

# "Kârlılık düşecek büyüme 5 yıl devam edecek"

2010 yılının hem ekonomi hem de bankacılık sektörü açısından iyi geçtiğini söyleyen Eurobank Tekfen Genel Müdürü Mehmet Sönmez, 2011'de büyüme sürse de bankacılık sektöründe kârlılığın düşeceğini öngörüyor...

**TÜRKİYE'DE KOBİ'lere yönelik** hizmetleriyle ön plana çıkan Eurobank Tekfen, 2011'de KOBİ bankacılığının yanı sıra varlık yönetimi ağırlıklı bireysel bankacılığa da odaklanacak. Ama bu alandaki hizmet büyük bankalara göre biraz farklı olacak. İhtisas bankacılığı yaptıklarını vurgulayan Eurobank Tekfen Genel Müdürü Mehmet Sönmez, "Bizim asıl işimiz KOBİ'ler. KOBİ'lerde çalışanların birikimlerini değerlendirmek için de varlık yönetimine dayalı bireysel bankacılık hizmetlerini geliştireceğiz" diyor.

Mehmet Sönmez ile hem Eurobank Tekfen hem de ekonominin durumunu konuştuk...

## 2010 yılı nasıl geçti?

2010, bankacılık sektörü açısından 2009'un telafi edildiği bir yıl oldu. Kredilerdeki yüzde 34'lük büyüme bunun en belirgin göstergesi. Türkiye'nin ihracatının göreceli olarak artması, turizm gelirlerinin 25 milyar dolara çıkması, özellikle gayrisafi milli hasılanın yılın ilk altı ayında yüzde 10'un üzerinde büyümesi, kredi talebinin canlanmasını sağladı.

## Özellikle bireysel krediler mi büyüdü?

Büyüme her alanda oldu. En güzeli ise kredi dağılımıyla ilgili gelişmeler. Kredilerin üçte biri tüketicilere, üçte ikisi

ise firmalara verilenlerden oluşuyor. Gerek tüketiciye gerekse firmalara verilen kredilerdeki artış oranı birbirine yakın seviyelerde. Olumlu olan, tüketici kredileri içerisinde kredi kartları cirosundaki artış hızının iyice düşmüş olması. Çünkü kredi kartları artık krediden çok ödeme aracı olarak kullanılmaya başladı. Oradaki talep daha uygun faizli ihtiyaç kredilerine kaydı. İkincisi mortgage kredilerinin 2010'un sonunda GSMH içinden aldığı pay yüzde 5'e geldi. 58 milyar liralık mortgage kredisi var. Üç yıl önce bu oran yüzde 3'ler seviyelerindeydi.



**Eurobank Tekfen**

## Reel sektör tarafında da aynı büyüme görüldü mü?

Firma tarafına baktığımızda, 2009 yılında 200 bine yakın küçük işletme kapanmıştı. Toplam 2.5 milyon firma var. 2010 yılında hayata dönüş başladı. KOBİ olarak tarif edilen şirketlerde canlanma başladı.

## Hangi sektörler bunu tetikledi?

Öncelikle tekstil sektörü önemli rol oynadı. Tekstilin alt dallarında üretim yapan atölyeler tekrar açıldı. Şu anda tekstilde en büyük sorun nitelikli eleman sıkıntısı. Meslek lisesi mezunları el üstünde tutuluyor. Bunlar önemli gelişmeler. Turizm sektörü de iyi bir yıl geçirdi. Kongre ve organizasyonlar imajımıza olumlu katkılar yaptı. Turist sayısı arttı, turizm gelirleri 25 milyar dolara çıktı.

2010 faizlerin sürekli indiği bir yıldır. 2010'un ilk sekiz ayında Merkez Bankası'nın global kriz nedeniyle ekonomiye verdiği destek devam etti. Fakat ondan sonra yeni bir yol haritasına geçildi...

## Eurobank Tekfen olarak 2010'u nasıl geçirdiniz?

2010 bizim için altyapı yatırımlarının ağırlıklı olduğu bir yıl oldu. Çok büyük yatırımlar yaptık. En büyük yatırımı da teknolojiye yaptık. A'dan Z'ye bütün teknolojimizi yeniledik. Ondan sonra insan kaynaklarına yatırım yaptık. Son üç yılda aramıza 500'e yakın yeni arkadaş katıldı. Şubeleşmemiz sürdü. 54 şubeye ulaştık. Karlılık olarak da iyi geçti. 2008'de 12 milyon, 2009'da 21.9 milyon lira kar etmiştik. 2010'un dokuz ayında karımız 14 milyon lira oldu. Sermaye yeterlilik rasyomuz da yüzde 20 civarında.

## "Müşteri için fiyat üçüncü sırada"

Eurobank Tekfen Genel Müdürü Mehmet Sönmez, banka müşterisi için önem sıralamasında fiyatın üçüncü sırada yer aldığını söylüyor. Peki müşteri bir bankada en çok nelere dikkat ediyor? İşte Sönmez'in yanıtı:

"Müşteri iki şeye bakıyor. Birincisi kendisinin iyi anlaşıldığını bilmek istiyor. İhtiyaca göre ürün istiyor. İkincisi, hızlı ve çevik çözüm önerisi istiyor. Üçüncüsü de uygun fiyat. Sadece fiyatla başarılı olma devri geride kaldı. Biz bu kriterlere göre belirli alanlarda uzmanlaşmayı hedefledik. Vizyonumuz, orta ölçekli bankalar kategorisinde hizmet kalitesi, dinamizmi ve güvenilirliği sayesinde en çok tercih edilen banka olmak. Uzmanlaşmayı hedeflediğimiz alanlar var. Reel sektörün bankasıyız. KOBİ'lere yönelik hizmet veriyoruz. Ayrıca varlık yönetimi ağırlıklı bireysel bankacılığa odaklanıyoruz."

