CUDES JOURNAL CURRENT DEBATES IN SOCIAL SCIENCES

Yeşilyaprak, M. (2024). Faizsiz Prensiplerle Çalışan Bir Eximbank Mümkün Mü? *Journal of Current Debates in Social Sciences*, 7(2), 327-341.

Research Article

Faizsiz Prensiplerle Çalışan Bir Eximbank Mümkün Mü?

Is it Possible for an Eximbank to Operate with Interest-Free Principles?

Doç. Dr. Mehmet YEŞİLYAPRAK
Beykoz Üniversitesi
mehmetyesilyaprak@beykoz.edu.tr
ORCID: 0000-0001-8334-5191

DOI: http://dx.doi.org/10.29228/cudes.76528

Article Info

Received: 17.05.2024
Accepted: 22.06.2024

Keywords: Islamic Finance, Interest-Free Eximbank, Interest-Free Export Finance, Turkish Eximbank

Abstract

In this study, detailed information is provided about the interest-free cash and non-cash products used by the Turkish Eximbank in foreign trade financing. It is evident that Islamic capital has significant potential in today's world. However, it is observed that they refrain from using this capital due to the lack of sufficient interest-free products. In order to increase foreign trade volume in present-day Turkiye and worldwide, interest-free cash and non-cash credits compliant with interest-free principles, Pre-shipment export credits, financing of cash imports through murabaha, financing of imports through leasing, financing with resources from the Saudi Eximbank (SEP) and the establishment of the International Islamic Trade Finance Corporation (ITFC) by the Islamic Development Bank, financing through policy aval, export finance with letter of credit, confirmed letter of credit insurance, takaful (participation insurance), insurance for the conversion of guarantees into cash, and guarantee insurance are addressed, particularly those offered by the Turkish Eximbank. The applicability of these programs in participation banks and their applicability in line with interest-free banking principles have been evaluated. Various suggestions have been made to increase awareness of these products. Additionally, the interest-free products of the Turkish Eximbank and the products it offers in foreign trade financing have been researched, detailed, and the advantages for foreign trade companies have been emphasized, while also attempting to provide information about interest-free products, which constitute a gap in the sector. It is believed that the various interest-free product suggestions discussed in our study can increase foreign trade volume. In this context, first, the product programs of the Turkish Eximbank were examined in general terms, and then, the interest-free products of the Turkish Eximbank were emphasized. Finally, suggestions for products and a new banking model aimed at supporting the positive impact of Islamic capital on foreign trade volume have been attempted to be presented.

Makale Bilgisi

Geliş: 17.05.2024
Onay: 22.06.2024

Anahtar sözcükler: Faizsiz Finans, Faizsiz Eximbank, Faizsiz İhracat Finansmanı, Türk Eximbank

Öz

Çalışmada, Türk Eximbank'ın mevcut durumda dış ticaret finansmanında kullandığı nakdi ve gayri nakdi faizsiz ürünler hakkında ayrıntılı bir şekilde bilgi verilmektedir. Günümüzde İslami sermayenin önemli bir potansiyele sahip olduğu aşikardır. Ancak yeterli faizsiz ürün bulunmaması nedeniyle bu sermayeyi kullanmaktan çekindikleri görülmektedir. Günümüz Türkiye'sinde ve dünya genelinde dış ticaret hacmini artırmak amacıyla, büyük bir potansiyeli bulunan İslami sermayenin pazara girişini desteklemek için özellikle Türk Eximbank'ın sunduğu kısıtlı ürünlerden faizsizlik prinsiplerine uygun nakdi ve gayri nakdi krediler, Sevk öncesi ihracat kredisi, peşin ithalatın murabaha yolu ile finansmanı, İthalatın leasing yolu ile finansmanı, Suudi Eximbank'ı (SEP) ve İslam Kalkınma bankası kuruluşu Uluslararası İslami Ticaret Finansmanı Kurumu (ITFC) kaynakları ile finansman, Poliçe avali yolu ile finansman, Akreditif ile vadeli ihracat finansmanı, akreditif teyit sigortası, tekafül (katılım sigortacılığı), teminata mektuplarının nakde çevrilmesi sigortası ve kefalet sigortası ele alınmıştır. Bu programlarının da katılım bankalarında uygulanabilirliği, faizsiz bankacılık ilkeleri doğrultusunda uygulanabilirliği değerlendirilmiştir. Bu ürünlerle ilgili farkındalığın artması için çeşitli öneriler sunulmuştur.

Çalışmada ayrıca, Türk Eximbank'ın faizsiz ürünleri ve dış ticaret finansmanında kullandırdığı ürünler araştırılmış, detaylandırılmış, dış ticaret firmaları açısından avantajları üzerinde durulmuş ve aynı zamanda sektörde bir açık olması niteliğindeki faizsiz ürünler hakkında bilgilendirme yapılmaya çalışılmıştır. Çalışmamızda ele alınan çeşitli faizsiz ürün önerileri ile dış ticaret hacminin artırılabileceği düşünülmektedir. Bu bağlamda öncelikle Türk Eximbank'ın ürün programları genel hatlarıyla incelenmiş ve sonraki aşamada ise Türk Eximbank'ın faizsiz ürünleri üzerinde durulmuştur. Son olarak da İslami sermayenin dış ticaret hacmine olumlu etkisini desteklemek amacıyla ürün ve yeni bir bankacılık modeli önerileri getirilmeye çalışılmıştır.

1. GİRİŞ

Günümüzde, zaman zaman iniş çıkışları da olsa, dış ticaret hacmi tüm dünyada hem ihracat kalemlerinde hem de ithalatta ciddi artış göstermektedir. Çünkü küreselleşen dünyada, dışa kapalı bir ekonomi ile varlık sürdürmek neredeyse imkansızdır. Bu bağlamda da ihracatın önemi gün geçtikçe artmaktadır. Ancak ihracatı yaparken de ihracatçılar için birtakım riskler söz konusu olmaktadır. Bunlardan bazıları ihraç edilen mal tutarının tahsil edilememesi, zamanında ödeme alınamaması, ihraç edilen malların ithalatçı firma tarafından kabul edilmemesi, mallarda meydana gelen noksanlık ya da zaiat nedeniyle eksik ödeme yapılması, gümrükleme sırasında fazla bekleme yaşanması veya mahrece iadenin çok maliyetli olması gibi ticari riskler olarak sayılabilmektedir. Aynı zamanda ithalatçı firmanın ülkesinde çıkarılan yeni kanunlar ve düzenlemeler nedeniyle ödeme yapılmaması, ithalatçı ülkesinde döviz transferi yapılmasına engel getirilmesi, ithalatçı ülkesinde iç savaş, ayaklanma çıkması gibi sayılabilecek politik ve siyasi tehlikeler de bulunmaktadır (Polat 2008)

Dolayısıyla ihracatçı firma ihraç işlemi yaparken bu gibi riskleri en aza indirgeyecek çözüm yolları aramaktadır. Aynı zamanda özellikle İslami kurallara göre işleyen bir finansman sistemine yönelik piyasa talebi olduğu da göz önüne alındığında, Türk Eximbank'ın sunduğu faizsiz finansman ürünleri büyük ilgi görmektedir. Bunların benzeri ürünlerle de faizsiz finansman ürün yelpazesinin çeşitlendirilmesi gerekmektedir. Çalışmamızda bu ürünler detaylı bir şekilde ele alınmıştır.

Bu çalışmanın konusunda yer alan Türk Eximbank uygulamalarının, faizsiz bankacılık prensipleri ile katılım bankaları ile birlikte hareket ediyor olması, katılım bankalarının bankacılık sisteminde rekabet gücünü arttırabilecek ve aynı zamanda faizsiz finans tercihinde bulunmak isteyen ihracatçı firmaların devlet kaynaklı ihracat kredilerine faizsiz finansman yöntemleri ile ulaşabiliyor olmasını sağlayabilecektir.

Çalışma temelde iki bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümlerde Türk Eximbank'ın mevcut durumda sunduğu nakdi ürünler açıklanmıştır. İkinci bölümde Türk Eximbank'ın mevcut durumda sunduğu gayri nakdi ürünler açıklanmıştır. Sonuç ve öneriler kısmında ise dünya Eximbanklarında aktif bir şekilde uygulanan, ihracatçıların ticaretinde önünü açacak aynı zamanda Türkiye ekonomisine yüksek katkı sağlayacak bu faizsiz bankacılık ürünlerinin uygulanabilirliği açıklanmıştır.

2. TÜRK EXİMBANK FAİZSİZ NAKDİ ÜRÜNLERİ

Türk Eximbank'ın mevcut durumda dış ticaret finansmanında kullandığı nakdi faizsiz ürünler aşağıdaki şekildedir.

2.1. Katılım Bankaları Sevk Öncesi İhracat Kredileri (SÖİK)

Sevk Öncesi İhracat Kredisi (SÖİK), 2014 yılında TKKB (Türkiye Katılım Bankaları Birliği) ile Türk Eximbank'ın ortaklaşa çalışması sonucu katılım bankalarının çalışma prensiplerine uygun olacak şekilde revize edilmiş ve kullanılmaya başlanmıştır (Türk Eximbank, 2014). Türk Eximbank, diğer ülkelerde faizsiz çalışma prensiplerine uyan Körfez bankaları ve İslam Kalkınma Bankasından aldığı kaynakları Katılım Bankaları Sevk Öncesi İhracat Kredisi ile katılım bankalarının müşterilerine kullandırabilmektedir (Sabah, 2014).

Türk Eximbank'ın katılım bankaları aracılığıyla kullandırılan Sevk Öncesi İhracat Kredilerinde azami vade döviz kredileri için 540 gün, TL krediler için 720 gün, olarak belirlenmiştir. (Türk Eximbank, 2023).

Türk Eximbank ve katılım bankalarının 2014 sonu itibariyle kullandıkları Katılım Bankaları Sevk Öncesi İhracat Kredisi toplamı 31,1 milyon Dolardır. ITFC yönetiminde oluşturulan konsorsiyum ile 2015 yılında 350 milyon Dolar ve 2016 yılında ise 473 milyon dolar kaynak oluşturulmuştur. Oluşturulan bu kaynakların IDB'nin tanımladığı İslami finans modeline uyum sağlayan projelerde kullanılması için düzenlemeler yapılmıştır. İlk başlarda SÖİK kredileri sadece TL üzerinden kullandırılırken, günümüzde diğer döviz cinslerinden EURO ve DOLAR olarak da kullandırılabilmektedir (Türk Eximbank, 2014-2015).

Türk Eximbank 2023 yılı itibariyle Türkiye ihracatına, 19,6 milyar ABD doları kredi ve 22,4 milyar ABD doları sigorta ve garanti olmak üzere toplam 42 milyar ABD doları destek sağlamıştır. Sevk Öncesi ve Sonrası Reeskont Kredileri kapsamında toplam 12,5 milyar ABD doları tutarında Reeskont Kredisi kullandırmıştır. Reeskont Kredilerinin Banka'nın toplam kredi hacmi içindeki payı %63'tür. %63 lük bu oran Türk Eximbank'ın doğrudan ve dolaylı olarak Türkiye'de faaliyet gösteren konvansiyonel ve katılım bankalarının toplam payıdır. Eğer tanıtımı iyi yapılabilirse katılım bankaların pastadan aldığı pay daha da artabilir (Türk Eximbank, 2023).

Katılım Bankaları Sevk Öncesi İhracat Kredisi; katılım bankaları vasıtasıyla, ihracat yapan firmalara üretici-ihracatçı durumundaki firmalara, ihraç kayıtlı üretim yaparak bunu ihracat firmaları aracılığı ile yurtdışına satan üretici firmalara ve hizmet ihracatından döviz girdisi sağlayan firmalara, Türk Lirası veya döviz üzerinden kullandırılan krediler olarak tanımlanabilmektedir (Türk Eximbank, Uygulama Esasları SÖİK 2019).

Yalnızca Türk Eximbank' ta limiti bulunan katılım bankaları Sevk Öncesi İhracat Kredisi kullandırabilmektedir. Katılım bankalarına, Türk Lirası üzerinden kullandıracakları krediler için Türk Lirası olarak, dövizli krediler için ise USD olarak kredi limiti açılmaktadır.

Katılım bankaları kredi taleplerini şubeleri vasıtasıyla Türk Eximbank' a göndermektedir. Türk Eximbank, yapılan bu kredi başvuruları için katılım bankalarının şubesinden Kredi Talep Formunu, Firma Bilgi Formunu, Firma Taahhütnamesini ve Muvafakatnameyi iletmesini talep eder (Kuveyt Türk, 2017). Muvafakatname, ihracatı yapılacak olan malzemenin üreticisi ile ihracatçısının aynı firma olmadığı ve üretici firmanın kredi kullanmak istemesi durumlarda, üretici firmanın ihracatı yapacak olan firmadan alması gereken bir belgedir.

İlk defa SÖİK kullanacak olan firmaların firma unvanını gösteren Ticaret sicil Gazetesi fotokopisi ile firma kapasite raporunu sunmaları gerekmektedir. Türk Eximbank, krediye konu olan proje ile talepte bulunan firma hakkında gerekli gördüğü tüm bilgi ve belgeleri talep etme hakkı vardır (Türk Eximbank, Uygulama Esasları (SÖİK), "Katılım Bankaları Sevk Öncesi İhracat Kredisi Uygulama Esasları")

2.2. Peşin İthalatın Murabaha Yolu ile Finansmanı

Yurtiçinde üretim yapan firmalar, üretimde kullanacakları hammaddeleri, daha uygun fiyatlarla, daha yüksek kalitede, iç piyasanın kaynak kısıtlamalarından uzak olarak diğer ülkelerden tedarik etmek istemektedirler. Aynı zamanda da ticaret yapan firmalar, üretici olmasalar da yurtdışında üretilen malları alarak ya yurtiçine ya da diğer ülkelere satabilmektedirler. İthalat olarak tanımlanan bu işlemler, yurtiçindeki firmaların yurtdışından mal veya hizmet satın almaları işlemidir.

İhracat yapacak olan firmalar yapacakları ticarete ilişkin bazı risklerden uzak durabilmek adına vadeli satış yerine peşin satışı tercih etmektedirler. Aynı zamanda ithalatı yapacak olan firmalar da peşin ödeme halinde alacakları fiyat indiriminden yararlanmak istedikleri için yine peşin ödemeyi tercih edebilmektedirler. Dolayısıyla ithalat yapacak olan alıcı firma dış ticaret işlemlerinde ödeme şekli olarak peşin ithalat ödeme türünü kullanacaktır.

Bu işlemde, ithalatı yapacak olan firmanın duyacağı finansman gereksinimini katılım bankaları karşılayabilmekte, peşin ithalatın murabaha yoluyla finansmanı sağlanmakta ve ithalatçı belirlenen ödeme vadesine göre geri ödemelerini yapabilmektedir.

Murabaha, Faizsiz Finans Standartlarına göre; satın alınan malların alış fiyatları üzerine, kararlaştırılan miktarda kar koyulduktan sonra satılması işlemi olarak tanımlanmaktadır. Buradan da anlaşılacağı üzere, satın alma fiyatının üzerine konan kar miktarı, malların bedelinin belirli bir orandaki yüzdesi ya da belirlenen başka bir kesin tutar da olabilmektedir. Klasik murabahada,

murabaha sözleşmesinin taraflar arasında önceden bir söz verme durumu olmadan yapılması durumunda gerçekleşir. Finansal murabaha ise, ithalatçıların faizsiz finans kurumu vasıtasıyla ithalat yapmak istediklerinde ve önceden de aralarında bir söz verme durumu var olması halinde gerçekleşir. Murabaha sözleşmesinde, malların alış bedelleri ile usulen eklenebilen giderler dahil edilmekte ve sonrasında oluşan maliyet açıklanmakta, bu bakımdan da güvenilir bir satış türü olarak karşımıza çıkmaktadır (AAOIFI 2018).

2.3. İthalatın Leasing Yolu ile Finansmanı

İthalatçı firmalar ithal etmek istedikleri makine, ekipman ve teçhizatları katılım bankalarının leasing ürünlerini kullanarak bu makineleri kiralama yoluyla ithal edebilmektedirler.

İthalatçı firma ve ihracatçı firmanın mutabakata vardıkları ödeme şekli ve şartlarına göre yapılacak olan ithalatın leasing yoluyla finansmanındaki süreçler değişebilmektedir. Örneğin peşin ithalat şeklinde anlaşıldıysa proforma faturada belirtilen tutar doğrudan ihracatçı firmanın hesabına aktarılır, ancak akreditif ödeme şeklinde mutabık kalındıysa akreditifte belirtilen koşullar yerine getirilmelidir.

2.4. İthalatın Kabul/Aval Krediler ile Finansmanı

İthalatçıların vadeli ithalat yapmak istemeleri durumunda, katılım bankaları bu taleplere kabul-aval kredileri ile cevap verebilmektedirler. Kabul-aval kredilerinde bir poliçe düzenlenmekte, bu poliçenin taraflar (ithalatçı-ihracatçı) arasında kararlaştırılan bir ödeme vadesi bulunmakta ve katılım bankaları ise ihracatçıya bu poliçede belirtilen tutarın ödeneceğinin garantisini vermektedir (Kuveyt Türk, 09.01,2014).

Kabul-aval kredileri sayesinde, katılım bankalarının garanti vermesi ile ithalatçı firmalar kendilerini daha güvende hissetmekte ve daha rahat hareket edebilmektedirler. Aynı zamanda da ithalatçı firmalar yapacakları ithalat işlemlerinde kendi sermayelerini kullanmadan finansman sağlamakta ve verilen garanti ile de mallarının tam olarak ve poliçede belirlenen koşullarda teslim edileceğinden emin olmaktadırlar (Kuveyt Türk, 09.01,2014).

2.5. İthalatın Sep (Suudi Export Program) ile Finansmanı

Suudi Export Program (SEP – Suudi İhracat Programı), Suudi Arabistan'ın resmi ihracat kredi kuruluşu olarak çalışan SFD (Suudi Kalkınma Fonu) 'ya bağlı olarak kurulmuştur. SEP, Suudi Arabistan' da ham petrol haricinde ithalat yapacak olan firmaların hem finansman hem de sigorta süreçlerinde az maliyetli bir finansman imkânı sunmaktadır (Kuveyt Türk, 02.02, 2014).

2.6. İthalatın ITFC (Islamıc Trade Fınance Corporatıon) Programı ile Finansmanı

ITFC (Islamic Trade Finance Corporation – Uluslararası İslami Ticaret Finansmanı Kurumu), IDB (İslam Kalkınma Bankası) grubu tarafından İslam ülkelerindeki ticaretin ilerletilerek finansal durumlarının düzeltilmesi ve daha iyi hale getirilmesi maksadıyla kurulan bir finansman kurumudur (www.itfc-idb.org, 2019).

Katılım bankaları ile IDB arasında düzenlenen protokol sonucunda, katılım bankaları ithalatçıların anapara ihtiyaçlarını dış kaynaklı bir finansman olan ikili murabaha yolu ile karşılayabilmektedir. Bu durumda ilk olarak katılım bankası ile IDB arasında bir murabaha işlemi gerçekleşir, katılım bankası borçlu taraf olur ve dövizin finansmanını sağlar ve ithalatçı firma adına ihracatçı firmaya ödemeyi yapar (Karakuş, 2016).

İslami Ticaret Finansmanı Kurumu'nun protokolü her zaman kullanılabilir durumda değildir, katılım bankalarının talepleri doğrultusunda veya IDB'nin anlaşma taleplerine göre belirlenen bir fon sayesinde oluşturulmaktadır.

2.7. Aval Poliçe ile Vadeli İhracat Finansmanı

Vadeli ihracat işlemlerinin finansmanı, aval poliçe ile murabaha yoluyla yapılabilmektedir. Yalnızca aval poliçe ile vesaik mukabili yapılan işlemlerde kullanılabilen bir üründür. Bu tür finansmanda, katılım bankalarının şart koştuğu koşul, ihracatı yapılacak olan ürünün yüklemesi yapılmadan önce finansman teklifinin verilmesidir (Kuveyt Türk, Aval Poliçe Vadeli İhracat Finansmanı Kataloğu, 2014).

2.8. Akreditif ve Akreditifin Murabaha Yolu ile Finansmanı

Dış ticarette kullanılan ödeme şekillerinden en yaygın olanı akreditiftir. Katılım bankaları, akreditife konu olan mallar kendi işleyiş prensiplerine uygun mallar olduğu takdirde müşterilerinden gelen taleplere cevap verebilmektedirler.

Faizsiz Finans Standartlarına göre akreditif; ithalatçının bankasının ithalatçı firma tarafından iletilen talep doğrultusunda ithalatçının isteklerine uymak kaydıyla ihracatçıya ilettiği veya bankanın kendi nezdinde açtığı, ithalata konu olan mallara ait vesaiklerin anlaşıldığı üzere teslimi koşuluyla, akreditifin şartlarını uygulamayı (nakden ödeme, kambiyo senetlerinin kabul edilmesi ve iskonto uygulanması) amaçlayan, belirli bir zaman dilimine ait ve belirli bir tutarı temsil eden yazılı bir kefalet olarak tanımlanmıştır (AAOIFI, 2017), (Kuveyt Türk, 2010).

Katılım bankalarında işleyen akreditif süreçlerinde, katılım bankası ithalatçı firma namına kefalet vermekte ve garantör konumuna gelmektedir. Bu bakımdan da katılım bankalarının verdiği hizmet ve kefillikten ötürü ithalatçı firmadan bir komisyon alma hakkı doğmaktadır (Aktepe, 2013).

2.9. Akreditif ile Vadeli İhracat Finansmanı

Katılım bankaları, ihracatçı firmaları desteklemek amacıyla, ihracatçı firmalara açılan akreditifler kapsamında, vadeli olarak yapılan ihracatların akreditiflerinin ödeme vadesi gelmeden finansman imkânı sunmaktadır (Kuveyt Türk, Vadeli İhracat Finansmanı Hizmet Kataloğu, 2016).

2.10. Türk Eximbank'ın Uygulayabileceği Faizsiz Alıcı Finansman Modeli

Alıcı finansmanında Türkiye'den ihracatı yapılabilecek, fıkıh açısından ticaretinde sakınca olmayan tüm helal mallar finanse edilebilir. Bu model vasıtasıyla, Türkiye' den ithalat yapacak olan ve faizsiz bankacılık hizmeti sunan tüm yabancı ülkelerdeki ithalatçı/alıcıların finansmanı sağlanabilecektir. Aynı zamanda Türkiye' de bulunan katılım bankalarının yurtdışında bulunan ortaklıklarının vasıtasıyla da bu model kullanılabilmektedir. Türk Eximbank bu finansman türünde gereksinim duyacağı finansmanı İslam Kalkınma Bankası ve İslami Ticari Finansman Kurumundan karşılayabilmektedir.

Faizsiz finansman alıcı modelinde Türk Eximbank'ın kullandığı yöntemlerden biri de murabaha yöntemidir. Bu modelde, Türk Eximbank, ihracatı yapacak olan firma ve yurtdışı faizsiz banka vasıtasıyla ithalatçı olan firma tarafları oluşturmaktadır. Yurtdışı faizsiz banka, Türk Eximbank'a vekalet üzerinden aracı olacak ve ayrıca da ithalatı yapacak olan firmaya da kefil olacaktır. Dolayısıyla, yurtdışı faizsiz banka kredi riskini ithalatçı adına üstlenerek kredi geri ödemesinin sorumluluğunu taşıyacaktır. Türk Eximbank'ın murabaha uygulaması ise, ihracatı yapan firmadan peşin olarak aldığı ürünleri, yurtdışı faizsiz banka vasıtasıyla ithalatçı firmaya üstüne belirli bir kâr marjı da ekleyerek satması şeklinde olacaktır. Aynı zamanda yurtdışı faizsiz banka da bu murabaha işlemine ortak olmakta ve o da belirli bir oranda getiri elde etmektedir. Bu model EURO ve USD dövizleri ile yapılan işlemleri de kapsamaktadır.

Bu model dahilinde AT SIGHT (görüldüğünde ödeme) ve CONFIRMED (teyitli) akreditif türlerinde işlem yapılabilmekte ve akreditif metninde ödeme bankası olarak Türk Eximbank ya da onun muhabir bankası olmalıdır. Akreditif türü mutlaka geri dönülemez ve transfer edilemez özellikte olmalıdır. İhracatı yapan firmanın bankası akreditifi teyit edecek ve bu bankaya ihracatçının hazırladığı uygun olan yükleme evrakları geldiğinde Türk Eximbank veya onun muhabir bankasından ödeme talebinde bulunacak ve ihracatın bedeli tahsil edilerek ihracatı yapan firmaya ödenecektir.

3. TÜRK EXİMBANK FAİZSİZ GAYRİ NAKDİ ÜRÜNLERİ

Türk Eximbank'ın mevcut durumda dış ticaret finansmanında kullandığı gayri nakdi faizsiz kredi ve sigorta ürünleri aşağıdaki şekildedir.

3.1. Gayrı Nakdi Kredi Ürünleri

3.1.1. Katılım Bankalarında İhracat Sigortası Poliçelerinin Teminata Alınması

Bir sigorta ürünü olan alacak sigortası kredi veren herhangi bir konvansiyol banka ve katılım bankasının kredi tahsis de teminat olarak kabul görmektedir. Alacak sigorta poliçesinin teminata alınma aşamasında katılım bankalarının ihracatçı müşterileri Türk Eximbank ihracat alacak sigortası poliçesiyle beraber ihracat taahhütnamesi, limit onay formu, temlikname ve ibraname ile teminata alınmak için başvuruda bulunur.

İhracat alacak sigortası poliçesindeki bilgiler sistemsel olarak kontrol edilir ve Eximbank teyidi istenir.Eximbank'ın poliçeyi onaylaması halinde de sigorta poliçesi teminat olarak kabul edilir ve ihracat yapan firmanın katılım bankalarında kullanmak istediği finansman ürünlerinde teminat yerine geçer (Kuveyt Türk, 2017).

3.1.2. Harici Garantiler (Yurtdışı Müteahhitlik Hizmetleri Teminat Mektubu Programı)

Yurtdışında gerçekleşen ihale projelerinde, proje sahipleri olası bir olumsuzluk durumunda kendilerini garanti altına almak adına, projeye konu olan işi zamanında ve sözleşmeye uygun şekilde tamamlama vaadi kapsamında bir anlaşma yaptıkları ihaleyi alan taraftan, bankası tarafından verilecek bir garanti mektubunu iletmelerini istemektedirler (Kuveyt Türk, 07.01, 2014).

Harici Garantiler; bankaların ülke sınırları içinde veya dışında ikamet eden gerçek veya tüzel kişiler adına, işlerin veya projelerin bitirilmesi, malzemelerin teslimi, borçların ifası vb. konularda ilgili kurumlara verilen ve belirtilen tutarların koşullu ya da koşulsuz ödeneceğini taahhüt eden garanti anlaşmaları olarak tanımlanabilmektedir (Kuveyt Türk, 07.01, 2014).

Yurtdışından yapılan işlemlerde harici garanti mektupları ile beraber bir de kontrgarantilerden faydalanılmaktadır.

Kontrgaranti; kontrgarantör ile garantör banka arasında yapılan, lehtarın bankası tarafından başka bir bankaya garanti verilmesi ve diğer bankanın da yararlanan tarafa teminat mektubu vermesini öngören bir sözleşmedir. Bu durumda, lehtarın bankasının teminat mektubunu düzenleyen bankaya vereceği garanti, kontrgaranti; diğer bankanın muhataba vereceği garanti ise teminat-garanti mektubu yerine geçmektedir (Kuveyt Türk, 07.01,2014).

Bir gayri nakdi ürün olan "Yurtdışı Müteahhitlik Hizmetlerine Yönelik Teminat Mektubu" ürünü Türk bankaları tarafından kredibilitesi projesi uygun görülen müteahhitlik firmalarının yurtdışında katılacakları ihaleler ve taahhütlerine yönelik olarak Türk bankalarının Türk Eximbank'a muhatap kontrgarantileri karşılığında, Türk müteahhitlik firmaları lehine yurtdışı işveren ihale makamına ya da işveren makamın bankası lehine verilen garantilerdir (Türk Eximbank Erişim tarihi 05.05.2023).

3.2. Gayrı Nakdi Sigorta Ürünleri

Türk Eximbank bu bölümde kayıtlı sigorta ürünlerinden bir kısmını müşterilerine sunmaktadır. Bazı ürünler ise henüz hazırlık aşamasındadır. Eximbankların gerçek faaliyetleri arasında yer alan aşağıdaki gayri nakdi ürünlerinden Teminat mektuplarının nakde çevrilmesi sigortası, Akreditif teyit sigortası, Kefalet sigortası ürünleri daha aktif olarak kullanılması ve ihracatçıların tanıtımına sunulmasında fayda görülmektedir. Çünkü bu ürünler faiz içermeyen bankacılık ürünleridir.

3.2.1. Alacak Sigortası

Firmalar sattıkları mal bedellerini ve sağladıkları hizmet bedellerini tahsil etme konusunda iki temel riskle karşılaşmaktadır. Bu riskler ticari ve politik risklerden oluşmaktadır. Alacak sigortaları yurt içi ve yurtdışı olmak üzere iki temel üründen oluşmaktadır (Türk Eximbank, Erişim tarihi 05.05.2023).

3.2.2. Teminat Mektuplarının Nakde Çevrilmesi Sigortası

Teminat Mektuplarının Nakde Çevrilmesi Sigortası, çoğu İhracat Kredi Kuruluşu (Export Credit Agency – ECA)' nun sunduğu ve yurtdışında gerçekleşen ticari işlemlerde gereken teminat mektupları için oluşturulmuş bir sigortadır (Stephens ve Smallridg, 2002). Burada İhracat Kredi Kuruluşlarının amacı yurtiçinde bulunan ve mal veya hizmet ihracatı yapmak isteyen firmalara destek sağlamaktır. İhracat yapan firmalar yurtdışında bulunan ithalatçılara, işlerin tamamlanacağını ve malzemelerin teslim edileceğini garantilemek adına teminat mektubu vermektedirler. Bazen de ihaleye katılan kamu ya da özel ithalatçı firmalar, ihaleye katılmaları ve akabinde de sorumlulukların kurallara uyacak şekilde ifa edilmesini güvence altına almak için teminat mektubu isteyebilmektedirler. Burada riski üstlenen taraf teminat mektubunu hazırlayan ve karşı tarafa ileten banka ile ihracatı yapan firmadır. Oluşan bu riski minimize etmek adına ihracatçı firmalar ve bankaları, teminat mektuplarının nakde çevrilmesi sigortası ile alınan/düzenlenen teminat mektuplarının haklı ya da haksız nedenlerle nakde çevrilmesine karşı kendilerini garanti altına alabilmektedirler (Yeşilyaprak, 2018 a).

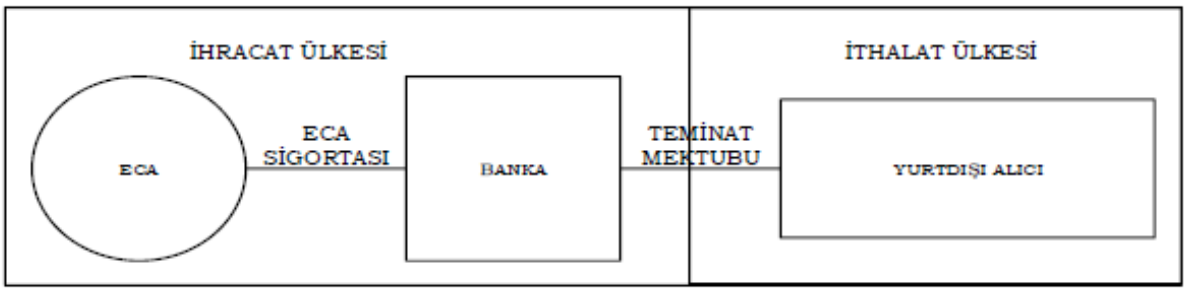
İhracat Kredi Kuruluşları tarafından uygulanan bu sigorta türünü teoride 4 çeşit uygulama ile görebiliriz (Salcic, 2014):

1.Teminat mektubuna ilişkin yapılan ödemelere dair oluşturulan sigortanın doğrudan teminat mektubunu veren bankaya verilmesi uygulamasıdır. Burada banka yurtdışında bulunan ithalatçı firmaya teminat mektubu nedeniyle ödeme yaptığında, bu ödemeyi ihracatı yapan firmanın karşılamasını bekler. Ancak ihracatçı firmanın da bu ödemeyi yapamaması halinde, İhracat Destek Kuruluşu müdahil olarak bankaya ithalatçıya ödediği tutarı verir ve bunu ihracatçı firmadan almaya çalışır (Salcic, 2014).

2.Teminat mektupları genellikle koşulsuz ve ilk talepte ödenmesi gereken nitelikte olduklarından, bankalar da ithalatçılardan gelen ilk istekte teminat mektuplarını nakde çevirerek ödemek durumundadırlar. İşte bu yüzden teminat mektuplarının haklı veya haksız nedenlerle nakde çevrilmesine karşı bir sigorta geliştirilmiştir. Burada bankaların dikkat ettiği husus; İhracat Destek Kuruluşlarının poliçe koşullarını farklı şekillerde düzenleme imkanları olduğundan bu poliçelerin hangi riskleri kapsam dahiline soktuklarıdır. Teminat mektupları kimi zaman haklı nedenlerle, kimi zaman da ihracatı yapan firmanın bir kusuru olmaksızın haksız nedenlerle nakde çevrilebilmektedir. Bu nedenle teminat mektuplarının nakde çevrilmesi sigortası genellikle %80-90 oranında kapsam sağlamaktadır. Bankalar, ihracatçı firmaların teminat mektuplarının nakde çevrilmelerine haklı sebepler vermesini engellemeye zorlamaktadırlar (Salcic, 2014).

Şekil 1 : ECA'nın bankanın verdiği teminat mektubuna uyguladığı sigorta

Kaynak: Salcic, 2014

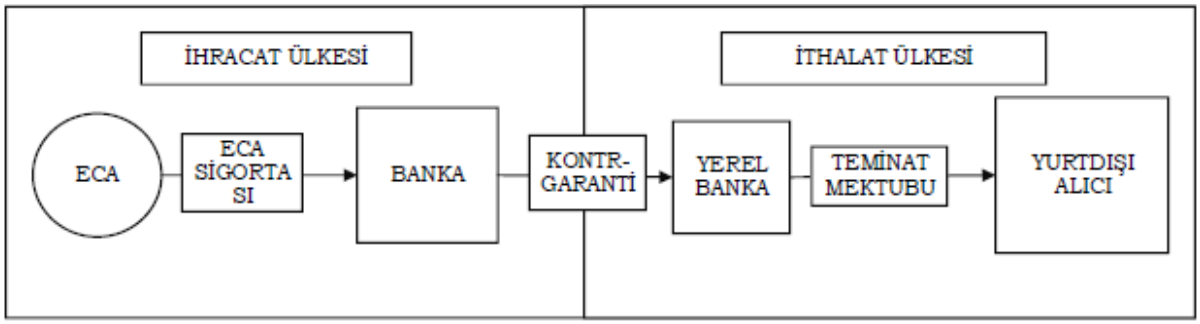


3.Birbirine bağımlı teminat mektupları için de uygulanabilen bir sigorta mevcuttur. Burada ithalatçının ülkesindeki bankası teminat mektubunu hazırlayan taraftır. İhracat Destek Kuruluşunun sigorta uyguladığı banka ihracatı yapan firmanın ülkesindeki bankadır. İhracatı yapan firmanın ülkesindeki banka da ithalatçının ülkesindeki yerel bankaya kontrgaranti sağlamaktadır. Teminat mektubunun bir sebepten ötürü nakde çevrilmesi halinde, mektubun karşılığını ithalatçının ülkesindeki yerel banka öder ve bunu ihracat yapan firmanın ülkesindeki bankadan talep eder. İhracatçının ülkesindeki banka bu tazminatı öder ve tazminatı için ihracatçı firmaya başvurur. İhracatçı firmanın bu ödemeyi yapamaması durumunda İhracat Destek Kuruluşları devreye girer ve zararı karşılar ve sonrasında ihracatı yapan firmadan almaya çalışır (Salcic, 2014).

4.Son olarak uygulamada olan sigorta türü ise İhracat Destek Kuruluşlarının, ihracat yapan firmalara teminat mektuplarının haksız nakde çevrilmesine karşı doğrudan sundukları sigortadır. Bankalar, ithalatçı firmaların teminat mektubunu nakde çevirme taleplerini geri çevirmez ve ödeme yaparlar ve akabinde bu ödemeyi ihracatı yapan firmadan talep ederler. Burada teminat mektubunun haksız nakde çevrilme durumu varsa, İhracat Destek Kuruluşu devreye girer ve bankanın ödemesini tazmin eder. Ancak ihracatçı firmanın teminat mektubunun nakde çevrilmesinin haksız nedenlerden olduğunu ispatlaması gereklidir. Çok özel bir durum olmadıkça, bu sigorta kapsamına teminat mektubunun haklı nakde çevrilmesi dahil edilmemektedir (Yeşilyaprak, 2018 a).

Şekil 2 : ECA'nın bankanın verdiği kontr-garantiye uyguladığı sigorta

Kaynak: Salcic, 2014



3.2.3. Akreditif Teyit Sigortası

Global ticaret zaman zaman duraklasa da gün geçtikçe yükselişe geçmekte, dünya genelinde toplam ihracat ve ithalat hacminin arttığı matematiksel verilerle kanıtlanmaktadır. Her ne kadar dışa kapalı ülkeler var olsa da bunlar bile dış ticaretin önemini anlamakta ve dışa açılmanın ana yollarından biri olan ihracat işlemlerine yönelimlerini artırmaktadırlar.

İhracat işlemlerinde birçok ticari ve politik risk mevcuttur. Bu ticari riskler arasında; ihracatı yapılan malların toplam bedelinin geç ödenmesi veya hiç ödenmemesi, malların kabul edilmeden iade edilmesi, malların sevkiyatı sırasında kaybolması veya zarar görmesi sonucu eksik ödeme yapılması, malların gümrükleme işlemlerinin uzaması ya da mahrece iadesinin yüksek maliyet yaratması sayılabilir. Politik risklere örnek olarak ise ithal ülkesinde döviz transferlerine kısıtlama veya yasak getirilmesi, mallara ithal ülkesinde el konulması, ithal ülkesinde meydana gelebilecek iç savaş, isyan, kalkışma gibi durumların gerçekleşmesi, ithal ülkesinde uygulamaya konulan yasalar vb düzenlemelerle geç ödeme yapılması, kur dalgalanmalarının çok olması sayılabilmektedir.

İthalat işlemlerinde ise yine benzer ticari ve politik riskler mevcuttur. Yapılan satış sözleşmesine uyulmaması sonucu sipariş tutarının tamamının veya bir kısmının ödenmiş olmasına karşın sipariş edilen malın teslim alınamaması, anlaşılan özelliklerde ve kalitede mal gönderilmemesi, malların teslimatının gecikmesi ve bundan dolayı sezonun kaçırılması riski ve yukarıda bahsedilen tüm politik riskler de yine ithalatçılar için olası risk grubundadırlar.

Uluslararası Ticaret Odası (ICC: International Chamber of Commerce)'nın düzenlemiş olduğu ve ticarette riski en az indirgemeye çalışan ödeme şekilleri arasından akreditifle ödeme yöntemi hem ithalatçıları hem de ihracatçıları en çok koruyan yöntemdir. İlk çalışmaya başlayan ve birbirini tanımayan firmalar açısından akreditifle çalışma başlatmak, her iki tarafın da birbirine güvenmesine zemin oluşturabilecek ve ileriki ticaretlerinde birbirlerine tamamen güven içinde hareket etmelerine olanak vererek "mal mukabili ödeme" şekline geçmelerini sağlayacaktır.

Akreditifli ödeme şeklinde, ithalatı ve ihracatı yapacak olan firmalar arasında bir satış sözleşmesi hazırlanır ve akreditifin de bu şartlara uygun olarak ilerleyeceği vaat edilir. Akreditifte, ihracatı yapan firma tüm belirlenen şartlara uyarak hazırladığı vesaikleri kendi bankası vasıtasıyla ithalatçı firmanın bankasına sunar ve bunun karşılığında da malların bedelinin tahsil edebileceğini garantilemiş olur.

Akreditifli işlemlerde ihracatı yapacak olan firma büyük çoğunlukla ithalatı yapacak olan firmanın taşıdığı ticari riskleri minimize etmekte olsa da ithalatçı firmanın bankasının finansal açıdan zora girmesi ya da ithalatçı firma ve bankasının bulunduğu ülkedeki ticari ve politik riskleri tam olarak yok edememektedir. Yine de bu durumda ihracatçı firmanın kendini garanti altına alabildiği bir yol mevcuttur. Bu da kendi ülkesinde yerleşmiş durumda olan diğer bir bankanın ödeme sorumluluğunu alacağı "confirmed LC (teyitli akreditif)" ile ödeme yoluna gitmesidir.

Teyitli akreditiflerde ihracatçı firma kendisini garanti altına alırken, teyit bankası birtakım risklerin altına girmektedir. Bu tür akreditiflerde, teyit bankası uygun evrakları teslim etmesi halinde ihracatçı firmaya ödeme yapmayı üstlenir. Ancak teyit bankasının bu tutarı ithalatçı firmanın bankası olan amir bankadan tahsil edememe tehlikesi vardır. Teyit bankası da bu riski minimize etmek adına

akreditif teyit sigortası yaptırma yoluna gidebilmektedir. Bu sigorta ile, teyit bankasının onayladığı akreditifteki belirtilen meblağ oluşabilecek ekonomik ve politik risklere karşı belirli oranlarda teminat altına alınabilmektedir. Ancak akreditifte belirtilen koşullara uymama sonucu oluşacak rezervler bu sigorta kapsamı dışındadır.

Akreditif teyit sigortası genel itibarla bir tür alacak sigortası olup, ihracatçı firmaların, ithalatçıların bankası olan amir bankadan olan alacaklarına karşı kendi ülkelerindeki bir bankadan teyit vermesini istedikleri sigorta şeklidir. Herhangi bir olumsuzluk halinde amir bankanın akreditif tutarını ödeyememesi halinde, bu tutarı ödemekle mükellef olan teyit bankası olacaktır.

Akreditif teyit sigortasında, ihracatın teşvik edilmesi maksadıyla sigorta kuruluşları tarafından verilen sigorta teminatlarıyla, ihracatçının ülkesinde bulunan ve normal şartlarda amir bankanın ödememe riskini üstüne almayacak olan banka, ithalatçının bankası olan amir bankaya teyit verebilmektedir. Genel itibarla özel sektör ihracat işlemlerini artırmayı hedeflemez. Ancak resmi İhracat Destek Kuruluşlarının tam da bu noktada ana amaçlarına uyan bir ürün olduğu söylenebilir (Yeşilyaprak 2018 b)

İhracat yapan firmalar, ihraç ettikleri mallarının ödemelerini garanti altına almak için; uzun süre birlikte çalıştığı müşterilerle ticaretine devam etmek, ihracat kredi sigortası yaptırmak, senetle çalışmak, akreditif ödeme şeklini seçmek yoluna gidebilmektedirler.

Normal şartlarda ithalatçının bankası olan amir banka, ihracattan doğan alacağın ödenmesinde sorumludur. Ancak günümüz ekonomi ve politik süreçlerinde her ülkede bazı riskler oluşabilmektedir. Bu risklerden dolayı da teyit bankası bu sorumluluğunu yerine getirirken bazı zorluklarla karşılaşabilmekte ve ithalatı yapan firmanın ülkesindeki döviz rezervindeki sıkıntılar nedeniyle döviz transferinin kısıtlandığı zamanlar olabilmektedir (Grath, 2008).

Teyitli akreditiflerde, teyit giderlerinin % 2-8 arasında bir oran olduğu belirtilmektedir (Yılmazcan, 2015).

Teyitli akreditiflerin bir diğer avantajı da genel olarak uluslararası kuralları tanıyan ve bunlara uyan bankalar ile çalışma imkânı doğması ve bu sayede de rezerv oluşmasının önüne geçilebilmesidir.

3.2.4. Kefalet Sigortası

Kefalet, sigortacının borçlunun borcuna kefil olması ya da belirlenen prim karşılığında bu borçlar için birtakım yükümlülükleri üstlenmesi olarak ifade edilebilir (Gözüşirin, 2014b). Sigorta şirketi, üstüne düşen görevlerini ifa edememe tehlikesine karşı alacaklı olan tarafa sözleşmede belirtilen tutarın ödeneceği garantisini vermektedir. Dolayısıyla sigorta şirketi, zararın netleşmesi halinde alacaklı olan tarafa ödeme yapmakta veya işin başka bir firma tarafından tamamlanmasını sağlamaktadır (Polat, A., & Yeşilyaprak, 2018).

Kefalet sigortasında kefalet senedi düzenlenmektedir. Bu sigorta türünde 3 taraf bulunmaktadır (Hanno ve Reindl, 2017):

1.Sigorta ettiren – principal: Lehtar ile anlaşan taraftır. Kefalet veren taraf ile garantörlük anlaşmasını imzalamakta ve sigorta ettirenin yararına olacak şekilde şartlı kredi düzenlenmiş olmaktadır.

2.Sigortacı / garantör – surety: Kefalet senedi düzenlemeye muktedir olan sigorta şirketidir. Kefalet senedini garantörlük anlaşması altında sigorta ettiren taraf namına düzenlemektedir. Bu kefalet senedi lehtara karşı tek taraflı bir sorumluluk oluşturur.

3.Lehtar / işveren – beneficiary: Sigorta ettiren ile anlaşma yapan taraftır. Sigorta ettirenin, lehtara karşı anlaşmada belirtilen taahhütleri yerine getirmesi gerekmektedir. Bu taahhütleri yerine getirirken de verdiği kefalet senedi lehtarı güvence altına almaktadır.

Teminat mektubu ile kefalet sigortası genellikle birbirleri ile karıştırılmaktadır. Benzer yönleri olduğu gibi ayrıştığı yönleri de bulunmaktadır. Bazı ihalelerde, işverenler tarafından teminat mektubu yerine kefalet senedi talep edilmektedir. Özellikle de işverenin ABD kökenli bir firma ya da devlet kurumu olması durumunda kefalet sigortası talep edildiği görülmektedir. Kefalet Sigortasının en önemli özelliklerinden birisi, teminat mektubundan farklı olarak, işin ehline verilmesini garanti etmesi,

kefil olunan kişinin sözkonusu işi defalarca başarılı iyi bir şekilde yaptığını göstermesidir (Yeşilyaprak, M. & Erkök B. 2021).

3.2.4. Türk Eximbank Sigortaların da Tekafül Yöntemi Kullanımı (Katılım Sigortacılığı)

Katılım Sigortacılığının diğer adı olan Tekafül, kefalet kelimesinde türemekle beraber dayanışma, ortak sorumluluk anlamı taşımaktadır (Billah, 2019). İslam ülkelerinde uygulamaya konulan Tekafül sisteminin tümüyle veya kısmen taşıması gereken özellikler şöyledir:

- Bu sistemde bulunan katılımcıların kâr amacı olmamalıdır.
- Sistemde biriken fonlar faizsiz yatırımlarda kullanılmalıdır.
- Zarar ve yükümlülükler katılımcıların payları oranında dağıtılmaktadır, dolayısıyla bir toplumsal sigorta havuzu modelidir (Yıldırım, 2014).

Tekafül sistemi, katılımcılarına eşit davranma ve herhangi bir zarar/zaiyat durumunda destek olmayı hedefler. Bu sistemde asıl hedef kar elde etmek değildir, ancak helal yoldan elde edilen kazanımlar da paylaştırılabilmektedir (Kwon ve Maysami, 1999). Burada katılımcılar, ödedikleri primlerin bir bölümünü maddi yardım ihtiyacı olan diğer katılımcılara kendi istekleriyle vermeyi kabul etmektedirler ve bu bakımdan da ortak teminat (teberrü) kuralına uyulmaktadır. İhtiyaç sahibi katılımcının, bu gelen maddi ödemenin diğer katılımcıların paylarından geldiğini bilmekle beraber, bu kaynağı diğer katılımcıların menfaatlerine zarar verecek veya kendi namına kar elde etmeyi amaçlayan bir işlemde kullanmaktan sakınması gerekmektedir (Maysami ve Williams, 2006).

IFSB (Islamic Financial Services Board – İslami Finansal Hizmetler Kurulu)' ye göre İslami sigorta, bir grup katılımcının, belirli miktarda tutarı ortak teminata yatırarak fon oluşturmayı, olası zararlara karşı bu fondan tazminat sağlayarak koruma sağlamayı amaçlayan riskin katılımcılara paylaştırıldığı bir sistemdir (Dinç, 2019).

Tekafül sisteminde, kar elde etmek asla asıl amaç değildir, burada dayanışma ve tarafların birbirlerine maddi destekleri söz konusudur. Beklenmeyen zarar ve riskler karşısında birlikte hareket edilerek, zarar paylaşılır ve biriktirilen ortak fondan karşılanır. Bu sistemde İslami hukuk kurallarına uyulmaktadır, buna aykırı hiçbir işlem tekafül sistemine dahil edilememektedir. Tüm anlaşma ve işlemlerin toplumsal ahlak kurallarına uygun olması gerekmektedir (Billah, 2019).

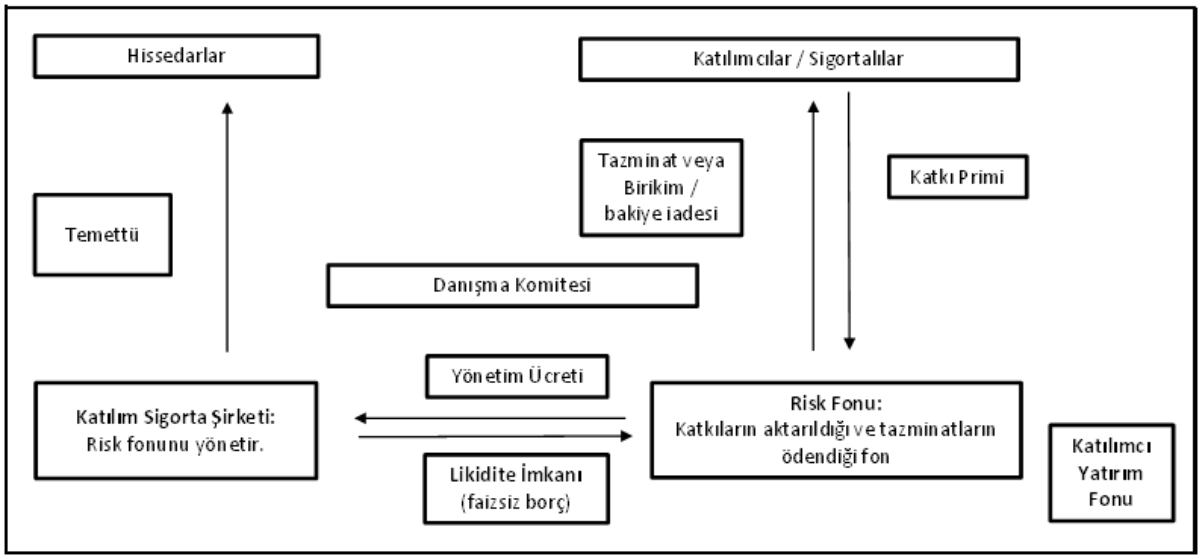
Tekafül sisteminde, İslam hukukuna uygun olan sözleşmelere göre hareket edilmektedir; yasal olmayan kıymetler/varlıklar sigorta konusu olamaz; ortak fonda biriken katılım payları faiz içeren platformlarda kullanılamaz; bu anlamda da tekafül, konvansiyonel sigortacılığın İslam ve fıkıh kurallarına uygun olmayan prensiplerinden temizlenmiş halidir.

Tekafül sisteminde, bu sisteme dahil olan tüm katılımcılar ortak bir fona bağış yaparak burada birikim yapıldığını ve bu fon ile de sistemdeki üyeleri garanti altına almayı hedeflediklerini onaylamaktadırlar. Toplanan bu fon ile tekafül havuzu meydana gelmektedir. Katılımcıların bağışladığı katkı tutarları, teminatın türü, risk niteliği ve teminat süresine göre değişiklik gösterebilmektedir. Tekafül fonunu tekafül operatörü yönetmektedir. Tekafül operatörü, katılımcıların sabit bir miktar veya kardan belirli bir oran veya ikisinin de kapsanacağı bir tutar talep edebilir. Biriken bu tekafül fonu tamamen katılımcı üyelere mahsustur ve nakden veya indirim yapılarak katılımcılar arasında paylaştırılabilir (Coolen – Matur, 2013).

Tekafül sistemi; farklı katılımcıların bir araya gelerek, ihtiyacı oluşan katılımcıya zarar tazmininde bulundukları bir dayanışma sistemidir. Tekafül fonunda biriken miktarlardan zarar uğrayan katılımcının zararı ödenir. Tamamı katılımcılara ait olan tekafül fonundaki birikimin İslami kurallara uyacak şekildeki yatırımlarda değerlendirilmesi gereklidir. Tekafül sisteminde gelebilecek zararları minimize etmek ve zaiyatlarının tazminini yapabilmektir. Sistemin kar gütme hedefi yoktur, katılımcılardan birinin zararını diğerlerinin üstlenerek ortak bir güvence sağlanması hedeflenmektedir.

Şekil 3 : Tekafül İşleyiş Mekanizması

Kaynak: Segem Akademi, "Teknik Personele Yönelik Katılım Sigortacılığı Eğitimi", http://segemakademi.org



İslami finans sistemi dünyada 1970'li yıllarda faizsiz bankacılık uygulaması ile başlamış, 1985'li yıllarda ise Türkiye' ye gelerek ilk katılım bankalarının kurulması ile yer edinmiştir. Türkiye' de faaliyet gösteren ilk tekafül sigorta şirketi 2009 yılında kurulmuş olan Neova Sigorta A.Ş.' dir.

2013 yılında kurulan Katılım Emeklilik ve Hayat A.Ş., Albaraka Türk Katılım Bankası ve Kuveyt Türk Katılı Bankası tarafından kurulan ve sadece tekafül yapmayı amaçlamıştır.

2015 yılından sonra ise T.C. Ziraat Bankası A.Ş. ve T. Vakıflar Bankası A.Ş.' ye bağlı sigorta şirketleri de pencere modeli uygulamasıyla katılım sigortacılığı ürünlerini programlarına dahil etmişlerdir (Söyler, 2018).

Türkiye' de tekafül sistemi uzun bir dönem boyunca ayrı bir yasal düzenleme olmadan işlemekle birlikte, bu işleyişe engel bir hukuki uygulama da olmamıştır. İlk bağımsız düzenleme 2017'de Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı'nın hazırladığı "Katılım Sigortacılığı Çalışma Usul ve Esasları Hakkında Yönetmelik" ile yürürlüğe girmiştir (Öner, 2018). Bu yönetmelikle beraber tekafülün gelişimi, işleyiş süreçleri, uygulama konuları düzenlemeye alınırken, hukuki düzenlemeleri de şekillendirilmiştir. Aynı zamanda konvansiyonel sigorta hizmeti veren kuruluşların katılım sigortacılığı yapmalarına da hukuki açıdan uygulama kolaylığı sağlanmıştır (Hazine Müsteşarlığı 2017).

Türkiye' de sadece tekafül sistemini uygulayan 6 katılım sigorta şirketi, konvansiyonel sigortacılığın yanı sıra tekafül sistemini de pencere modeline göre uygulayan 8 adet şirket bulunmaktadır ve bunların toplamda sektörden aldıkları pazar payı yaklaşık %5 oranındadır.

Gelişen tekafül sektöründe işlem gören tüm şirketleri tek bir çatı altında toplamak adına 2016'da Katılım Sigortacılığı Derneği kurulmuştur (Söyler, 2018). Bu derneğin asıl hedefi; Türkiye'de faaliyet gösteren katılım sigorta şirketlerinin, uluslararası katılım sigortacılığı kurallarına uyacak şekilde faizsiz sigortacılığın uygulamalarının ilerlemesi ve etkin kılınması ve bunu sağlayan kurumların da desteklenmesidir (Katsider).

Türkiye' de tekafül sistemi ile, faiz, belirsizlik ortamı, kumar endişesi taşıyan ürünlerden kaçınan ve bu nedenle de sigorta yaptırmayı uygun bulmayan önemli bir kitleye çare sunacak ve bu kitlenin fonlarını da sisteme aktarmayı sağlayacaktır (Dalkılıç ve Ada, 2014).

Türk Eximbank 2023 yılı itibariyle ihracatçılarına 22.402 Milyon ABD Sigorta sağlamıştır. (Türk Eximbank 2023) Türk sigortacılık sisteminde kayda değer bir yer tutan Türk Eximbank'ın sigorta hacmi tamamen konvansiyonel sigortacılık sistemi içerisinde yer almakta ve yine konvansiyonel reasürans sitemi içerisinde yer almaktadır. Yapılacak olan planlamalar ile söz konusu

bu sigorta hacmi katılım sigortacılığı ve faizsiz reasürans (retekafül) sistemine dahil olarak faizsiz sigortacılık sistemine katkıda bulunabilir.

4. SONUÇ VE ÖNERİLER

Türk Eximbank'ın dış ticaretin finansmanında kullandığı faizsiz alıcı finansman modeli ile İslam ülkelerine yapılan ihracatın artırılması, kendi ürün yelpazelerinin genişletilmesi, ihracat yapan firmaların daha rekabetçi hareket edebilmelerinin sağlanması, ihracatçı firmaların ihraç ettikleri malların ödemesini almalarında güvence sağlaması, yeni pazarlara açılmayı desteklemesi, ihracat yapan firmaların orta-uzun vadede finansman bulmalarında yardımcı olması, ihracat yapan firmaların düşük maliyetli borç bulmalarına yardımcı olması ve ihracatçı firmaların çalıştıkları bankalarının teyitli akreditif ülke risklerini minimize etmesi amaçlanmaktadır.

Çalışmada ele alınan bir diğer konu olan alıcı kredisi garanti ve sigorta programları ile de ithalat yapan firmaların ve alıcı kredisi sağlayan bankaların üzerlerinde olan riskleri aktararak hem kendi kredi limitlerini artırmaktalar hem de daha emin bir ortamda ihracat yaparak hacim artışına imkân vermektedir. Bu bakımdan tüm ihracat kredi kurumlarının alıcı kredisi sigorta ve garanti programını uygulamaları pozitif etki yaratacaktır. Globalleşen dünyamızda ithalat-ihracat rakamlarını artışına paralel olarak dış ticarette meydana gelebilecek politik ve ticari risklerin de minimize edilmesi gerekmektedir. Bu doğrultuda alıcı kredisi sigorta ve garanti programlarının önemi artmaktadır. Ülkemizde Türk Eximbank tarafından bu programa dair gelişmeler kaydedilmiştir. Türk Eximbank'ın hedefi ilk olarak yerel ticari ve katılım bankalarının bu ürünü uygulamaya koymasıdır. Bunun gerçekleşmesi halinde, bankalar limit belirleme işlemlerinde daha hızlı hareket edebilecek ve kredi verme sırasında meydana gelebilen teminat yetersizliği problemi çözülmüş olacaktır. Bunun sonucunda da ekonomi hareketlenecek ve ihracatçı firmaların finansman yetersizliği nedeniyle yeni pazarlara girememe sorunu giderilecektir.

Diğer bir ürün olan teminat mektuplarının nakde çevrilmesi sigortası ise bazen direkt olarak ihracatçı firmaya bazen de ihracatçı firmanın bankasına olmak üzere dünyada farklı uygulamalara sahip olup, birçok ihracat destek kurumu tarafından sunulmaktadır. Türkiye'de ise durum biraz daha farklıdır. Ülkemizde bu sigorta türü, genel itibarla teminat mektubuna talebin yüksek olduğu inşaat sektöründeki müteahhitlere hitap eden ve Türk Eximbank tarafından sunulan bir üründür. Daha çok ülke dışında iş yapan, vadeli anlaşmalarla çalışan ihracat firmalarının teminat mektuplarının nakde çevrilmesi sigortası hakkında daha çok bilgilendirilmesi, sunduğu güvencelerin açıklanması, uluslararası ticaretteki garanti verici yanının tanıtılması gerekmektedir.

Uluslararası ticarette kullanılan en önemli ödeme şekillerinden biri de akreditiftir. Ancak her ne kadar akreditif güvenli bir ödeme şekli olsa da bazı riskler taşımaktadır. Çalışmamızda bahsedilen risklere karşı ihracat yapan firmalar kendilerini garanti altına almak isterler ve bunun için başvuracakları ürün de akreditif teyit sigortası olacaktır. Akreditif teyit sigortası sayesinde, ihracat yapan firmalar kendilerini daha emin hissedecek ve bu sigortanın sağladığı garanti ile ihracat hacimlerini artırabileceklerdir. Türk Eximbank'ın ürün programında olması gereken bir ürün olan akreditif teyit sigortası ülkemizin ihracat hacminin artmasına büyük destek sağlayacaktır.

Faizsiz ürünlerden bir diğeri de tekafül yani katılım sigortacılığıdır. Tekafül ile ilgili yeterli bilgilendirme maalesef ki hala yapılamamıştır. Bu sebeple bu üründen faydalanabilecek durumda olan bireylerin ürün hakkında bilgileri olmamaktadır. Tekafül, İslami kurallara uygun olarak hareket eden ve bireylerin zararlarını biriken ortak fon havuzundan tazmin ettikleri bir sistemdir. Dolayısıyla normal sigorta işlemleri gibi herhangi bir faiz unsuru, belirsizlik, kumar vb. gibi tereddütleri içinde barındırmaz. Tekafülde asıl amaç; karşılıklı dayanışma, yardımlaşma ve kardeşlik ilkelerine göre hareket etmektir. Bu modelin uygulanabilirliğin artırılması için, mevzuat altyapısının güçlendirilmesi, prim maliyetlerinin düşürülmesi, ürün gamının çeşitlendirilmesi, teminat kapsamlarının artırılması, bir danışma kurulunun kurulması (T.C. Başbakanlık Diyanet İşleri Başkanlığı ve T.C. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı ortaklığında), tekafül şirketlerinin birlikte çalışabilecekleri retekafül şirketlerinin kurulması, tekafül şirketlerinin teknolojik açıdan donanımlı olması, çalışanlarının kalifiye olması gibi öneriler sıralanabilmektedir.

Kefalet sigortası ise, ABD başta olmak üzere birçok ülkede uzun yılar boyunca uygulanmaktadır. Ülkemizde de değiştirilen mevzuatla beraber kullanılabilir duruma getirilmiştir. Kefalet sigortası ile özel sigorta şirketlerinin ve Türk Eximbank'ın teminat verme gereksinimi

karşılanmış ve kapasite artırılmıştır. Bu sigorta ile, bankaların sunduğu nakdi kredi limitleri ve teminatları diğer platformlarda değerlendirilebilecek ve farklı bir ürünle teminat verilmiş olacaktır. İhracat yapan firmalar teminat mektubu talep etmek yerine, daha az riskli ve ilk talepte ödeme koşulu olmayan kefalet sigortasını tercih etmelidirler. Kefalet sigortasında orta-uzun vadede projelere destek verebilecek tecrübeli ekipler kurulmalıdır. Bu sayede kefalet sigortasının uygulanması artırılabilir ve gerekli tanıtımı yapılabilir.

Türkiye, nüfusun çok büyük bir çoğunluğunun Müslüman olduğu bir ülkedir. Bu bakımdan da Türkiye'de İslami finans ve katılım sigortacılığı sektörlerinde büyük bir pazar potansiyeli bulunmaktadır. Çeşitli ülkelerin katılım şirketleri bu pazarın farkında olmakla beraber Türkiye'de çalışmalar başlatmışlardır. Bunlara örnek olarak Dubai Salama katılım şirketini, HSBC Group ve Allianz şirketlerini gösterebiliriz.

Türkiye de ihracat yapan firmaların finansman ihtiyaçlarını karşılamak için kurulan ve bu alanda faaliyet gösteren Türk Eximbank özünde faizli bir banka olup, faaliyetleri gereği faizle iştigal etmektedir. Türkiye 'de konvansiyonel bankacılığın yanı sıra katılım bankaları da sektörde faaliyet göstermektedirler. Katılım bankaların temel amaçlarından bir tanesi ve en önemlisi sayılabilecek amacı faizli sistemde ticari faaliyet de bulunmak istemeyen faiz hassasiyeti olan firmaların talebi olan faizsiz bir bankacılık sitemini mevduat ve kredi müşterilerine sunmaktır. Türkiye de faaliyet gösteren İhracatçılar Türk Eximbank'ın sağladığı devlet destekli kredilerle ve yurtdışından sağladıkları Sendikasyon kredileri ile çok düşük maliyetli finansman sağlamaktadırlar. Ayrıca ihracat alacak sigortası ile daha güvenli ihracat yapabilmektedirler. Ancak faize karşı duyarlı olan ihracatçılar Türk Eximbank kaynaklarının faizli sistemle işlemesinden dolayı bu finansman imkanlarını kullanmamaktadırlar.

İşte tam noktada ülke ekonomisinde önemli aktör olan ihracatçıların kendilerine faizsiz kurallar çerçevesinde hareket edebilecek bir ihracat bankaları arayışı içerisinde olmalarıdır. İhracatçıların bu talebinin karşılanması iki şekilde mümkündür. Birincisi mevcut Türk Eximbank normal faizli ürünlerinin yanında farklı bir pencere modeli açmak. İkincisi ise kamunun veya özel sektörün öncülüğünde yeni bir ve tamamen faizsiz kurallar çerçevesinde faaliyet gösteren ihracatçıların finansman ihtiyaçlarını karşılayacak bir ihracat bankası kurulmasıdır.

KAYNAKÇA

AAOIFI. (2017). Faizsiz Finans Kuruluşları Muhasebe ve Denetleme Kurumu. Faizsiz Finans Standartları TKBB Yayınları.

AAOIFI, F. F. S.-. (2018). Faizsiz Finans Standartları- AAOIFI-. İstanbul: TKBB Yayınları

Aktepe, İ. E. (2013). "Sorularla Katılım Bankacılığı" İstanbul, TKKB Yayınları.

Billah, M. M. (2019). Islamic Insurance Products. Islamic Insurance Products. Cham, Switzerland: Palgrave Macmillan.

Coolen-Maturi, T. (2013). "Islamic Insurance (takaful): Demand and Supply in the UK, *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*,.6(2), 87-104.

Dalkılıç, N. ve Ayşen A. (2014). "Sigortacılıkta Tekafül Sisteminin Değerlendirilmesi", *Sigorta Araştırmaları Dergisi,* (10), 39-53.

Dinç, Y. (2019). Tasarrufa Dayalı Finans. İstanbul: Beta Yayınevi.

Gözüşirin, M. (2014b). Teminat Sisteminin Parçası Olarak Kefalet Sigortası. Ankara.

Grath, A. (2008). The Handbook of International Trade and Finance The Complete Guide to Risk Management, International Payments and Currency Management, Bonds and Guarantees, Credit Insurance and Trade Finance (2nd ed.). London and Philadelphia: Kogan Page.

Hanno, H., & Reindl, R. (2017). Surety bond business (basics). Istanbul: Munich RE.

Hazine Müsteşarlığı. (2017). Katılım Sigortacılığı Çalışma Usul ve Esasları Hakkında Yönetmelik.

Karakuş, A. (2016). "Katılım Bankacılığında Dış Ticaretin Finansmanı ve Ürünleri." Yüksek Lisans Tezi, İstanbul, Sabahattin Zaim Üniversitesi.

Katsider. http://www.katilimsigortaciligi.org/kurumsal/katilim-sigortaciligi dernegi-7.html adresinden erişildi. (Erişim Tarihi 15.04.2024

Kuveyt Türk Eğitim Notları. (2010). "Dış Ticaret ve Uygulamalı Dış Ticaret İşlemleri"

Kuveyt Türk (02.02.2014). "SEP Kredisi Uygulama Esasları"

Kuveyt Türk (07.01.2014). "Harici Garantiler (Yurtdışı Teminat Mektupları) Ürün Hizmet Kataloğu"

Kuveyt Türk (9.01.2014). "Kabul Aval Kredileri Ürün Hizmet Kataloğu"

Kuveyt Türk (2014). "Aval Poliçe Vadeli İhracat Finansmanı Kataloğu"

Kuveyt Türk (2016). "Vadeli İhracat Finansmanı Hizmet Kataloğu"

Kuveyt Türk (2017). "Eximbank İhracat Sigortası Teminata Alma Konsept Analizi"

Kwon, W. J., & Maysami, R. (1999). 'An Analysis of Islamic Takaful Insurance–A Cooperative Insurance Mechanism. Journal of Insurance Regulation (Winter), 109-32.

Maysami, R. C. ve John J. W. (2006). "Evidence on the Relationship betwen Takaful Insurance and Fundamental Perception of Islamic Principles", Applied Financial Economics Letters, Taylor and Francis-Routledge, 2, pp. 229-232.

Öner, M. H. "İslam Ekonomisinde Sosyal Güvenlik Kavramı: Tekâfül Sigorta Sistemi Örneği". Elektronik Siyaset Bilimi Araştırmaları Dergisi "Die Elektronische Zeitschrift für Politikwissenschaftliche Studien" *Electronic Journal Political Studies* IX/2 (2018), 72-80-80.

Polat, A., & Yeşilyaprak, M. (2018). Kefalet Sigortasının Türk Finansal Kesiminde Uygulanması ve Muhtemel Etkileri. *Maliye ve Finans Yazıları*, 110, 135-160.

Polat Ali, Uluslararası Ticarette Risk Yönetimi, İstanbul Ticaret Odası Yayınları, Yayın no:2008-53, İstanbul, 2008.

Sabah. (2014). Sabah Gazetesi. 28/04.

Salcic, Z. (2014). Export Credit Insurance and Guarantees. Palgrave Macmilan. London

Söyler, İ. (2018). Tüm Yönleriyle Tekâfül (İslami Sigorta). Ankara: Adalet Yayınevi.

Stephens, M. ve Smallridge, D. (2002). A study on the activities of ıfıs in the area of export credit ınsurance and export finance. Buenos Aires: Inter-American Development Bank.

Türk Eximbank. (2014). "Türk Eximbank 2014 Faaliyet Raporu"

Türk Eximbank. (2014-2015). "Türk Eximbank 2014 ve 2015 Faaliyet Raporları"

Türk Eximbank Uygulama Esasları. (2019). "Sevk Öncesi İhracat Kredileri Uygulama Esasları"

Türk Eximbank Uygulama Esasları. (SÖİK). "Katılım Bankaları Sevk Öncesi İhracat Kredisi Uygulama Esasları"

Türk Eximbank. (2023). "Türk Eximbank 2023 Faaliyet Raporu"

(Türk Eximbank Erişim tarihi 05.05.2023).

https://eximbank.gov.tr/tr/urun-ve-hizmetlerimiz/krediler/doviz-kazandirici-hizmetler-kapsamindaki-krediler/yurtdisi-muteahhitlik-hizmetleri-teminat-mektubu-programi

(Türk Eximbank, Erişim tarihi 05.05.2023

https://eximbank.gov.tr/tr/urun-ve-hizmetlerimiz/alacak-sigortasi

Yeşilyaprak, M. (2018 a): Yurtdışı Teminat Mektuplarının Nakde Çevrilmesi Sigortası İhracata Etkisi Ve Uygulama Örneklerinin Değerlendirilmesi, *Hitit Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi 2018/3, s. 2494-2511*.

Yeşilyaprak, M. (2018 b). Akreditif Teyit Sigortası'nın Türk Finansal Kesiminde Uygulanması ve Muhtemel Etkileri. *İşletme Araştırmaları Dergisi,* 10(1), 927- 950.

Yesilyaprak, M.; Erkök, B. A new instrument in Turkish financial market: Surety bonds. *Finansal Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi 2021*, 13, 904–917.

Yıldırım, İ. (2014). Tekafül (İslami) Sigortacılık Sisteminin Dünyadaki Gelişimi ve Türkiye'de Uygulanabilirliği. *Organizasyon ve Yönetim Bilimleri Dergisi,* 6(2), 49-58.

Yılmazcan, A., (2015). "UCP 600 Kuralları Çerçevesinde Akreditifin İşleyişi, Yüksek Lisans Tezi", Ankara, T.C. Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Özel Hukuk (Deniz Hukuku) Anabilim Dalı, Ankara.

www.itfc-idb.org