürlüğümüz koordinasyonunda hazırlanan faaliyet raporumuzda Kurumumuzla ilgili veriler yanında faaliyet alanlarımız, hizmetlerimiz, ortaklarımız vb. başlıklar ile birlikte, Türk ve Dünya ekonomisine kısa bir bakış da yer alıyor. Bilançolar, Kâr-Zarar Cetvelleri ve Denetim Raporlarının ana iskeletini oluşturduğu her Faaliyet Raporu'muzda Türkiye'ye ve bizlere ait ayrı ayrı kültürel bir



motif işleniyor. Bu yılki konu "Duygudan Sanata, Sanattan Hayata 'Kilim'" başlığını taşıyor. Kültürel motifler taşıyan faaliyet raporumuz özellikle yurtdışında ilgiyle takip ediliyor.

Ayrıntılı bilgi için bkz. s. 20

ANKARA, SİTELER VE İZMİR ŞUBELERİMİZ YENİLENEN YÜZLERİYLE GELECEĞE AÇILDI

Türkiye'de 1984 yılından bu güne faizsiz finans sektörünün öncülüğünü ve liderliğini yapan Albaraka Türk'ün müşterilerine daha iyi hizmet verebilmek için şube görünümünde gerçekleştirdiği yenileme çalışmaları devam ediyor. Bir yandan yeni şube açılışları diğer yandan da mevcut şubelerin –son bir yıldır uygula-





mayaya konulan– yeni konseptine geçişi sağlıyor. Daha önce Antalya ve Adana şubelerinde hayata geçen konsept gerek kullanılan renklerle gerekse mimari çizgiyle Albaraka Türk kurumsal kimliğini de başarıyla yansıtıyor.

Yenilenen şubeler kervanına son dönemde Ankara, Siteler ve İzmir Şubesi de katıldı. Şubelerimizin yenilenen yeni yüzü dolayısıyla düzenlenen açılış törenine yöneticilerimizin yanısıra iş ve siyaset dünyasından kalabalık bir misafir topluluğu katıldı. 1994 yılında açılan Siteler Şubemizle 1988 yılında açılan İzmir şubemiz bundan böyle yeni yüzüyle değerli müşterilerimizi konuk edecek.

ALBARAKALILAR PİKNIKTE BULUŞTU



Albaraka Türk çalışanları kendi işlemlerinde ve aileleri arasında tanışma ve kaynaşmayı sağlamak amacıyla bu yaz da Sarıyer, Bahçeköy, Mehmet Akif Ersoy Piknik Alanı'nda bir araya geldiler.

"Albaraka Türk çalışanları büyük bir ailedir" sloganıyla düzenlenen etkinlikte Albaraka Türk Genel Müdürü Dr. Adnan Büyükdeniz, Genel Müdür Yardımcıları, şube müdürleri de aileleri ile birlikte yer aldılar. Genel Müdürlük ve İstanbul şubelerimizden 600'ü aşkın kişinin bir araya geldiği piknik, gün boyu süren etkinlik ve organizasyonlarla renklendi.

Albaraka çalışanları ile çocuklarının katıldığı animasyon gösterilerinin renk kattığı bu güzel günde tüm katılımcılar sıcak bir yaz gününün keyfini çıkarmanın huzuruyla evlerine döndüler.

2003 YILI ŞAMPİYONU İDARI İŞLER

13. Geleneksel Bahar Turnuvasında bu senenin şampiyonu İdari İşler takımı oldu. Turnuvada ikincilik unvanını Teftiş Kurulu alırken üçüncülüğü Fon Yönetimi aldı. Turnuvada en centilmen takım olarak da Bireysel Bankacılık Müdürlüğü seçildi.

Nakkaştepe Şampiyon Halı Saha Teşislerinde gerçekleşen turnuvaya birim ve şube çalışanlarının oluşturduğu sekiz takım katıldı. İdari İşler Operasyon, Teftiş, Merkez Şube, Fon Yönetimi, Mali İşler, Bilgi İşlem ve Bireysel Bankacılık bu senenin katılan takımları oldular.

Futbol turnuvasının organizasyonu ruhuna ve asli amacına uygun hareket ederek turnuvanın en centilmen takımını seçilen Bireysel Bankacılık Müdürlüğüne ayrı bir parantez açarak kutlamak gerekiyor. Turnuva ruhuna hizmet eden bu konuda gerekli hassasiyeti gösteren tüm takımlara sonsuz teşekkürler.



SULTANHAMAM VE İKİTELLİ BEREKETLENDİ

2003 yılı içinde açılarak Albaraka Türk şubeler kervanına katılan Sultanhamam ve İkitelli şubelerimiz performanslarıyla göz dolduruyor. 2003 yılının ilk şubesi olarak 15 Ocak'ta açılan Sultanhamam Şubemiz ve 22 Ocak tarihinde açılan İkitelli şubemiz buldukları bölgede gerek tasarruf sahiplerinin gerekse iş dünyasının yoğun ilgisiyle karışıldılar. Her iki şubemize de başarılar diliyoruz.



ATM MAKİNELERİMİZ KULLANIMDA

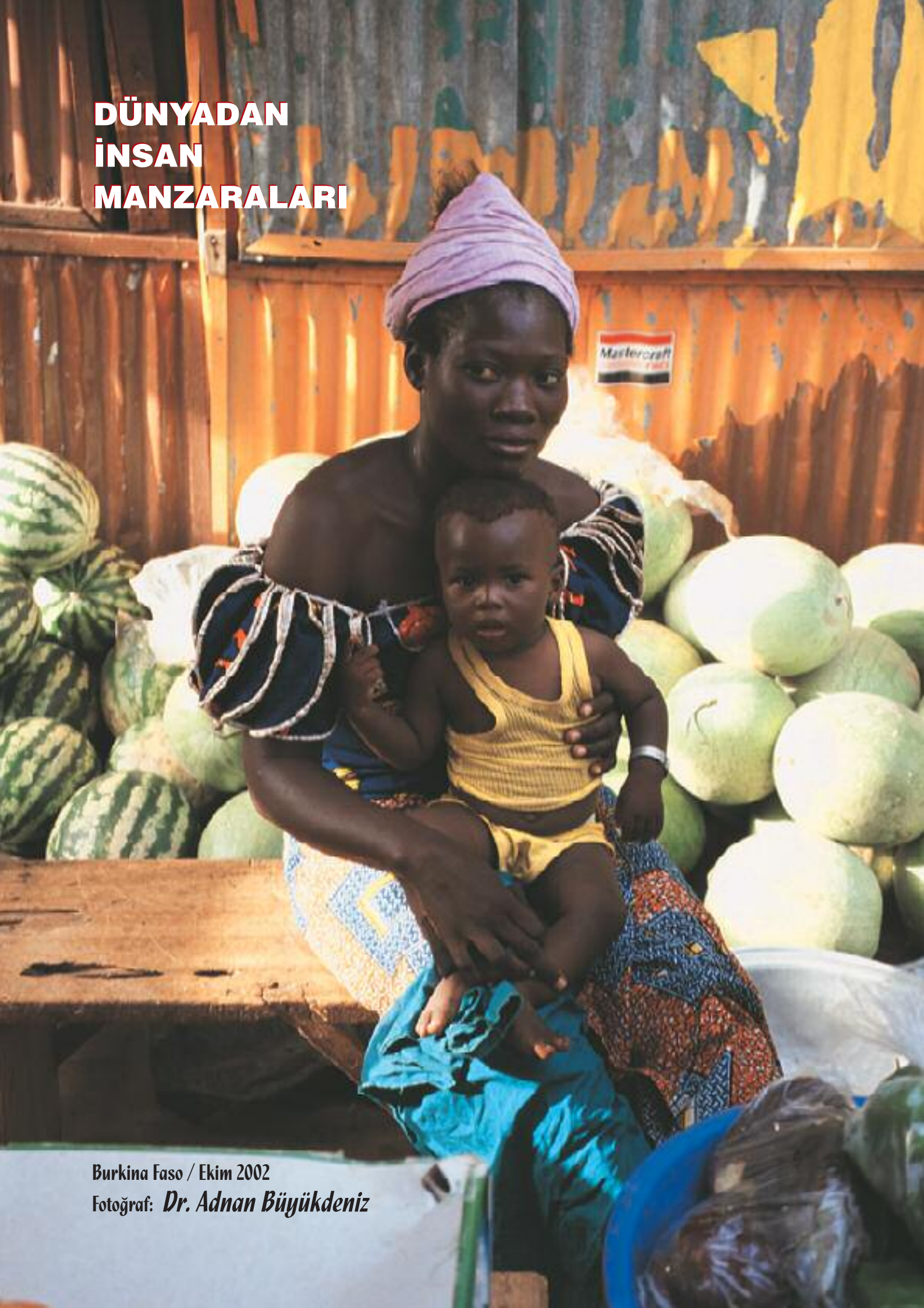
Otomatik Vezne Makinesi olarak ifade edilen ve İngilizce karşılığından ATM olarak çevrilen ve dağıtım kanallarının önemli bir saça ayağını oluşturan makineler yurt çapına yayılan tüm şubelerimizde hizmete başladı. İnternet ve telefon bankacılığı gibi ATM hizmeti de günümüzün çağdaş bankacılığın vazgeçilmez hizmetlerinden birini oluşturuyor. Haftanın 7 günü 24 saat boyunca geniş bir yelpazede hizmet alabildiğiniz ATM'ler şubeye yürümeden anında hizmet yapma imkanını da sağlamış oluyor. Hesap bakiyenizin izlenmesinden hesap bakiyesi ve hareketlerinizin takibinden, para çekme virmans, hava, döviz alış ve satış işlemlerine kadar pek çok konuda ATM'lerden hizmet alabilmek mümkün. Hedef 7 gün 24 saat boyunca kesintisiz müşteri memnuniyeti.

ALBARAKA TÜRK KOBİ FUARINDA

Avrupa Birliği İş Geliştirme Merkezi (ABİGEM) Kocaeli olarak, Kocaeli Sanaayi Odası ve Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği ile birlikte Haziran 2003 arasında bölgede faaliyet gösteren KOBİ'leri, onlara destek hizmetleri sağlayan kuruluşlarla bir araya getirmek üzere bir organizasyon düzenledi. Hizmetlerini birinci elden kobilere anlatmak isteyen finans kuruluşları da Albaraka Türk ile birlikte bu organizasyonda tanıtım standlarına yer verdiler.

KOBİ'lerin Albaraka Türk'e ait hizmet ve ürünlerini ilk elden tanıyabilecekleri, ihtiyaçlarını belirleyerek yeni ürünler geliştirme konusunda fikir sahibi olmalarını sağlayacak bu tür fuarlara katılımımız yeni dönemde de edecektir.

**DÜNYADAN
İNSAN
MANZARALARI**



Burkina Faso / Ekim 2002

Fotoğraf: *Dr. Adnan Büyükdeniz*

Bizden Haberler

HOŞGELDİNİZ

Adı Soyadı	Birim/Şube	Unvanı
Abdullah Gerçeker	Samsun Şb.	Müdür
Nurettin Aytuğ	Konya Şb.	Müdür
Murat Demirbağ	Bireysel Bank.	Müdür Yrd.
Hergün Kuru	Bireysel Bank.	Opr.Yetk.
Adil Mutlu	Fatih Şb.	Şef Yrd.
Göksel Gülen	İzmit Şb.	Şef
Onur Nemlioğlu	Adapazarı Şb.	Memur
Fahri Tüfenk	Bakırköy Şb.	Memur
Süleyman Kandemir	Mali İşler	Memur
Tolga Aykanat	İzmit Şb.	Memur
Ergin Gündoğdu	İkitelli Şb.	Uzman
Gökhan Dursun	Sultanhamam Şb.	Uzman Yrd.
Özer Gökdemir	Risk Takip	Memur

İşe Yeni Başlayanlar

Adı Soyadı	Birim/Şube	Unvanı
Recep Nejat Çokokur	Sultanhamam Şb.	Opr.Yetk.
Gülden Cemile İrikök	Bireysel Bank.	Çağrı Mrk.Yet.
Yusuf Ziya Kısaer	Balıkesir Şb.	Şef
Cengiz İlhan	Bursa Şb.	Şef
İbrahim Halil Koyuncu	Bursa Şb.	Şef Yrd.
Ömer Zahid Karaman	Dış İşler	Memur
Ahmet Uygur Kirkevler	İç Kontrol Mrk.	Denetçi
Ömer Köselioğlu	Kayseri Şb.	Memur
İbrahim Çetin	Bilgi İşlem	Prog.Yrd.
Engin Eras	Merkez Şb.	Uzman
Murat Gökten	Bilgi İşlem	Prog.Yrd.
Emre Göktaş	Ankara Şb.	Memur
Rasim Özel	Dış İşler	Memur

BAŞARILAR

Adı Soyadı	Birim/Şube	Unvanı
Dr. Adnan Büyükdenez	Genel Müdürlük	Genel Müdür
Temel Hazıroğlu	Genel Müdürlük	Genel Md.Yrd.
Bülent Taban	Genel Müdürlük	Genel Md.Yrd.
Okan Kılıçarslan	İkitelli Şb.	II. Müdür

Tayin ve Terfiler

Birim/Şube	Unvanı
Risk Takip	Şef
Bayrampaşa Şb.	Şef
Bayrampaşa Şb.	Uzman
Merkez Şb.	Memur

MUTLULUKLAR

Adı Soyadı	Birim/Şube	Unvanı
İbrahim Acar	Hukuk Başmüş.	Memur
M. Selçuk Kadioğlu	Bakırköy Şb.	Uzman
Erkan Tunçay	Merkez	Uzman

Evlenerler

Birim/Şube	Unvanı
Bayrampaşa Şb.	Uzman
Bilgi İşlem	Programcı
Bilgi İşlem	Prog.Yrd.

TEBRİKLER

Adı Soyadı	Birim/Şube	Çocuğun Adı
Aziz Metin	Hukuk Başmüş.	Süleyman
Rasim Gül	Dış İşler	Hatice Müberra
Necati Tarhan	Operasyon	Yaren
Metin Çetinkaya	Ankara Şb.	İrem
Cumali Eşol	Gaziantep Şb.	Fatma
Vedat Tozlu	Balıkesir Şb.	Emir
Hakan İpek	Siteler Şb.	Aykan
Abdulnasır Yıldırım	Siteler Şb.	Hümeyra
Fatih Boz	Operasyon	Arife Hacer

Çocuğu Olanlar

Birim/Şube	Çocuğun Adı
Operasyon	Osman Göktürk
Bursa Şb.	Eren
İdari İşler	Meryem
Ümraniye Şb.	Esra
Merkez Şb.	Zülal
Ankara Şb.	Enda
Bilgi İşlem	Ayşe Ebrar
Kurumsal Bank.	Meltem
Mali İşler	Baturay

VEFAT

(Allah Rahmet Eylesin)

İdari İşler Müdürlüğü, Rahim Çalışkan'ın babası İbrahim Çalışkan, Fatih Şubesi'nden, Hüseyin Kontaş'ın babası Ahmet Kontaş vefat etmiştir. Merhumlara Allah'tan rahmet, kederli ailelerine başsağlığı dileriz.





Kentlerin Kraliçesi

Albaraka Türk olarak iletişim çözümü ortaklığı yaptığımız Art Grup Reklam Ajansında Strateji Departmanının sorumluluğunu

yürüten Hakan Senbir'in ilk roman çalışması Kentlerin Kraliçesi Okyanus yayınlarından çıktı. Senbir kitabında yüzlerce yıldır bir arada yaşamayı öğrenebilmiş Türk ve Rum asıllı İstanbulluları anlatılıyor. Bizans ve Osmanlı tarihine duyduğu ilgi derinleşince, gizli kalmış hikayelerin peşine düşen yazar, tarihin bilinmeyen sayfalarında neler yaşanmış, neler olmuş bulmaya, anlamaya çalışıyor ve bunları okuyucusuyla paylaşıyor. İstanbul'un fethi sırasında, surların içinde olan Türk kızı Esmâ ile Bizanslı Yüzbaşı Kantakuzenos, çok büyük bir aşk yaşarlar; ama onların aşkını gölgeleyen daha büyük bir aşk vardır; her ikisinin de İstanbul'a duydukları büyük aşk. Yazarın titizlikle araştırıp bulduğu tarihi ayrıntılar ile bezenen roman, kahramanlarının renkli dünyası ve fetih heyecanı ile yoğrulmuş sürükleyici bir anlatıma sahip.

29 Mayıs 1453 Salı

Mehmed Han Konstantiniye'nin surlarını topçu ateşleriyle döverken surların içinde bir Türk kızı Esmâ; şehrini savunuyor.

Kendi milletine karşı?

Deliler gibi sevdiği Bizanslı Yüzbaşı Kantakuzenos'un bebeğini karnında taşıırken Konstantiniye'den çıkmak istemiyor?

6 Eylül 1955 Salı

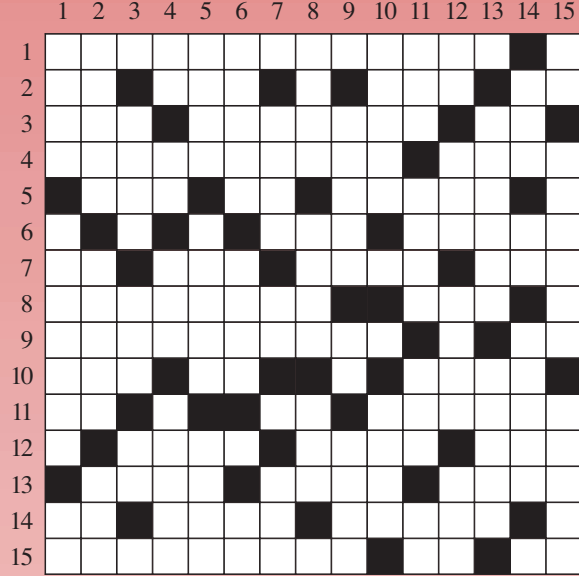
İstanbul'a âşık Yunanlı bir genç kadın: Katina Messenia, çocukluğu Büyüka'da geçmiş, Bizans ve Osmanlı tarihine âşık bir adam: Bedri.

Gizemli bir elyazmasının büyüüne kapılan Katina ve Bedri, elyazmasının sayfalarında Esmâ ve Kantakuzenos'u bulurlar; Konstantinopolis'i yani Kentlerin Kraliçesi'ni okurlar. Okudukça açılan kapılardan sessizce içeri süzülürler; ilerledikçe görürler ki okudukları kendileridir.

Yeryüzünün ta kendisi olan kentin, Kentlerin Kraliçesi İstanbul'un ve ona âşık olanların romanı?

B u l m a c a

Hazırlayan: Nazım Kartbak*



SOLDAN SAĞA

1) Bir ülkedeki aydınların tümü - Alfabenin ilk harfi 2) Kimyada Lantan'ın simgesi - Kale duvarı (tersi) - Yasa dışı bir örgüt - Argonun kısaltması 3) Yapma, etme - Uzun deneme ve gözlemlere dayanılarak söylenmiş ve halka mal olmuş söz, darbimesel - Genişlik 4) Yapılabilirlik - Kuran- Kerim'de bir sure 5) Lezzet - Demirin kısaltılması - Bir yüzeyde boy sayılan iki kenar arasındaki uzaklık 6) Açlığını gidermiş, doymuş, aç karşıtı - Turuncğillerden, kışın yapraklarını dökmeyen, beyaz çiçekli bir ağaç 7) Notada duraklama zamanı ve bunu gösteren işaretin adı - Bir işin en ince, hassas ve önemli noktası - Vücutta seri hareketler yaptırma - Verme, ödeme, ifa 8) Para piyasasında işlem gören ve para niteliğinde değişim ve değer ölçüsü araçları - Türk Hava Kurumu 8) Bankaların kayıtlarında sabit kur üzerinden geçirelen dövizlerin her ay sonunda geçerli cari kura göre düzenlenmesi - Bir ajans 10) Tuzak, kapan, aldangıç - Takım (tersi) - Bir aygıtın gereken işi yapabilmesi durumu 11) Arsenik'in simgesi - Adları sıfat yapmakta kullanılan yapım eki - Oyalanmaktan emir 12) Zayıflatma - Bir gölümüz (tersi) - Avrupa para anlaşması 13) Gaye, amaç, maksat - Dumanı ocaktan çekip havaya vermeye yarayan yol - Yavru yetiştirecek duruma gelmiş olan hayvan veya yemiş verecek durumdaki ağaç 14) Bir nota - Türk para birimi - Sonsuz, ölümsüz, bengi 15) Gümrüklerde mallara değer biçen görevli - Bir nota - Türkiye'nin kısaltması

YUKARIDAN AŞAĞIYA

1) Arap alfabesinin ilk harfinin adı - Savaş, kaza vb. sebeplerle uğranılan can kaybı - "-de, içinde" anlamlarında sözlerin başında kullanılan edat 2) Para, akçe - Bir ilimiz - Yabancı dilde huzur, rahatlık 3) Serbest bırakma - Yumurta, un ve şekerden, genellikle içine çekirdeksiz kuru üzüm veya kakao vb. konularak yapılan, fırında pişirilen tatlı çörek - İridyumun simgesi 4) Erbiyum'un simgesi - Köpek - Kimyasal enerjisi elektrik enerjisine çeviren araç - Başlangıcı olmayan, öncesiz 5) Salya, tükürük - Kalın ağaç gövdesi - Kısır, verimsiz, döl veremeyen 6) Üst üste eşya konularak yapılan düzgün yığın - Eder, paha - Radyum'un simgesi 7) Bir el işini veya mekanik bir işi gerçekleştirmek için özel olarak yapılmış nesne - Birinci ligde bir futbol takımı - Kurşun boruların ağzını açmakta kullanılan, şimşirden yapılmış, ucu sivri bir çeşit takoz 8) Ters, zıt, karşıt, olumsuz, menfi - Bir tür oyun - Uluslararası hukuk birliği 9) Bilinenden, sözü edilenden ayrı, öbür - Trabzon'un bir ilçesi - Yeni kullanılmamış 10) Bir bayan adı - Bir şehir veya bir bölge avukatlarının bağlı oldukları meslek kuruluşu (tersi) 11) Bir üniversite - İletmekten emir - Avuç içi - İlaç, çare, merhem 12) Birtakım duyguları güçlendirmek amacıyla cümlelerin başında veya sonunda kullanılır - Bir anda oluveren, apansız - Utanma duygusu, utanç, utanma, sıklıma - Sıradan, hiçbir özelliği olmayan 13) Elek yardımıyla ayıklamak veya incisini kabasından ayırmak, elekten geçirmek - Açık, ortada, meydana, herkesin içinde yapılan 14) Çocuğu olan kadın - Ateş - Taharri 15) Argon'un kısaltması - Aypılama, takbih - Çaresiz olmayan, çaresiz, sakat

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	
1	O	K	T	A	Y	S	İ	N	A	N	O	Ğ	L	U
2	T	I	R	İ	T	A	E	R	A	Z				
3	O	Y	I	S	H	İ	T	M	A	N	A			
4	B	A	S	T	İ	K	A	A	N	A	R	K		
5	İ	M	K	A	N	L	A	V	A	N	D	O	L	
6	Y	E	T	A	D	A	A	K	İ	S	A			
7	O	T	A	N	İ	T	İ	A	Y	S				
8	G	A	S	Y	A	R	E	F	T					
9	R	A	F	K	A	Y	A	A	Y	İ				
10	A	T	S	A	B	A	K	A	T	Y	A	R		
11	F	E	A	E	T	A	N	R	A	M				
12	İ	A	Z	A	T	L	A	M	A	A				
13	İ	K	A	Z	D	A	N	A	A	K	K			
14	E	K	İ	N	O	K	S	E	V	İ	A			
15	M	A	T	T	E	İ	N	İ	L	E	T	İ		

Geçen sayımızın çözümü

Bulmacamızı doğru bir şekilde çözüp bizlere gönderen okuyucularımıza sürpriz hediyelerimiz olacaktır.

Geçen sayımızdaki bulmacanın çözümünü doğru olarak gönderen okuyucularımızın hediyeleri adreslerine postalanmıştır.

* İdari İşler Müdürlüğü





GENEL MÜDÜRLÜK

Büyükdere Caddesi No:78 80290 Mecidiyeköy/İSTANBUL
Tel: (0212) 274 99 00 (pbx) Faks: (Muhaberat) (0212) 272 44 70
(Muhasebe) 275 94 08 - (Dealing Room) 272 02 82 - (Dış İşleri) 275 14 77
<http://www.albarakaturk.com.tr> e-mail:albarakaturk@albarakaturk.com.tr
SWIFT: BTFHTRIS

MERKEZ ŞUBE

Büyükdere Caddesi No:78 80290
Mecidiyeköy/İSTANBUL
Tel : (0212) 274 99 00 (pbx)
Faks : (0212) 274 68 74 - 267 07 37

KARAKÖY ŞUBESİ

Karaköy Meydanı
80000 Karaköy/İSTANBUL
Tel : (0212) 252 56 87
Faks : (0212) 252 56 96

KADIKÖY ŞUBESİ

Rıhtım Cad. No:44
81320 Kadıköy/İSTANBUL
Tel : (0216) 414 31 63
Faks : (0216) 414 31 68

BAKIRKÖY ŞUBESİ

İncirli Cad. Başarı Sok. No:1
34720 Bakırköy/İSTANBUL
Tel : (0212) 542 02 22
Faks : (0212) 542 08 61

BAYRAMPAŞA ŞUBESİ

Abdi İpekçi Cad. No:77
34160 Bayrampaşa/İSTANBUL
Tel : (0212) 612 52 20
Faks : (0212) 501 53 69

FATİH ŞUBESİ

Macar Kardeşler Cad. No:44
34260 Fatih/İSTANBUL
Tel : (0212) 635 48 96
Faks : (0212) 635 48 95

ÜMRANİYE ŞUBESİ

Alemdağ Cad. No:56/A
81240 Ümraniye/İSTANBUL
Tel : (0216) 443 66 35
Faks : (0216) 443 21 87

SULTANHAMAM ŞUBESİ

Marpuççular Sk. No:38
34110 Eminönü / İSTANBUL
Tel : (0212) 519 64 30
Faks : (0212) 519 64 18

İKİTİLLİ ŞUBESİ

Atatürk Cd. No:135
34306 İkitilli / İSTANBUL
Tel : (0212) 671 28 10
Faks : (0212) 671 27 94

ANKARA ŞUBESİ

Atatürk Bulvarı No:57/A
06410 Sıhhiye/ANKARA
Tel : (0312) 430 53 20
Faks : (0312) 435 09 80

SİTELER ŞUBESİ

Karacakaya Cad. No:73/1
06160 Sıtelevler/ANKARA
Tel : (0312) 353 49 50
Faks : (0312) 353 49 47

İZMİR ŞUBESİ

Fevziye Bulvarı No:51
35210 Konak/İZMİR
Tel : (0232) 441 21 61
Faks : (0232) 425 98 42

BURSA ŞUBESİ

İnönü Cad. No:27, 16010 BURSA
Tel : (0224) 220 97 60
Faks : (0224) 220 97 61

KONYA ŞUBESİ

Mevlana Cad. No:5, 42030 KONYA
Tel : (0332) 350 19 77
Faks : (0332) 350 36 42

KAYSERİ ŞUBESİ

Vatan Cad. No:26, 38040 KAYSERİ
Tel : (0352) 222 67 91
Faks : (0352) 222 82 57

ADANA ŞUBESİ

İnönü Cad. No:85 01060 ADANA
Tel : (0322) 363 11 00
Faks : (0322) 363 11 05

GAZİANTEP ŞUBESİ

Suburcu Cad. No:4
27000 GAZİANTEP
Tel : (0342) 230 91 68
Faks : (0342) 230 95 43

SAMSUN ŞUBESİ

Cumhuriyet Meydanı 55030 SAMSUN
Tel : (0362) 435 10 92
Faks : (0362) 432 94 14

MALATYA ŞUBESİ

İnönü Cad. No:14
44100 MALATYA
Tel : (0422) 326 04 20
Faks : (0422) 326 02 99

KAHRAMANMARAŞ ŞUBESİ

Kıbrıs Meydanı No:114
46100 KAHRAMANMARAŞ
Tel : (0344) 225 49 26
Faks : (0344) 223 35 91

İZMİT ŞUBESİ

Alemdar Cad. No:17
41300 KOCAELİ
Tel : (0262) 323 37 72
Faks : (0262) 323 37 76

ADAPAZAR ŞUBESİ

Çark Cad. Hilmi Kayın
İş Merkezi No:1/75,
54100 ADAPAZARI
Tel : (0264) 277 91 41
Faks : (0264) 278 66 85

ANTALYA ŞUBESİ

Belediye Cad. 2.Sk., No:27
Müsellim Camii Karşısı
07100 ANTALYA
Tel : (0242) 247 46 12
Faks : (0242) 243 31 86

BALIKESİR ŞUBESİ

Anafartalar Cad. No:15
10100 BALIKESİR
Tel : (0266) 243 73 33
Faks : (0266) 243 56 86

VİRAJ- LARDA SAVRULUR MU?

Aracınızdan eminsiniz.
Peki ya araç finansmanınızdan?

Düşlediğiniz araca yakışan bir finansman desteğine ne dersiniz? Biz size virajlarda savrulmayacak, sizi yarı yolda bırakmayacak ve yolunuzu her zaman net gösterecek **esnek, hızlı** ve **rakipsiz** bir finansman önerisi sunuyoruz. Finansal üstünlüklerimize tanık olmak için şubelerimize uğramaya ne dersiniz?

ALO ALBARAKA TÜRK
444 5 666



İNTERNET BANKACILIĞI
www.albarakaturk.com.tr



ŞİMDİ TAM ZAMANI

ARAÇ FİNANSMANI
Net Çözümler Net Sonuçlar



ALBARAKA TÜRK