



Serkan Kumdakçı

Kâğıt dosyanın masrafı

serkanumdakci@ekonomik-cozum.com.tr

Öncelikle yapılan seçimlerin ülkemize hayırlı olması dileklerimizle başlamak istiyorum. Malumunuz seçimler yapıldı ve umarım bundan sonraki süreçte artık seçim ya da hükümet tartışmalarından öte ülkenin geleceğinde huzur ve güven ortamının tesis edilmesi yönünde daha sağlam adımların atıldığı bir döneme başlamış oluruz.

İnsanların ihtiyaçlarını karşılayabilmeleri ya da bir taşın, taşınmaz sahibi olabilmeleri için mevcut birikimlerini kullanmalarının yanında en önemli alternatif çözüm banka kredisidir. Özellikle 2010'lu yıllardan itibaren banka kredi faiz oranlarının %1'in altına düştüğü bir dönem vardı ki bu dönemde asgari ücret alan kişiler bile iyi kötü bir ödemeye yapararak bir şeyler sahibi olma yönünde girişimlerde bulunmaya başladılar. Tabii banka açısından kredi faizlerinin düşmesi ile artan kredi talebini daha başka ticari bir kazanç çevirmenin diğer yolu da tüketicilerden alınan kredi dosya masrafları oldu. Bankalar dosya masraflarını kullandıkları kredinin de içine dâhil ederek kredi kullana hiç hissettirmeden ciddi dosya masrafları tahsil etmeye başladılar ve o dönemde şube karlılıklarında kredi dosya masrafları ciddi fark yarattı. Hala bu konuda yasal bir düzenleme yapılmadığı için bankalar kullanılan kredilerde dosya masrafı almaya devam etmektedir.

Aslında düşünecek olursak altı üstü kâğıt bir dosya ve içinde imza atarken kimsenin dikkat bile etmediği bir düzine kâğıt. Bu kadar evrakı bir araya getirmenin bir bankaya ne kadar maliyeti olabilir ki? Bunun için neden bu kadar fahiş bedeller dosya masrafı olarak tahsil ediliyor?

AVUKATLAR İÇİN KAZANÇ VESİLESİ

Ancak son yıllarda bu konuda açılan davaların tüketici lehine sonuçlanması ve hatta bazı bankaların tüketici hakem heyeti kararları neticesinde dahi alınan dosya masraflarını geri iade etmeye başlaması ile tüketicilerin ödediği dosya masraflarını geri almaya yönelik çalışmalar hız kazandı. Bazı hukuk büroları insanlara mesajlar atarak bu tip konularda toplu davalar açmaya başladı. Neticede emsal kararlarla, kaybedilme ihtimali olmayan bir dava avukatlarına da bir kazanç vesilesi oldu.

SÜREÇ NASIL İŞLİYOR?

Dosya masrafını almak isteyen tüketicinin, tüketici hakem heyetine başvurmasıyla başlayan süreç şöyle işliyor: Tüketicinin başvurusu ile hakem heyeti, bankadan ödenen dosya masraflarının kaydını istiyor, bazen tüketici, hakem heyetine verdiği dilekçe ile birlikte kendisi direkt olarak bankadan talep ediyor. Bankadan tüketici hakem heyetine gelen bilgiler doğrultusunda, heyet bankadan savunma istiyor. Savunma gelirse de gelmese de büyük oranda dosya masrafının ödenmesi yönünde karar çıkıyor. Bankanın bunu ödememesi durumunda tüketici dava açarak bankayı icraya veriyor. Bazen de banka, tüketiciye dava açabiliyor. Ancak sonuçta davalar çok büyük oranda bankaların aleyhine sonuçlanıyor. Kaybeden taraf tüm dava masraflarını da ödüyor. Bankaların tüketici dosya masraflarının ödenmesi için şu anda birleşmiş yüzbinlerce dosya olduğu, davaların sonuçlanmasının ardından ödemelerin sıraya konularak ortalama 6 ay içinde yapılabildiği belirtiliyor.

KOMİSYON GELİRLERİ 15 MİLYAR TL

Bankaların Ekim 2014'ten önceki 10 yılı kapsayan süredeki bireysel kredilerden alınan ücret ve komisyon gelirlerinin 15 milyar TL civarında olduğu gelir tablosu kayıtlarına göre raporlanmış. 2014 yılında ilk 6 büyük bankanın banka başına ortalama 170-180 milyon TL dosya masrafı iadesi yaptığı, ilk 10 büyük bankanın ise ortalama banka başına 130-150 milyon TL dosya masrafı iadesi için ödeme yaptığı belirlenmiş. Toplamda sektör olarak 2014'te 3 milyar TL dosya masrafı iadesi yapıldığını kaydeden bankacılar bu rakamın 2015 yılında da 2-2,5 milyar TL'ye ulaşmasını bekliyor.

YASAL DÜZENLEME ŞART

Alınan dosya masrafının hukuksuz olduğu, fahiş olduğu artık açılan davaların kararları ile sabitlenmiş durumda. Hal böyle iken hala yeni kredi alanlardan bile dosya masrafı talep edilmesi bu konuda hukuki bir düzenleme yapılmamasından kaynaklanıyor. Bu konuda yasal düzenleme yapılmasının amacı sanırım "dava açanların parası iade edilsin ancak dava açmakla uğraşmayanların ya da konudan haberdar olmayanların ödendiği dosya masrafları bankaların yanına kâr kalsın" olabilir. Hazır yeni seçimlerimiz yapılmışken ve yeni hükümet kurulması gündemde iken bence hükümetin bu konuda yasal bir düzenleme yapması gerekli. Yoksa vatandaşın gereksiz bir prosedürün altına ezilmeye devam etmesi kaçınılmaz gibi görünüyor.



'Helal' olsun

DISCOVER EVENTS organizasyonu ile ICC'de (İstanbul Kongre Merkezi) gerçekleşen TÜMEXPO, ALLINTECH ve Helal Expo Fuarları yerli-yabancı on binlerce katılımcı ve ziyaretçiyi bir araya getirdi.

H.Merkezi (E.Çözüm)

Bir Asel Group markası olan DISCOVER EVENTS tarafından organize edilen 3. Tümexpo 2015, 6. Helal Expo ve Allintech Fuarları 300 firma ve 40 bin ziyaretçinin katılımı ile Türkiye'nin 2013 hedefine ulaşmasında önemli adım üstlenen bir dizi organizasyona ev sahipliği yaptı.

300 FİRMA 40 BİN ZİYARETÇİ

Resmi açılışı Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın katılımı ile gerçekleşen TÜMEXPO, HELAL EXPO ve Allintech Fuarları ile KOBİ Şurası ve Tıp & Eczacı ve Fikih çalışmaları çok sayıda devlet adamı, yabancı konuk, Türk girişimcileri ve sanayicileri ile gıda, makine, inşaat, kozmetik ve teknoloji firmalarını ağırladı. İnovasyon teknolojileri zirvesinde savunma sanayisine tedarikçi olabilecek firmalar bir araya geldi. Üniversiteler ve firmalar, teknoparklarda yeni projeler üretmek amacıyla ilk adımları attı; fuara katılan Microsoft, 5 yaşındaki çocukların bilgisayar programlama ve yazılım üzerinde çalışmalarına imkân sağlamak amacıyla yeni atılımlar gerçekleştirdi. 2. Kobi Şurası Dünya Bankası Başkanı

Jim Yong Kim (World Bank Group), İslam Kalkınma Bankası Başkanı Ahmad Mohamad Ali (IDB)'yi ağırladı; KOBİ'ler için İslami finansla ilgili önemli kararlar alındı. Önümüzdeki yıllarda bu alanda yapılacak zirvelerin ev sahipliğini yine DISCOVER EVENTS yapacak.

DEV ORGANİZASYON

26 ülkeden gelen Dünya Helal Konseyi üyelerinin ağırlandığı Helal Zirvesi'nin her yıl Türkiye'de yapılacağına müjdesini veren DISCOVER EVENTS Yönetim Kurulu Başkanı Yunus Ete, "Tıp, eczacılık ve kimya alanında yapılan şuralar neticesinde Helal kapsamındaki gelişmelerin, karar duyurularının temeli artık Türkiye'de atılacak" dedi. Pakistan'ın yoğun ilgi gösterdiği fuar, aynı zamanda Malezya, Cezayir, İsviçre, Almanya, Belçika, Ürdün, Fas, Tunus ve Rusya'dan gelen katılımcı ve ziyaretçileri de bir araya getirdi. İlgili Bakanlıkların, sivil toplum kuruluşlarının katkı ve işbirliği ile Türkiye'nin en büyük ekonomi ve ticaret platformu olma yolunda ilerleyen TÜMEXPO Fuarı ile ilgili konuşan DISCOVER EVENTS Yönetim Kurulu Başkanı Yunus Ete, "Türkiye'ye katma değeri olacak, stratejik öneme

sahip fuar ve zirveler düzenlemeye devam edeceğiz. Pek çok sektör için ülkemizi bir üst olarak konumlandırmak gayretini içerisindedir. DISCOVER EVENTS olarak yılda 20-25 zirve ve fuar düzenlemeyi hedefliyoruz" dedi.

TÜRKİYE ÖNEMLİ NOKTADA

Türkiye'nin helal gıda konusunda önder bir ülke olacağını belirten Discover Events'in Yönetim Kurulu Başkanı Yunus Ete, Türkiye'nin helal gıda konusunda çok önemli bir noktada olduğunu aktarırken, 26 üye ülkeden temsilcilerin katıldığı Dünya Helal Zirvesini bundan sonra her yıl düzenli olarak Helal Expo Fuarı ile beraber Türkiye'de yapılacağını ve alınan kararların Türkiye'den dünyaya yayılacağını anlattı. Tüm dünyada 2 milyarın üzerindeki Müslümanın, ürünler üzerinde Müslümanlara ait olmayan özel bir damgaya bakarak tüketim gerçekleştirdiklerini aktaran Ete, en büyük arzularının ise bütün Müslümanların ürün tükettiklerinde helal sertifikaya kodunda buluşması olduğunu dile getirdi.

İstanbul'u resmetti

H.Merkezi (E.Çözüm)

HAYATA geçirdiği projelerle gayrimenkul sektörüne farklı bir bakış açısı getiren Tahincioğlu 'İstanbul'u Resmet' projesiyle, dünyanın en başarılı kurumlarının ödüllendirildiği 2015 Stevie International Business Awards'da gayrimenkul sektöründe 'Yılın Pazarlama Kampanyası' kategorisinde Silver ödülüne layık görüldü. Ödülü Tahincioğlu adına

Pazarlama ve Kurumsal İletişim Direktörü Özgür Tıgılı Erol aldı. Tahincioğlu'nun 'İstanbul'u Resmet' projesi, uluslararası jüri oylaması sonucunda dünya çapında, gayrimenkul sektöründe yenilikçi ve entegre pazarlama iletişimi alanında ses getiren bir proje olduğu bir kez daha tescillenmiş oldu. Stevie Ödülleri 12 yıldır düzenleniyor ve dünyanın 60'tan fazla ülkesinden iletişim ve pazarlama projelerini değerlendiriyor.



Tahincioğlu, Business Awards'da "Yılın Pazarlama Kampanyası" kategorisinde "Silver" ödülüne layık görüldü.

KAGİDER: Takipçisi olacağız

G20 tarihinde ilk kez İstanbul'da düzenlenen W20 Zirvesi, liderleri cinsiyet eşitliği ve kadınların ekonomik alanda güçlendirilmesi için daha çok çalışmaya çağırdı ve bir yol haritası belirledi.

H.Merkezi (E.Çözüm)

KADIN-20 (W20) Zirvesi 20 ülkeden 36 temsilcinin ve Birleşmiş Milletler Kadın Örgütü ve Uluslararası Çalışma Örgütü'nün katılımıyla, İstanbul'da düzenlendi.

Toplumsal gelişimin yolunun kadın temsiliyetinden geçtiğini ve KAGİDER olarak W20'ye liderlik etmekten büyük gurur duyduklarını belirten KAGİDER Başkanı Sanem Oktar, Zirve Sonuç Bildirgesinde öne çıkan cinsiyet eşitliği ve kadınların ekonomik alanda güçlendirilmesine dair şunları söyledi: "G20 ülkeleri 2025 yılı sonuna kadar kadınlar için 100 milyon iş fırsatı yaratmayı ve kadın-erkek istihdamı arasındaki farkı yüzde 25 azaltmayı taahhüt ediyor. Bu, küresel GSMH'ya 7 trilyon katkı, Türkiye için ise 3 milyon

kadının istihdamına katılması anlamına geliyor. McKinsey Global Institute (MGI) tarafından hazırlanan cinsiyet eşitliği raporu, kadınların iş dünyasında erkekler ile eşit hak ve fırsatlara sahip olması ve potansiyellerinin tamamını gerçekleştirmeleri durumunda, ülkelerin 2025 yılında GSYH'larına 28 trilyon dolar (%26) katkıda bulunabileceğini ortaya koyuyor."

Cinsiyet eşitliğinin sağlanmasına yönelik değerlendirilmede bulunan Oktar "W20 Zirvesi ile G20 ülkeleri hükümetlerinden; kadın istihdamına da doğrudan etkileyen, kadın girişimciliğinin güçlenmesi yönündeki taleplerimizi ilettik. Sürdürülebilir büyümenin sağlanması adına tüm ilgili kuruluşlara, kadın girişimlerini güçlendirmek için harekete geçme çağrısını-

da bulunduk. Bu doğrultuda; gerek kamu gerekse özel sektörde kota ve hedefler belirlenmesinin kadın girişimciliği ve kadının iş yaşamına katılımını artırılmasının cinsiyet eşitliği sağlamada önemli bir etki yaratacağına inanıyoruz. KAGİDER olarak, W20'de alınan kararların sadece Türkiye'de değil, dünyada da takipçisi olacağız" dedi.



Sanem Oktar



Başarı inovasyonda gizli

Albaraka Türk Genel Müdür Yardımcısı Bülent Taban, "Silikon Vadisi'nde yetişen bir 'elma'yı alabilmek için Gaziantep'teki fıstık üreticimiz 50 kilo fıstık satmak zorunda. Bu trajik bir durum. Katma değerli üretim yapmak mecburiyetindeyiz" dedi.

H.Merkezi (E.Çözüm)

ALBARAKA Türk Genel Müdür Yardımcısı Bülent Taban, Dünya Bankası, İslam Kalkınma Bankası ve Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı işbirliği ile G20 faaliyetleri kapsamında düzenlenen Uluslararası KOBİ Konferansı'na panelist olarak katıldı. İstanbul Kongre Merkezi'nde düzenlenen "KOBİ'ler için İslami Finans'ın Düzenlenmesi ve Etikleştirilmesi" başlıklı panelde katılım bankacılığı özelinde değerlendirmelerde bulunan Taban, Türkiye'nin dünyada en büyük 10 ekonomiden biri olması için en büyük görevin KOBİ'lere düştüğünü belirtti.

ELMA-FIŞTIK ÖRNEĞİ

Üretimde ve ihracatta katma değeri üretmeye vurgu yapan Taban, "Silikon Vadisi'nde yetişen, hepimizin cebinde olan bir 'elma'yı alabilmek için Gaziantep'teki fıstık üreticimiz 50 kilo fıstık satmak zorunda kalıyor. Aynı elmayı satın alabilmek için 65 kilo fındık ve 250 kilo çay satmamız lazım. Bu trajik bir durum. Bu rakamlara baktığımızda katma değerli ürün üretmek mecburiyetindeyiz" dedi.

Taban, Türkiye'nin dünyada marka haline gelmiş, yaptığı ihracatlarla dikkat çeken şirketlerin başarı hikâyelerine de değindi ve şunları söyledi: "KOBİ bankasız, banka KOBİ'siz olamaz. KOBİ'lerin bankaların finansal desteğine ihtiyacı var. Türkiye için inovasyon kapasitesini geliştirmek olmazsa olmazımız. İstanbul Kongre Merkezi'nde düzenlenen Türkiye'nin başarı hikâyesi, inovasyon kapasitesinin geliştirilmesinde gizli."

Sunumunda, KOBİ bankacılığının Türkiye'de bugüne kadar aldığı yolu, Albaraka'nın faaliyetlerini ve gelecek hedeflerini değerlendiren Taban, "Türkiye'de yüksek enflasyonist ortamdan uzaklaştığımız için ticari dünyamız artık banka kredilerinden daha fazla faydalanır oldu. Türkiye'nin ihracatının yüzde 57'sini KOBİ'ler gerçekleştiriyor. Türkiye'deki işletmelerin yüzde 99'u KOBİ'lerden oluşuyor. Dünyada banka kredilerinden KOBİ'ler yüzde 52'lik bir oran alırken, Türkiye'de bu oran yüzde 26 seviyelerindedir. Türkiye'yi ilk 10 ekonomi arasında görmek çok ciddi bir iddia. Bu anlamda en büyük görev KOBİ'lere düşüyor" değerlendirmesini yaptı.

Yeni CEO Appelbaum oldu

H.Merkezi (E.Çözüm)

İKİ yıl boyunca Divan Grubu Oteller ve Restoranlardan Sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı görevinde bulunan Richard Appelbaum'ın yeni CEO'su oldu.

Appelbaum, meslek yaşamına 1992 yılında Hilton International Mainz'de "Yiyecek - İçecek Müdürü" olarak başladı. Appelbaum, 1999-2007 yılları arasında Kempinski Münih'te, Shangri La Singapur'da ve Le Saint Gerant Hotel Golf Club & SPA Mauritius'ta "Otel Müdürü" ve Mövenpick İstanbul'da "Genel Müdür" pozisyonlarında bulundu. 2007 yılından 2011 yılına kadar da Hotel Mulia Senayanı Jakarta'da, Zabeel Saray by Rixos Dubai'de ve Jumeirah Messilah

Beach Hotel & Spa Kuveyt gibi uluslararası zincir otellerde de "Genel Müdür" olarak hizmet verdi.

2011 yılında Türkiye'ye gelen Appelbaum, The Grand Tarabya Otel'de iki yıl süreyle Genel Müdürlük görevini

üstlendikten sonra 2013 yılında Divan Grubu'na katıldı. Yüksek lisans eğitimini Lozan Otelcilik Okulu'nda (Ecole Hôtelière Lausanne) "Otel ve Restoran Yönetimi" üzerine tamamlayan Appelbaum, lisans eğitimi de CERIA Otel Yönetimi Okulunda, "Otel İşletmeciliği" üzerine yaptı.

1966 yılında Fildişi Sahili Cumhuriyeti'nde doğan Richard Appelbaum, Alman vatandaşıdır. İngilizce, Almanca ve Fransızca bilen Appelbaum, iki çocuk babasıdır.



Emirates dönüşüm stratejisi başlatıyor

Emirates Grubu yeni dönüşüm stratejisi kapsamında online bilet satın almadan idari departmanlara kadar tüm iş süreçlerini en yeni teknolojiler ile yönetilir hale getirerek sektörün müşteri odaklı seyahat deneyimi sunan ilk firması olmayı hedefliyor.

H.Merkezi (E.Çözüm)

EMIRATES Havayolu ve hava hizmetleri sağlayıcısı "dnata"nın oluşturduğu Emirates Grubu, kurum merkezine verimi yerleştirmeyi, akıllı teknolojilerle iş süreçlerini yeniden oluşturmayı ve kararları büyük veri ve gerçek zamanlı analizlerle desteklemeyi amaçlayan kurum çapında bir dönüşüm projesini gerçekleştirme planını açıkladı.

Bu dönüşüm stratejisi ile Emirates Grubu, Emirates Havayolu ve dnata'yı müşteri odaklı ve en yeni teknolojileri sağlayan öncü seyahat deneyi-

mi kurumlarına dönüştürmeyi amaçlıyor. Kurum çapında dönüşüm stratejisinin müşteri deneyiminden ticari faaliyetlere ve çeşitli idari departman süreçlerine kadar Emirates'in tüm faaliyet alanlarına yönelik fayda sağlaması bekleniyor.

Emirates Havayolu Başkanı Sir Tim Clark, konuyla ilgili yaptığı açıklamada "Bu girişim tüm iş birimlerimize önemli faydalar sağlayacak, ama nihai hedefimiz müşterilerle hizmet endüstrisi tarihinde daha önce hiç ulaşılamamış bir başarıya ulaşarak müşteri deneyimini akıllı şekilde yeniden tanımlamak" dedi.

