

## FINANS

Anadolu odaklı bankacılık yapan Şekerbank, 2018 yılında tarım ve KOBİ bankacılığında büyüme stratejisini sürdürüyor. Bankanın genel müdürü **SERVET TAZE**, bu yıl toplam kredilerde sektörün üzerinde bir oranla yüzde 23, mevduatta ise yüzde 20-21 büyüme öngörüyor. KOBİ ve tarım alanında yüzde 30'larda artış hedefleyen Taze, "Mikro işletmelerin finansmanında daha yoğun rol almak istiyoruz. KOBİ'nin büyüğüne değil finansmana daha zor ulaşanına öncelik vereceğiz" diyor.

ELÇİN CİRİK • [ecirik@capital.com.tr](mailto:ecirik@capital.com.tr)



# "HEDEFTTE MİKRO İŞLETMELER VAR"

**Ş**ekerbank, Türkiye'de 71 il ve 100'den fazla ilçede varlık gösteren bir banka. Büyüme planlarını KOBİ ve tarım bankacılığındaki gücünü artırmak üzerine kuruyor. Sektörden yüzde 1 pay aldıklarını aktaran bankanın genel müdürü Servet Taze, "Tarım kredileri tarafında pazar payımız yüzde 2,4'e çıkıyor. Sadece Anadolu'daki tarım kredilerinde pay yüzde 2,6'ya dayanıyor. KOBİ bankacılığında esnaf, çiftçi ve mikro işletme kredilerinde de payımız yüzde 1,9'ı diyor.

Taze, 2018 yılında KOBİ ve tarım bankacılığında yüzde 30'ları aşan kredi büyümesi hedefliyor. "Ayrıca mikro işletmelerin finansmanında daha yoğun rol almak istiyoruz" şeklinde konuşuyor.

Şekerbank Genel Müdürü Servet Taze ile 2018 yılında sektörün görünümünü ve bankanın büyüme planlarını konuştuk:

● 2016 yılı yarısında tarım ve KOBİ bankacılığının toplam kredilerinizde payı yüzde 55'ti, hedefiniz 2018 sonunda yüzde 63-65'i yakalamaktı. Bugün bu oran ne kadar?

■ 2017, hem pek çok zorluğun hem de imkanların iç içe olduğu bir yıldır. Bir sürü badire atlattık. Darbe teşebbüsü sonrası hükümet, Ekonomi Koordinasyon Kurulu, BDDK ve MB'nin son derece yerinde tedbirleriyle hem GSMH büyümesi yakalandı hem finansal sektörde büyümenin önü açıldı. Biz bu anlamda 2017'yi çok etkin değerlendiren ve KGF'yi yoğun kullanan bankalardan biri olduk. 44 bin KOBİ

## 9 ADIMDA 2018 HARİTASI

- 1 2017'de kredilerimizin yüzde 50'sini KOBİ ve tarım oluşturdu. Ocak ayında oranı daha yukarı çektik.
- 2 2018 sonunda KOBİ ve tarım kredilerinin payını yüzde 60-62 bandına olurturuz.
- 3 KOBİ ve tarımda daha hızlı gideceğiz. Üretim ve ihracatın ağırlıklı olduğu alanlara konsantrasyon olacağız.
- 4 Sektördeki payımız yüzde 1 olmasına rağmen tarımda yüzde 2,4. Esnaf, çiftçi ve mikro işletme kredilerinde ise yüzde 1,9'a çıkıyor.
- 5 Mikro işletmelerin finansmanında daha aktif rol almak istiyoruz. Finansman zor ulaşanlara odaklanacağız.
- 6 Mevduatta en tabana yaygın bankayız. 2018'de yüzde 20-21 büyüme öngörüyoruz.
- 7 Sektörün üzerinde büyüme istediğimiz var. Aktif büyüklükte yüzde 23 hedefi koyduk.
- 8 KOBİ ve tarım kredilerinde yüzde 30'un üzerinde büyüyeceğiz. Kurumsal, ticari ve proje finansmanına da odaklanıyoruz.
- 9 2018 sonrası yol haritasını yeniden belirliyoruz, bir danışmanlık firmasıyla çalışıyoruz.

müşterimize 4,7 milyar TL KGF kredisi verdik. Bu kredilerin yüzde 73'ü KOBİ ölçekli şirketlere kullanıldı.

2017'de bilançomuzu bir hayli büyüttük ve yıl sonunda toplam kredilerimizin yüzde 50'sini KOBİ ve tarım bankacılığı kredileri oluşturdu. 3 yıllık planımız uyarınca 2018 sonunda KOBİ ve tarım kredilerinde yüzde 60-62 bandını tuttururuz.

● Önceki öngörünüzden az da olsa bir sapma var. Bunun nedeni nedir?

■ 2017'de kurumsal bankacılıkta büyük proje kredilerinde de yer aldık, kredi dağılımımız bu nedenle farklı oldu. Aktif büyüklüğümüzün yüzde 70'i kredilerde ve bu yüzde 70'in de yüzde 50'den biraz fazlası KOBİ ve tarımda. Bu ocak ayında oran olarak daha da yukarı çıktık. Kalan yüzde 50, eşit ağırlıkla ticari ve kurumsal bankacılık ile bireysel bankacılık arasında paylaşılıyor.

Aslında 2017'de yine en yüksek büyüme KOBİ kredilerinde oldu diyebiliriz. 2017 yılının ilk 9 ayın-

da KOBİ kredilerinin tamamında yüzde 20'lere yakın büyüme sağlarken orta büyüklükteki işletmelerde bu büyümemiz yüzde 23'ü aştı. Çiftçi ve KOBİ'lere öncelik verdiğimiz büyüme stratejimiz sürecektir. Stratejik planımızda da bu alan öne çıkıyor.

● Açıklanan son rakamlarınızla dokuzuncu ay sonuçlarına göre kredilerinizde yüzde 10 artış mevcut. Neden kredi tarafında az büyüdünüz?

■ Aslında biz sektörün üzerinde bir büyüme yakaladık. 2016 yılı dokuzuncu ay ile 2017 yılı aynı döneminde aktif büyüklükte yüzde 23 ve kredilerde yüzde 19 büyüme yakaladık.

Bizim en kuvvetli büyüdüğümüz dönem, 2017 yılının son çeyreği oldu. 2017 yılı sonunda aktif büyüklük, kredi ve mevduatta sektörün üzerinde sonuçlarımız olacak. Beklentinin üzerinde bir büyümemiz oldu diyebiliriz. 2018 yılı bütçemizi de yaptık. KOBİ ve tarım bankacılığında daha hızlı gideceğiz. Üretim ve ihracatın önceliklendirildiği alanlara konsantre olacağız.

● Tarım ve KOBİ bankacılığında ne kadar pazar payınız var?

■ Türkiye'de bankacılıkta 3 trilyon TL aktif büyüklük ve 2 trilyon TL kredi büyüklüğü mevcut. Şekerbank'ta bizim 30 milyar TL'ye yakın bilanço ve 20 milyar TL'ye yakın kredi büyüklüğümüz var. Yani sektörde tüm segmentlerden yüzde 1 gibi bir pazar payı alıyoruz.

Ancak tarım kredileri tarafında pazar payımız yüzde 2,4'e çıkıyor. Sadece Anadolu'daki tarım kredilerine baktığımızda bu pay yüzde 2,6'lara kadar geliyor. Son 3 yılda Aile Çiftçiliği ile 87 bin çiftçiye 5,6 milyar TL kaynak sağladık, çiftçinin büyük şehre göçünün önünü kestik. Ekokredi ürünümüzle 1 milyar TL kaynak sağladık ve bu kredilerle 20,8 milyar kW saat enerji yani 160 ilçe'nin toplam elektrik üretimini kadar tasarruf sağladık.

KOBİ bankacılığında hacimsel olarak Aralık 2017'de pazar payımız 1,75. KOBİ'nin en alt segmenti olan esnaf, çiftçi ve mikro işletmelerde hacimsel pazar payımız da yüzde 1,9 seviyesinde. Küçük tutarlı kredi portföyümüz sayesinde bu alandaki kredili müşteri sayısında müşteri adetlerinde ise pazar payımız yüzde 2,9 seviyesinde bulunuyor.

Şekerbank'ın ortalama KOBİ kredilerinde kredi büyüklüğü sektörün yarısı yani küçük tutarlı pek çok kredi veriyoruz. İlçelerde yoğun olduğumuz için daha küçük miktarda kredi talebi geliyor ve bunun finansmanını çok önemsiyoruz. Mikro işletmelerin finansmanında daha yoğun rol almak istiyoruz. KOBİ'nin irisine, büyüğüne değil finansmana daha zor ulaşanına öncelik verdiğimiz bir iş yapış modelimiz var.

● Mevduat tarafında nasıl bir büyüme stratejisi izliyorsunuz?

■ Pasif tarafta 18 milyar TL'yi aşan bir mevduat toplamımız var. Bu rakamın yüzde 50'si 250 bin TL'nin

## "AFRİN'E RAĞMEN KURDA VE FAİZDE AFAKİ HAREKET YOK"

### İYME YÜZDE 5 İLE SÜRER

Bu yıl bankacılık sektöründe yüzde 15-18 arasında büyüme olacak. 2017'nin ilk 9 aylık verilerinde ülke olarak yüzde 7,6 büyümemiz söz konusu. Dünyada 5'inci ve OECD ülkeleri arasında 3'üncü en iyi büyüyen ülkemiz. 2017'de BDDK verilerine göre sektörde kredilerde yüzde 20'nin üzerinde büyüme oldu. Büyüme kurdan arındırıldığında yüzde 17,4, enflasyondan arındırıldığında da yüzde 9'un üzerinde. Bu büyüme ivmesi, KGF ile bu yıl da devam edecek. Ocak 2018'de ülkeye gelen net para girişlerinde artış var, TL'de değerlendirme olacağını da öngörüyoruz. Şu an Afrin Operasyonu'na rağmen ne kurlarda ne faiz oranlarında afaki hareketlilik görmüyoruz.

### HER ALAN BÜYÜYECEK

Bu yıl bankacılıkta her kanalda büyük projeler var. Bireysel bankacılıkta hem tüketici hem konut kredilerinde ötelenmiş bir talep mevcut, buradan da büyüme gelecek. Ama bizim etkinin en kuvvetli olmasını beklediğimiz alan KOBİ ve tarım bankacılığı olacak. Sektör 2017 yılının ilk 9 ayında birçok badireye rağmen ciddi resistans gösterdi. KGF burada kilit rol oynadı. Açıklanan 55 milyar TL KGF kredisinin 25 milyar TL'si imalat sanayi, 15 milyar TL'si ihracatçılara kullanılacak. Geri kalan işletme sermayesi olacak. KGF ile yangın döneminde çarkların dönmesi sağlandı, şimdiki ikinci fazda kaliteli büyümeyi sağlayıcı adımlar atılıyor.



## "KREDİ/MEVDUAT ORANI DÜŞECEK"

### YÜZDE 75 DÖNÜYOR

Mevduat tarafında şöyle bir gerçek var: Verilen kredilerin yüzde 75'i aynı yıl içinde mevduat olarak sisteme geri dönüyor. Yani sektör kredi büyümesinin yüzde 75'ini kendi içinde finanse ediyor. Bankaların kârlılıkları ve muhtelif sermaye artışları da bunu destekliyor. Açıkta kalan rakamın yurt dışı kaynaklardan fonlanması gerekecek. Sektörde bugün kredi/mevduat oranı yüzde 122'de. 2017 yılında KGF'nin de etkisiyle hızla yukarı çıktı, sektör tek ayak üzerinde yatalandı. Daha dengeli bir periyot içinde yurt dışından hazırlıklı borçlanmalarla olsaydı burada daha düşük oranları konuşacaktık.

### ORAN VERMEK ZOR

2018 ve 2019'da bu oranın düşmesini bekliyorum. Daha makul rasyoların olacağını düşünüyorum. Çünkü burada bir planlama var. Ne kadar düşeceğine dair oran vermek zor, reel sektörün ne kadar büyüyeceğine bağlı olarak inebilir. Hala dünyada dolan bir likidite var. Bu oran daha yukarı çıkmaz. Hızlı kredilendirmeye giden yerde fonlamanın çoğu mevduatla oldu. Bu yüzden bozulma oldu. 2017'de bankalar ocak-kasım döneminde bir önceki yılın 3 katı 6,3 milyar dolar kaynak girişi sağladı. Bunun çok daha üstü de mümkün. Bankalarımız sermaye yeterlilikleri, finansal yapıları ve portföy kaliteleriyle AB ülkeleri ve ABD'deki bankalardan daha kuvvetli. Ben bu yıl iç kaynak/dış kaynak dengesinin oturacağını düşünüyorum.

altındaki hesaplardan oluşuyor. Mevduat alanında da en tabana yaygın bankayız. Yoğun reklam veren bir banka da değiliz. Mevduatta sektör ortalamasına yakın bir fiyatlamamız var. Çok yoğun rekabet altında bile mevduat tabanımız kuvvetli gidiyor. Bu, en rahat büyüdüğümüz alanlardan biri. 2018'de de aktif büyüklüğe paralel yüzde 20-21 gibi bir büyümeye ulaşacağımızı öngörüyoruz. Mevduatta kredilerde olduğu gibi büyük rakamlı mevduatlara yönelmek istemiyoruz.

● 2018 yılında hangi alanda ne kadarlık büyüme hedefliyorsunuz?

■ Bu yıl sektörün üzerinde büyüme istediğimiz var. KGF'nin ikinci fazının devreye girmesiyle GSMH büyümesinin yüzde 5 ve üzerinde olacağına inanıyoruz. Geçmiş 10 yılda ülke ekonomisinde yüzde 11'lik büyüme, finans sektöründe 3 katı büyüme gerektiriyor. Bu hesapla bankacılığa da yüzde 15-20 büyüme olacağını düşünüyoruz. Şekerbank olarak 2018'de aktif büyümede yüzde 23 hedefi koyduk. Kredilerde KOBİ ve tarımda yüzde 30'un üzerinde büyüme hedefimiz var. Kurumsal ve ticaride de büyüyeceğiz.

● 2018 yılı sonrası yol haritanız nasıl şekilleniyor?

■ Yol haritasını yeniden belirliyoruz. Bir danışmanlık şirketiyle çalışıyoruz. Bankanın tarım ve KOBİ bankacılığı rotası aynı ancak stratejik hedefle ilgili olarak organizasyonel yapımızdan networkümüze, ürün gamımıza her alanı gözden geçiriyoruz.

● 2016 yıl ortasında sorunlu kredi oranınız yüzde 6,30'du. Bu yıl bu oranı kaçta indirmek istiyorsunuz?

■ Sektör nomlarına göre yüksek bir orana sahibtik. 2016, büyüme yerine küçülmeyi seçtiğimiz bir yıldır. 2016 ve 2017 yıllarında sorunlu alacak satışı yaptık. 2017 ilk 9 ay verilerine göre sorunlu alacak oranımız yüzde 4,6. Sektörde sorunlu alacak oranı yüzde 3,2 iken biz 6'larda seyrediyorduk, şimdi sektör yüzde 3,3 iken bizim yüzde 4,6'ya düşmemiz iyi bir performans. 2018 yılı ortası gibi burada yine küçük rakamlı bir satış planlıyoruz. ■