

"En kötü geride kaldı artık düz yoldayız"

Şekerbank, 2019 için sektöre paralel yüzde 10-12 büyüme beklerken KOBİ ve tarımda yüzde 20 büyüme hedefliyor. Şekerbank Genel Müdürü Servet Taze, ekonomi için ise "En kötü geride kaldı, düz yoldayız. Önemli bir stres testinden başarıyla geçildi" diyor.

2018 yılı hem Türkiye'de hem de dünyada dalgalı bir yıl oldu. Finansal sektör bu zorluklara rağmen ekonomiye katkısını sürdürmeye çalıştı. Tüm bunlara rağmen sektörün büyümesi yüzde 17 civarında gerçekleşti. Şekerbank Genel Müdürü Servet Taze, 2019 için daha iyi bir beklenti içinde. Çünkü ekonominin artık dengelenmeye başladığını düşünüyor. Dengeleme ve disiplin konusunda çok başarılı bir 2018 sonu ve 2019 başını geride bıraktığımızı söyleyen Servet Taze, sorularımızı aşağıdaki gibi yanıtladı.

Sizce ekonomide dengelenme nerede sağlanacak?

Dengelenme, disiplin noktasında muazzam bir uygulama başarısı var. Çok enteresan bir dönem geride kaldı. Global likiditenin de çok daraldığı bir ortamda, BDDK ve Merkez Bankası gibi düzenleyici otoritelerin ortaya koyduğu önlemler oldukça önemli. En kötüsü geride kaldı. Çok önemli performanslar sağlandı. Bundan sonrası düz yol diye bakıyoruz. Stres testi yapıldı. En kötü senaryoya bile hazır bir sistem var. Her türlü problemde çok hızlı, çok seri tedbirlerle muazzam iyi bir performans ortaya konuldu. Merkez Bankası'nın öncelikli bakışı fiyat istikrarı. Sıkı para politikasına devam ediyor.

Geçen yıl büyük gruplar başta olmak üzere kredi yeniden yapılandırmaları çok gündemdeydi. Yine son dönemde hızı azaltmakla birlikte konkordatolar yaşandı. 2019 yılında buralarda nasıl bir tablo göreceğiz?

Borç yapılandırmalara bakacak olursak, büyük grupların tamamına yakınının borcun-

dan fazla varlığı var. Hiçbiri varlıklarını yapılandırmanın dışında tutmuyor. Borcumun arkasındayım deyip gelip hepsini masaya koyuyor. 2018'de kur ataklarının getirdiği etkiler başta olmak üzere gelirleri ile giderleri arasında nakit akışı uyumsuzlukları oluştu ve nakit akışlarına uygun bir şekilde ödeme yapmak için vadelerde esneklik istiyorlar ki bu son derece normal ve sağlıklı olan bir ihtiyatlılık. Faaliyetler devam ediyor. Ortada üretim var, iyi niyet var, varlık var. Bize de tüm gücümüzle yardımcı olmak ve destek vermek düşer.

Ya konkordato ilan edenler?

Konkordato için başka bir boyutu. Belli yerlerde gerekli ama kötüye yönelik, amacı dışında kullanımlar da oldu. Ticaret Bakanlığı çok çabuk önlemler aldı. Bunun maksadına uygun kullanılması için yol haritası hazırlıyorlar. Fizibilite yapılacak, borç geri ödenebilecekse kabul edilecek. O yüzden konkordato çok optimum seviyede olmadı. Yeni düzenlemeler çıktı, bunlar çok da yerinde düzenlemeler oldu. Bu haliyle amacının dışında kullanılaca-

"100 BİN ÇİFTÇİYE FİNANSMAN SAĞLADIK"

"2014'te başlattığımız 'Aile Çiftçiliği Bankacılığı' projemiz kapsamında son dört yılda 100 bin çiftçi ailesine 7 milyar TL'yi aşkın finansman sağladık. Projemiz ve proje kapsamında hazırladığımız reklam kampanyalarıyla ulusal ve uluslararası prestijli birçok organizasyondan bugüne kadar 25 ödül aldık. Enerji verimliliği yatırımlarını desteklemek amacıyla geliştirdiğimiz ve bugüne dek aralarında esnaf ve çiftçilerin de bulunduğu 100 binin üstünde kişiyi enerji verimliliğiyle tanıştırdığımız EKOkredi ile enerji tasarrufuna yönelik her türlü yatırımı desteklemeye devam ettik. Bu alanda 2009 yılından bu yana 1 milyar TL finansman sağladık."

"BİZİM GÜNDEMİMİZDE SATIŞ YOK"

Şekerbank'ın yüzde 35,4'ü Şekerbank Personeli Munzam Vakfı'na, yüzde 19,4'ü de Kazakistan Devlet Varlık Fonu'na ait. Son dönemde ana ortakların bankayı satacağına yönelik çıkan haberlerle ilgili olarak Servet Taze şu değerlendirmeyi yaptı:

"Bizim tarafımızda böyle bir gündem yok. Zaten bize intikal eden bir durum olsa, yüzde 34,2'si halka açık bir şirket olmamız nedeniyle KAP'a bildirimde bulunmamız gerekirdi. Şekerbank'ı sektörde ayrıştıran ve güçlü kılan en önemli özelliklerden biri hem kredilerde hem de mevduatta en tabana yaygın bilanço yapılarından birine sahip olmasıdır. Özellikle Anadolu'da ve kırsal bölgelerde, yüzbinlerce çiftçi ve esnaf müşteri ile tasarruf sahiplerinin 65 yıldır değişmeyen adresiyiz. Şubelerimizle 71 il ve 100'e yakın merkez dışı ilçede yer alıyoruz. Kendi ölçeğimizde bu özelliğimizle öne çıkarak tabana yaygın strateji geliştiren bir bankayız. Bu durum, sektörümüzde her zaman yatırım yapılabilen en gözde bankalardan biri olmamızı sağlıyor."

ğini düşünmüyorum. Ben 27 yıldır sektördeyim. Bankalar ve reel sektörün aynı gemide olduğu başka bir yıl hatırlamıyorum. Bir sürü yönüyle bakıyoruz, iyi niyetliyse ve likidite süreci geçiciyse maksimum düzeyde yapılandırma sağlanıyor. Biz tüm bankalarla bu konuda bütün müşterilere maksimum destek verilmesi için tavsiye kararları verdik.

Şekerbank olarak 2019 hedefiniz nedir?

Milyonlarca çiftçinin birikimiyle kurulmuş bir bankayız. Misyonumuzda ağırlıklı KOBİ ve tarım sektörünün desteklenmesi var, bunu da yaptık. Bu iki alan, 2018'de toplam kredi hacmi içinde yüzde 52'den yüzde 56'ya çıktı. 2019'da bu oranı yüzde 60'lara çıkarmak istiyoruz. KOBİ ve tarım tarafında yüzde 20 büyü-

mek istiyoruz. Sektörün 2019 büyümesi yüzde 12'ler civarında olur. Bizim büyümemiz de sektöre paralel gerçekleşir.

Bu yıl şubeleşme ve istihdam politikanız nasıl olacak?

273 şubemiz var. 2018'de şube kapatmadık. Bu yıl yeni şube açmak için çok verimli gördüğümüz yerler var. Büyük şehirlerde zaten belli yerimiz var. Ama bizim daha da kuvvetli olduğumuz yer Anadolu. Özellikle mevduat bacağına 65 yıllık geçmiş getirdiği kuvvetli bir mevduat tabanı bulunuyor. Tarımın ve esnafın finansal kaynağa ulaşmakta zorluk çektiği, potansiyeli kuvvetli olan iller ve ilçeler var. Buralarda yeni şubeler açmak, birbirine çok yakın büyük şehir şubelerinde sadeleşmeye gitmek, nette şube kapatmadan şube açmak gibi bir yolumuz olabilir. 2019'da yeni şubelerle birlikte 500 yeni istihdam yaratacağız.

2019 ajandanızda önemli başlıklar neler?

7-8 ay önce bir transformasyon dönemine başladık, kademe kademe hayata geçiriyoruz. Yüz yüze bankacılığı çok önemsiyoruz ama buna dijital bankacılığı da eklemek zorundayız. İhtiyaçlar çok değişti. Müşterinin hangi ürünü, hangi kalitede, hangi maliyette ve hızda aldığı son derece önemli. Müşteri, kredi kartı, bireysel kredi, sigorta gibi ürünleri yüz yüze şubeye gelip istediği gibi mobil bankacılık yoluyla da talep ediyor. Bankacılık bu hizmetlerin en hızlı, en kolay, en etkin şekilde verildiği bir yarış ve Şekerbank bu yarışın en etkin şekilde içinde.

