T.C.
ÇANKIRI KARATEKİN ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İŞLETME ANABİLİM DALI

BANKACILIK RİSK YÖNETİMİ

Abdourahman Yassin KAIREH

YÜKSEK LİSANS TEZİ

Danışman
Doç.Dr. Mercan HATİPOĞLU

Çankırı - 2021

T.C.
ÇANKIRI KARATEKİN ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İŞLETME ANABİLİM DALI

BANKACILIK RİSK YÖNETİMİ

Abdourahman Yassin KAIREH
ORCID: 0000-0001-9702-8138

YÜKSEK LİSANS TEZİ

Danışman
Doç.Dr. Mercan HATİPOĞLU

Çankırı - 2021

İÇİNDEKİLER

Sayfa

BİLİMSEL ETİK BİLDİRİMİ ii
TEZ KABUL VE ONAY iii
ÖNSÖZ iv
ÖZET v
ABSTRACT vi
KISALTMALAR vii
TABLO LİSTESİ ix
ŞEKİL LİSTESİ x
KUTU LİSTESİ xi

1. GİRİŞ 1

2. RİSK YÖNETİMİ ANALİZİ VE TİPOLİJİSİ 3
2.1 Risk tipolojisi 3
2.1.1 Kredi riski 3
2.1.2 Piyasa riski 5
2.1.3 Finansal olmayan riskler 5
2.2 Temel risk yönetimi kavramı 6
2.2.1 Risk yönetimi ilkesi 6
2.2.1.1 Kaçınma 6
2.2.1.2 Kendinden hedging 6
2.2.1.3 Sigorta 7
2.2.2 Risk yönetiminin aşamaları 7
2.2.2.1 COSO 8
2.2.3 Basel anlaşmaları 10
2.3 Klasik bankacılık risklerinin incelenmesi 10
2.3.1 Finansal riskler 11
2.3.1.1 Kredi riski 11
2.3.1.1.1 Temerrüt riski 12

2.3.1.1.2 Kredi marjında bozulma riski 12
2.3.1.1.3 İyileşme riski.....12
2.3.1.2 Piyasa riskleri.....12
2.3.1.2.1 Faiz oranı riski.....13
2.3.1.2.2 Kur riski 13
2.3.1.2.3 Riske Marus Değer.....13
2.3.1.3 Likidite riski.....14
2.3.1.4 Düzenleyici risk 15
2.3.2 Operasyonel riskler 15
2.3.2.1 Bilgi sistemi ve süreçleriyle ilişkili risk 15
2.3.2.2 Yasal risk 15
2.3.2.3 İnsan kaynakları riski 16
2.3.3 Strateji riski (veya itibar riski) 16
2.4 İslami finansta risk yönetimi 17
2.4.1 Spesifik riskler 17
2.4.1.1 Ticari risk.....17
2.4.1.2 Dolaşma riski 18
2.4.1.3 Diğer spesifik riskler 18
2.4.2 Finansal riskler.....19
2.4.2.1 Kredi riski 19
2.4.2.1.1 Rezervler ve hükümler.....21
2.4.2.1.2 Teminat.....22
2.4.2.1.3 Riski azaltan sözleşme maddeleri 22
2.4.2.2 Likidite riski.....22
2.4.2.3 Piyasa riski.....24
2.4.3 Operasyonel risk 24
2.4.3.1 Yasal risk 25
2.4.3.2 Şeriat Komitesiyle ilgili sorunlar 25
2.4.4 İslami risk yönetiminin evrimi.....26

3. CİBUTİ'NİN FİNANS SEKTÖRÜ 29
3.1 Cibuti'de islami sosyal finans.....36

3.1.1 Cibuti'deki Awqāf 36
3.1.2 Cibuti'de Zekât 37
3.1.3 Cibuti'de İslami Mikrofinans 43
3.2 İslami bankacılık ve finansmanın gelişminde İDB'nin rolü 44
3.2.1 İslami finans endüstrisinin gelişiminde İDB'nin rolü 45
3.2.2 Cibuti'deki İslami Kalkınma Bankası'nın Müdahalesi 47
3.2.3 Cibuti'de İslami finansın gelişimine İDB'nin müdahalesi 51
3.2.3.1 Teknik yardım 51
3.2.3.2 Kapasite geliştirme ve eğitim 52

4. CİBUTİ'DE İSLAMİ FİNANSIN GELİŞİMİ VE ALTYAPISI 54
4.1 Cibuti'de islami finans: evrim ve mevcut durum 54
4.1.1 Afrika bağlamında İslami finans 54
4.1.2 Cibuti'de İslami finansın evrimi 56
4.1.2.1 Cibuti'deki İslam Bankası 57
4.1.2.2 İslami bankaların finansal profili 57
4.1.3 Cibuti'deki İslami bankaların kullanımı ve kaynakları 58
4.1.4 Cibuti'deki İslami bankaların düzenleyici çerçevesi ve denetimi 64
4.1.5 İslami bankaların yetkilendirilmesi 65
4.1.6 Yatırım hesapları 65
4.1.7 İslami bankaların Cibuti Merkez Bankası tarafından denetimi 66
4.1.8 Şeriat yönetişim çerçevesi 67
4.1.9 Cibuti'de Takāful düzenlemesi 69
4.1.10 Cibuti'de İslami finans öğretimi 70

5. SONUÇ 74

KAYNAKÇA 77
EKLER 83
ÖZGEÇMİŞ 94

BİLİMSEL ETİK BİLDİRİMİ

Yüksek Lisans tezi olarak hazırladığım *Bankacılık Risk Yönetimi* adlı çalışmanın öneri aşamasından sonuçlanmasına kadar geçen süreçte bilimsel etiğe ve akademik kurallara özenle uyduğumu, tez içindeki tüm bilgileri bilimsel ahlak ve gelenek çerçevesinde elde ettiğimi, tez yazım kurallarına uygun olarak hazırladığım bu çalışmamda doğrudan veya dolaylı olarak yaptığım her alıntıya kaynak gösterdiğimi ve yararlandığım eserlerin kaynakçada gösterilenlerden oluştuğunu beyan ederim.

11 / 08/ 2021

Abdourahman Yassin KAİREH

TEZ KABUL VE ONAY

ÇANKIRI KARATEKİN ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ MÜDÜRLÜĞÜNE

Abdourahman Yassin KAİREH tarafından hazırlanan *Bankacılık Risk Yönetimi* başlıklı bu çalışma, *11.08.2021* tarihinde yapılan tez savunma sınavı sonucunda *oybirliği* başarılı bulunarak jürimiz tarafından *İşletme* Anabilim Dalı'nda Yüksek Lisans tezi olarak kabul edilmiştir.

TEZ JÜRİSİ ÜYELERİ (Unvanı, Adı ve Soyadı)

Danışman	: Doç. Dr. Mercan HATİPOĞLU	İmza: ……..
Üye	: Dr. Öğr. Üyesi Erol YENER	İmza: ……..
Üye	: Doç. Dr. Taner SEKMEN	İmza: ……..

ONAY

Bu Tez, Çankırı Karatekin Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yönetim Kurulunun ...../..../ 201.. tarih ve ..... sayılı oturumunda belirlenen jüri tarafından kabul edilmiştir.

Prof. Dr. Coşkun POLAT
Enstitü Müdürü

ÖNSÖZ

Bankacılık Risk Yönetimi başlıklı bu çalışma, günümüz işletmelerinin rekabetçi konumlarını sürdürmelerinde giderek önem kazanan "tüketici odaklı" yaklaşımlar bağlamında, üzerinde durulmaya değere bulunduğu için yüksek lisans tezi olarak hazırlanmıştır.

Bu çalışmanın hazırlanmasında yardımlarını esirgemeyen danışman hocam *Doç. Dr. Mercan HATİPOĞLU*'e; tezin yazım aşamasında ve tashihinde katkılarını esirgemeyen *Hassan MOUMİN*'e ve eğitim hayatım boyunca yetişmemde katkısı olan tüm hocalarıma teşekkürlerimi sunmayı bir borç bilirim.

Çalışmamı tamamlamam konusunda moral ve motivasyonumu üst düzeyde tutmama yardımcı olan aileme şükranlarımı sunarım.

11/ 08/ 2021

Abdourahman Yassin KAİREH

ÖZET

Tezin Başlığı : Bankacılık Risk Yönetimi

Tezin Yazarı : Abdourahman Yassin KAİREH

Danışman : Doç. Dr. Mercan HATİPOĞLU

Anabilim Dalı: İşletme

Tezin Türü : Yüksek Lisan

Kabul Tarihi : 11.08.2021

2006 yılında Cibuti Cumhuriyeti'nde İslami bankacılık sektörünün kurulması ülkenin ekonomik dinamiklerini değiştirmiştir. Cibuti'nin ekonomisi ağırlıklı olarak hizmet sektörüne dayanmaktadır. Buna karşın finans sektörü ekonomide merkezi bir rol oynamaktadır. Konvansiyonel ve İslami bankalardan oluşan bankacılık sektörü, finans sektörüne hâkim bir yapıdadır. Ülkede dokuzu konvansiyonel ve üçü İslami olmak üzere 12 banka bulunmakta olup İslami bankacılık 2006'da başladı ve kurulduğu günden bu yana nispeten hızlı bir şekilde büyüme göstermektedir. Bugüne kadar İslami bankaların varlıklarının büyüklüğü 50 milyar Cibuti frangı'na ulaşırken İslami bankaların aktifleri %20 artış göstrmiştir. İslami bankaların varlıkları, mevduatları ve kredileri ise sırasıyla %20, %15 ve %14 artış göstrmiştir. İslami bankaların önemli başarılarına rağmen Cibuti'deki İslami finansın çeşitli zorlukları vardır. Öncelikle İslami finans coğrafi, sektörel ve ticari olarak çeşitlendirilmemiştir. Bununla birlikte İslami finansın ikinci sınırlaması, düzenleme eksikliğidir. Bu nedenle Cibuti'deki İslami bankalar tam potansiyellerini gerçekleştirememektedirler. Çünkü İslami bankaların finansmanının üçte ikisi sadece müşareke ve murabaha İslami finans hizmetleri vermektedir. İslami bankaların tam potansiyellerini gerçekleştirmeleri için İstisna, Ijara ve Salam gibi İslami finans hizmetlerini genişletmeleri ve çeşitlendirmeleri gerekiyor. Bu bilgiler ışığında Cibuti'de İslami finansın daha olgunlaşmadığını görülmektedir.

Anahtar Kelimer: Bankacılık sektörü, İslami finans, Risk yönetimi, Cibuti.

ABSTRACT

Thesis Title : Banking Risk Management

Author : Abdourahman Yassin KAİREH

Supervisor : Assoc. Prof. Dr. Mercan HATİPOĞLU

Department : Business Administration

Thesis Type : Master's Thesis

Date : 11.08.2021

The creation of the Islamic banking sector in the Republic of Djibouti in 2006 changed the economic dynamics of the country. Djibouti's economy is driven by the service sector. The financial sector also plays a central role in the economy. The banking sector, comprising conventional and Islamic banks, dominates the financial sector. There are 12 banks, nine of which are conventional and three are Islamic. Islamic banking began in 2006 and is growing at a relatively rapid pace. To date, the size of the assets of Islamic banks has reached 50 billion Djibouti francs. Assets of Islamic banks increased by 20%. Assets, deposits and loans of Islamic banks increased by 20%, 15% and 14% respectively. Despite the significant successes of Islamic banks. Islamic finance in Djibouti has several challenges. First of all, Islamic finance is not geographically, sectorally and commercially diversified. The second limitation of Islamic finance is the lack of regulation. Islamic banks in Djibouti are not fulfilling their full potential. Because two thirds of the financing of Islamic banks only musharakah and murabaha provide Islamic financial services. For Islamic banks to realize their full potential, they need to expand and diversify Islamic financial services such as Istisna, Ijara and Salam. It shows that Islamic finance in Djibouti is not yet mature.

Keywords: Banking sector, Islamic finance, Risk management, Djibouti.

KISALTMALAR

AAOIFI	İslami Bankalar ve Finansal Kurumlar Muhasebe ve Denetim Kurulu
ADDS	Cibuti Sosyal Kalkınma Ajansı
AFAB	Önlenebilir Körlükle Mücadele İttifakı
AfDB	Afrika Kalkınma Bankası
AMCI	Fas Uluslararası İş birliği Ajansı
APIF	Vakıf Mülkiyet Yatırım Fonu
ARC	Afrika Yardım Komitesi
BCD	Cibuti Merkez Bankası
BCEAO	Batı Afrika Devletleri Merkez Bankası
CEO	Chief Executive Officer
CIBAFI	İslami Bankalar ve Finansal Kurumlar Konseyi
CNS	Ulusal Şeriat Konseyi
CPEC	Popüler tasarruf ve kredi bankalarını
CPPR	Portföy Performans İncelemesinin
DZF	Dīwān al- Zakāt
EAB	East African Bank
FSI	Finansal Sağlamık Göstergesi
GCC	Körfez Arap Ülkeleri İş birliği Konseyi
GSYIH	Gayri safi yurt içi hasıla
IBSA	İslami Finans Zirvelerine
İD	Islamic Dinar

IDB	İslam kalkınma bankası
IFSB	İslami Finansal Hizmetler Kurulu
IILM	Uluslararası İslami Likidite Yönetimi Şirketi
IKB	İdare ve Koordinasyon Birim
IMF	Uluslararası Para Fonu
INDS	Ulusal Sosyal Kalkınma Girişimi
IRTI	İslami Araştırma ve Etiğim Enstitüsü
KOBI	Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletme
LMC	Likidite Yönetim Merkezi
NFSS	Ulusal Sosyal Güvenlik Fonu
NPL	Non-Performing Loans
PDM	Microfinans Geliştirme Programı
PRSP	Yoksulluğu Azaltma Strateji Belgesini
RCM	Hızlı Düzeltici Eylem
SID	Özel sektör gelişimi için İslami Şirket
STK	Sivil Toplum Örgütü
SYR	Sermaye Yeterlilik Rasyosu
TA	Teknik Yardım
WAEMU	Batı Afrika Ekonomik ve Parasal Birliği
WAWY	Dünya Müslüman Gençlik Meclisi
YIK	Yüksek İslam Konseyi
YK	Yönetim Kurulu

TABLO LİSTESİ

Tablo No Sayfa

Tablo 2.1: İslami finans ürünleri için gerekli öz sermaye.....20

Tablo 3.1: Cibuti: Finansal sağlamlık göstergeleri (tüm bankalar bileşik, Yüzde olarak ortalama süreler) 30

Tablo 3.2: 2005'ten 2017'ye kadar Cibuti'deki Zakāt koleksiyonunun ayrıntıları.....38

Tablo 3.3: Cibuti'deki IDB Operasyonlarının Özeti: finansman moduna göre dağılım (milyon olarak) 48

Tablo 3.4: Cibuti'deki IDB Operasyonlarının Özeti: sektöre göre dağılım (milyon olarak) 49

Tablo 3.5: Cibuti'de düzenlenen IRTI eğitim programları.....53

Tablo 4.1: Sektöre ve bölgeye göre İslami finans varlıklarının detayları (milyar dolar cinsinden, 2017).....55

Tablo 4.2: Sektöre ve bölgeye göre İslami finans varlıklarının detayları (milyar dolar cinsinden, 2017).....56

Tablo 4.3: Sektöre ve bölgeye göre İslami finans varlıklarının detayları (milyar dolar cinsinden, 2017).....58

Tablo 4.4: Sektöre ve bölgeye göre İslami finans varlıklarının detayları (milyar dolar cinsinden, 2017).....61

Tablo 4.5: 2017 yılında dünya genelinde bankaların finansal performansına ilişkin bazı göstergeler 62

ŞEKİL LİSTESİ

Şekil No Sayfa

Şekil 2.1: Risk haritalama .....**Error! Bookmark not defined.**

Şekil 3.1: Cibuti'de bankacılık sektöründeki son gelişmeler.....33

Şekil 4.1: 2017 etkinlik sektörüne göre İslam bankaları finansmanı Dağılımı (% oralak) 58

Şekil 4.2: Müşteri kategorisine göre İslami bankaların finansman Dağılımı 2017(% olarak) 59

Şekil 4.3: Cibuti'deki bankaların aldığı mevduatlar (milyonlarca DF olarak) 61

KUTU LİSTESİ

Kutu No Sayfa

Kutu 3.1: Durum 1 50

Kutu 3.2: Durum 2 50

Kutu 4.1: Ulusal Şeriat Komitesi Üzerine Not 68

Kutu 4.2: Cibuti'deki İslami Bankacılık Sektörünün Geliştirilmesi için Salaam Merkezi'nin Katkısı 70

1. GİRİŞ

Cibuti'deki İslami finans üzerine bu tez, küresel İslami finans endüstrisinde öne çıkan ülkenin kaydettiği dikkate değer başarılara genel bir bakış sunmaktadır.

MENA bölgesinde (Orta Doğu ve Kuzey Afrika) bulunan Cibuti, Arap İslam dünyası ile Afrika kıtası arasında bir köprü görevi görüyor. Yıllar boyunca güçlü bir ekonomik büyüme kaydeden ülke, 2006 yılında İslami bankacılık şubesinin kurulmasıyla İslami bankacılık sistemine başlamış oldu. O zamandan itibaren İslami finans kavramı hızla yayıldı ve halk tarafından tamamen benimsendi. Bugün ülkede üç tam teşekküllü İslami banka faaliyet göstermektedir. İslami bankacılık varlıkları bankacılık sektörünün yaklaşık %17'sini oluşturmaktadır. Ayrıca İslami bankalara ilişkin göstergeler de dikkat çekicidir. Üç İslami bankadan gelen takipteki krediler ortalama %3 iken, geleneksel bankalardan alınan krediler çift haneli rakamları bulmaktadır.

Bu tez, genel kurumsal çerçevenin elden geçirilmesini, ulusal bir stratejinin geliştirilmesini ve İslami finansta insan kapasitelerinin güçlendirilmesini önermektedir. Ayrıca Cibuti'nin içinde ve dışında İslami finans konusunda artan farkındalığın yanında potansiyel yatırımcıların pazara girmesini teşvik etmeyi örnermektedir. İslami finans sektörü yetkililiri, İslami finansta insan kaynağı arzının çok sınırlı olduğuna inanmaktadır. Bu durum, İslami finans ve İslami ürün ve enstrüman kavramlarını halka açıklama yeteneğini sınırlandırmaktadır. Ayrıca, mevcut İslami finans kurumları, İslami finans uzmanlarını işe almak için birbirleriyle rekabet etmektedir.

Bu tez aynı zamanda Cibuti için Tekâfül endüstrisinin gelişimi gibi potansiyel fırsatları da tanımlamaktadır. Halkın İslami finansa karşı olumlu tutumu, vatandaşlar arasında güven ve itibar göz önüne alındığında, Tekafül'ün gelişimi Cibuti'deki İslami bankacılık sektörünün güçlü ve hızlı gelişimini büyük ölçüde tamamlayabilir. Ayrıca Cibuti, tarihi, ticari geçmişi ve %90'ın üzerindeki Müslüman nüfusu ile bölge için helal bir sanayi merkezi geliştirmek için oldukça uygun bir yerdir. Cibuti, Sürdürülebilir Kalkınma Hedeflerini (SDG'ler) karşılamak için büyüyen altyapı yatırımlarını ve artan finansal ihtiyaçları karşılamak için, düzenleyici çerçeve yürürlüğe girdikten sonra Ṣukūk ihraç etme konusunda muazzam bir potansiyele sahiptir. Bu, sonuçta altyapı

finansman açığının kapatılmasına, aşırı dış borçlanmanın azaltılmasına, istihdam yaratılmasına, yoksulluğun azaltılmasına ve Cibuti'nin iş ortamının iyileştirilmesine yardımcı olacaktır.

2. RİSK YÖNETİMİ ANALİZİ VE TİPOLİJİSİ

Bankacılık riskini tanımlamadan önce, ekonomideki riskler üzerine bazı değerlendirmeler yapmak gerekir. Geleceğin belirsiz olduğu ölçüde, geleceği etkileyen ekonomik kararlar, vadesi geldikçe değerlendirilmesi daha zor olan risklere tabidir (Pradier, 2006). Bu, hem şirketler tarafından yürütülen faaliyetlerin seçimi hem de tasarruf sahipleri tarafından alınan yatırım ve / veya kredi kararları için doğrudur. Risk kavramı, bir durumda diğerine göre nispeten değişken hale gelir. "Risk" kelimesinin tarihi sorusuna geri dönmeden, bugün riskin, nesli tükenmekte olan nesnenin doğasına ilişkin bir yargının kanıtı olduğu kabul edilmektedir. Olası bir tehlikeye karşılık gelir, ancak aynı zamanda değerlendiricilerin dilinde bu tehlikenin ortaya çıkma olasılığı veya maruz kalınan kaybın matematiksel beklentisidir (Pradier, 2006).

Risk, tahmin edilemeyen ve bankanın bilançosu üzerinde önemli sonuçları olan bir olayın meydana gelmesi olasılığıdır (Roncalli, 2004). Bu nedenle, (riskin kaynağı olan) rastgele ve öngörülemeyen doğayı hisseden (nihai sonuç olan) ayırt etmek önemlidir. Dolayısıyla risk, doğanın durumlarını tanımlayan belirsiz veya rastgele kabul edilen olayların olası oluşumundan kaynaklanmaktadır. Bu nedenle, onu belirleyen bu olayların oluşumuna bağlı olarak bir değişkenin beklenen değerinin tahmin edilebilir sapmasıdır (Crouhy, 2000).

Bununla birlikte, bu olası doğa durumlarının çok sayıda olduğu açıktır, bu nedenle herhangi bir ekonomik aktör bu tam durumla karşı karşıyadır (Quintart ve Zwisswiller, 1990). Son olarak, risk kavramının kesin olmadığı ve olayların meydana gelmesiyle ilgili belirsizlik fikrini içerdiği unutulmamalıdır.

2.1 Risk tipolojisi

2.1.1 Kredi riski

Kredi riski, bir borçlunun sözleşmeli olduğu bir borç geri ödeme taahhüdünü yerine getirmemesinden kaynaklanan zarar riski olarak tanımlanabilir (Nickell vd, 2000).

Kredi riskinin üç bileşeni vardır:

- Temerrüt riski: borçlunun yükümlülüklerini yerine getirememesine karşılık gelir. Derecelendirme kuruluşu Moody's fatura servisi, temerrüt riski için aşağıdaki tanımlamayı kullanır: "anapara veya faiz ödemesinde herhangi bir temerrüt veya gecikme". Böyle bir durumda, alacaklılar, borç sözleşmesinde öngörülen miktarın yalnızca bir kısmını geri alırlarsa büyük olasılıkla zarara uğrayabilirler;
- Temerrüt gerçekleştiğinde kurtarma oranını çevreleyen belirsizlik;
- Kredi kalitesinin bozulması, borçla ilgili son risk kaynağıdır.

Borçlunun kalite algısı bozulduğunda, finansal piyasaların sağladığı risk primi buna bağlı olarak artar. Ayrıca, borçlu bir derecelendirme kuruluşundan bir derecelendirme alırsa, olumsuz piyasa algısı nedeniyle kötüleşmesi muhtemeldir. Temerrüt ve not düşürme risklerinin, karşı tarafın kalitesindeki bozulmanın bir temerrüdün habercisi olabileceği ölçüde güçlü bir şekilde ilişkili olduğuna dikkat etmek gerekir. Ancak, bunlar çok belirgin iki risktir. Bozulma riski, borcun ömrü boyunca olası bir değer kaybına neden olur. Bu nedenle, karşı tarafın kalitesinin düşmesine bağlı kayıplar, bir temerrüde düşmeksizin borcun erken satışı durumunda gerçekleşir (Roncalli, 2004).

Kredi riski piyasası çok heterojen bir piyasadır, çünkü kredi riski farklı biçimler alır. Ancak Kkredi riski piyasasında iki ana kategori bulunmaktadır: banka kredileri ve riskli tahviller. Dolayısıyla, bu kısmen bankaların, dikkate alınan portföye bağlı olarak kredi riskini ölçmek ve yönetmek için farklı araçlar kullandıklarını kısmen açıklamaktadır. Temel fark, zaman ufkunun seçimidir (Turc, 1999).

- Banka kredi piyasası: kredi riski, banka ile müşterisi arasındaki bilgi asimetrisinden, daha genel olarak kredi limitleri, kısa ve uzun vadeli krediler, yapılandırılmış finansman, krediler gibi farklı kredilerden kaynaklanmaktadır (Levi, 1996),
- Riskli tahvil piyasası: Tahvil piyasası, şirketlerin tahvil olarak bilinen borçlanma senetleri oluşturarak nakit borç alabilecekleri bir finans piyasasıdır. Tahvillerin ihraç edildiği, satıldığı ve satın alındığı piyasadır. Tahvil, faiz tahsilatı hakkı veren bir kredinin parçasıdır. Borç veren, tahvilin vadesi geldiğinde anaparasını geri alır (Bookstaber, 1986). Riskli tahvil yatırımcısı ise, devlet tahvillerinden daha karlı bir yatırım aramaktadır. Riskli bir tahvilin karlılığı ile bir devlet tahvilinin karlılığı arasındaki fark, risk düzeyine göre belirlenir. Bu riskler şu şekilde sayılabilir: kredi

riski ve likidite. Bu nedenle kredi riski, temerrüt ve borç değerindeki bozulma riskiyle ilgilidir (Tirole, 2006).

- Kredi türevleri: Bir kredi riski kaynağı olan banka kredileri ve riskli tahvillerin aksine, kredi türevleri, varlığın riskinin bu varlığı satmadan karşı tarafa devredilmesini sağlayan bilanço dışı finansal araçlardır. (Turc, 1999).

2.1.2 Piyasa riski

Piyasa fiyatlarındaki değişikliklerin ardından piyasa pozisyonlarında (bilanço ve bilanço dışı) zarar riski olarak tanımlanan piyasa riski, aşağıdakileri kapsar:

- Alım satım portföyündeki faiz oranları ve mülkiyet haklarıyla bağlantılı araçlarla ilgili riskler;
- Tüm bilanço ve bilanço dışı faaliyetler için maruz kalınan kur riski ve emtia riski.

Piyasa riski, sermaye piyasalarında işlem gören emtiaların fiyatındaki değişikliklerle ilişkili risk olarak düşünülebilir. Bunlar hisse senetleri, tahviller, kıymetli borçlanma senetleri ve para birimleridir (Ogien, 2005). Dolayısıyla, pozisyonları tasfiye etmek için gereken asgari süre boyunca pozisyonların piyasa değerinden olumsuz sapma riski vardır (Bessis, 1995).

Böylece, Sylvie de Coussergues için faiz oranı riski, bir fiyat etkisi ve bir gelir etkisi ile kendini gösterebilir (Coussergues, 2000). Rouach ve Naulleau'ya göre ise döviz kuru riski, bankanın referans para birimine göre yabancı para cinsinden alacak veya borçların fiyatlarında meydana gelen değişikliklerin neden olduğu kayıp olarak tanımlanmaktadır (Rouach ve Naulleau, 1998). Dolayısıyla piyasa riski, faiz oranı riskini, döviz riskini ve model riskini içerir (Roncalli, 2004).

2.1.3 Finansal olmayan riskler

Finansal olmayan, ancak işlemler gerçekleştirildikten sonra yasal veya dışsal kısıtlamalar nedeniyle maruz kalınan riskleri kapsar (bilgi sistemleri, insan kaynakları, vb.) (Beaver, 2002). Finansal olmayan riskler, iki geniş risk kategorisini içerir, bunlar operasyonel risk ve stratejik veya itibar riskidir. Lasry'ye (2001) göre operasyonel riskler, prosedürlerin veya kişilerin, sistemlerin yetersizliği veya başarısızlığından kaynaklanan veya harici olaylardan kaynaklanan doğrudan veya dolaylı kayıp riskleri olarak tanımlanmaktadır.

Bu tanım bazı dolaylı kayıpları hesaplamanın görece zor olması nedeniyle eleştiriler almıştır. Bu nedenle, Basel Komitesi ikinci bir tanım önermiştir: operasyonel riskler, prosedürlerin, personelin, iç sistemlerin veya harici olayların yetersizliği veya başarısızlığından kaynaklanan kayıp riski olarak tanımlanmaktadır (Besson ve Possin, 2006).

2.2 Temel risk yönetimi kavramı

2.2.1 Risk yönetimi ilkesi

Brealey'e göre (2006) risk yönetimi şirketler için önemlidir, risk yönetimi yapılandırılmış bir yaklaşım izlemelidir ve dört olası yaklaşıma dayanmalıdır:

- Kaçınma: Mümkün olduğunda kişinin kendini söz konusu riske maruz bırakmaması önermesine dayanmaktadır. Bu strateji genel olarak, belirli ülkelerle veya belirli müşterilerle bir faaliyet geliştirmekten veya risk taşıyan varlık veya yükümlülüklerin elden çıkarılmasından kaçınmayı içerir. Bu nedenle, bazı bankalar, karşı taraf risklerini bilançolarından çıkarmak için portföylerin tamamını satabilmiştir.
- Görünüşe göre hiçbir şey yapmamaktan ibaret olan kendi kendini koruma,
- Gelecekteki operasyon fiyatlarının anında sabitlenmesi: şirkete operasyon maliyetlerinin artmamasını sağlar.
- Sigorta: Riski, üçüncü bir şahsa bir şekilde prim ödeyerek dışsallaştırmak, o da gerçekleşirse bu riski üstlenecektir.

2.2.1.1 Kaçınma

Finansal kurumlarda kaçınma, riski yönetmek için az kullanılan bir yöntemdir. Kaçınma, müşteri kredisi vermek veya bir bankaya para yatırmak için minimum bir derecelendirme belirlemeyi amaçlamaktadır. Bunun yanında kur riski almamak için takas para birimini uygulamayı da amaçlamaktadır.

2.2.1.2 Kendinden hedging

Bu teknik, aynı para biriminde bir borç ve bir alacağın aynı anda tutulmasından oluşur. Bu, şirketin aynı para birimi cinsinden olan bu borçların seferberliği sırasında toplanan fonlarla borçlarını ödeyebileceği anlamına gelir (Rochet, 2008). Olumsuz olayların

mümkün olacağı büyük risklerde (devalüasyon, müşteri iflası, vb). Kendi kendine sigorta, kendi sigortacınız olmak ve kaçınılmaz kayıplarla başa çıkmak için her yıl tahmini bir miktar tasarruf etmek anlamına gelecektir (Jacquillat ve Solnik, 2002).

Kendi kendine sigorta ayrıca iki dinamik tekniği daha kapsar: doğal sigorta ve esirgeme sigortası kurulması. Doğal sigorta, riski azaltmak için operasyonel faaliyetlerinizi değiştirmekle ilgilidir. Böylece dolar cinsinden ihracat yapan ve geliri olan ancak euro bölgesinde üretim yapan bir şirket, dolar bölgesinde yeni fabrikalar veya ek alımlar bulacaktır. Esirgeme sigortası kurmak, şirketi sigorta dünyasına getiren karmaşık bir işlemdir. Esir, ana faaliyeti sigorta olmayan bir sınai veya ticari şirketin sahip olduğu sigorta veya reasürans şirketidir. Amacı, ait olduğu grubun risklerini karşılamaktır (Rochet, 2008).

2.2.1.3 Sigorta

Sigorta mekanizmaları aracılığıyla şirket, gerçekleşmesi durumunda riski üstlenen üçüncü bir kişiye prim öder. Aksi takdirde şirket, kapsanan parametrede olumlu bir değişiklikten (döviz fiyatı, faiz oranı, borçlunun ödeme gücü vb.) faydalanabilir.

Geleneksel olarak şirketler, finansal risklerden korunmak için (faiz oranı riski, döviz riski ve emtia fiyatı riski) organize opsiyon piyasalarını kullandılar ve bu da varlıklarla ilişkili fiziksel riskler için geleneksel sigortacıların kullanımını sınırladı (Santomero, 1995).

Bununla birlikte, sigorta şirketleri tarafından sunulan ürün yelpazesi büyüdükçe, şirketler ürün riskini, idari sorumluluğu ve iş kesintilerini yönetmek için onlara giderek daha fazla güvenmektedir (Darsa, 2011).

2.2.2 Risk yönetiminin aşamaları

Mükemmel risk yönetimi için belirli bir çalışmanın uygulanması şarttır. Bu birkaç adıma uyum, şirketin risk yönetimini sağlamasına olanak tanır, böylece şirket projeleri için engel oluşturmazlar, risk yönetiminin farklı aşamaları şunlardır:

- Tanımlama: bu risk haritalandırmasıdır. Yoğunluğun ve sıklığın belirlenmesi ve belirlenmesi, risklerin sınıflandırılmasına yardımcı olur.

- Kalan bir riskin belirlenmesi ve değerlendirme: iç kontrol, kolayca kontrol edilebilen riskin büyük bir bölümünü a priori yönetir ve ortadan kaldırır. Şirket daha sonra artık riski belirleyebilir. Nihai aşama için belirleyici olacak potansiyel etkiyi değerlendirmek için kalır.
- Bir yönetim stratejisi tanımlama: Girişimcinin en uygun olanı bulmak için birkaç olası çözümü vardır. Etkilerinin ortadan kaldırılması veya sınırlandırılması olasılığını inceleyerek çözümü riskin kendisine göre tanımlayabilir. Projenin özelliklerini göz önünde bulundurabilir ve risklerden kaçınmak için bazı değişiklikler uygulayabilir (Morlaye, 2006).

  En uygun çözüm belirlendikten sonra uygulamaya geçilmelidir. Çözümün uygulanmasının maliyetinin şirketin mevcut araçlarına göre tanımlanması önemlidir. İlgili maliyetler azaltılmalıdır, aksi takdirde şirket için ek masraflar oluşturabilirler. Cougnaud'a göre (2007) risk yönetimi düzenli izleme gerektirir. Bu izleme, her adımın güvenilirliğini garanti etmeyi amaçlar. Bu, orta ve uzun vadeli çözümleri uygulamaya koymayı mümkün kılar.

2.2.2.1 COSO

Bir de risk yönetimine izin veren ama daha detaylı bir araç olduğu COSO var.

Şekil 2.1: Risk haritalama



Kaynak: (Coussergues, 2000, s.108)

COSO ilk olarak 1985 yılında, hileli finansal raporlamaya yol açabilecek nedensel faktörleri inceleyen ve halka açık limited şirketler ve şirketler için öneriler geliştiren bağımsız bir özel sektör girişimi olan Ulusal Hileli Finansal Raporlama Komisyonu'na sponsor olmak için kuruldu (Rawls, 1990).

COSO standardı aşağıdaki temel ilkelere dayanmaktadır:

- İç kontrol bir süreçtir: bir amaç değil bir araçtır; bir prosedürler bütünü ile sınırlı değildir, ancak organizasyonun her düzeyindeki herkesin katılımını gerektirir.
- İç kontrol, yasalara uyan yönetim ve liderlik için makul (ancak mutlak değil) güvence sağlamalıdır.
- İç kontrol, hedeflere etkin bir şekilde ulaşılmasına göre uyarlanır.

COSO ayrıca iç kontrolün beş bileşen bileşenini tanımlar: kontrol ortamı, risk değerlendirmesi, bilgi ve iletişim, kontrol faaliyetleri ve son olarak kontrol yönetimi.

Sonuç olarak, bu çerçeve, kuruluşların ortama bağlı olarak iç kontrol ve risk yönetim sistemlerini geliştirmelerine yardımcı olma amacı da dahil olmak üzere, sürekli değişen bir ortamda daha iyi risk kontrolüne giden bir yoldur çalıştıkları yer (CNS, 2009).

2.2.3 Basel anlaşmaları

Bankacılık ve finans alanındaki kamusal müdahale yöntemleri son yıllarda çok değişti. Artık mesele, fiyatları veya miktarları sabitleyerek doğrudan piyasalar üzerinde hareket etmek değil, finans kuruluşlarının davranışına rehberlik etmeyi amaçlayan ihtiyatlı düzenlemeleri benimsemektir.

Cooke (1988'de uygulandı) ve Mcdonough (2007) yükümlülük oranları bu gelişmenin iki örnektir. Basel II anlaşmaları, bankalardaki risklerin ölçülmesine ve bu riskleri karşılayacak sermaye tahsisine yönelik bir dizi tavsiye oluşturmaktadır. Uluslararası bankacılık sisteminin sağlığını ve istikrarını güçlendirmesi için bir çerçevedir. Bu tavsiyelerin uygulanması, çeşitli ülkelerin merkez bankaları tarafından halihazırda başlatılmış bir süreçtir (Basel II, 2004).

Temel amaç, uluslararası bankacılık sisteminin sağlığını ve istikrarını güçlendirmek için bir çerçeve sağlarken, sermaye yeterliliği düzenlemelerinin, faaliyetleri uluslararası alana yayılan bankalar arasında önemli bir rekabet eşitsizliği kaynağı olmayacağına dair yeterli güvenceyi sürdürmektir. Komite, gözden geçirilmiş çerçevenin bankacılık sektörü tarafından güçlendirilmiş risk yönetimi uygulamalarının benimsenmesini teşvik edeceğine inanmakta ve bunun başlıca faydalarından birini görmektedir (Basel II, 2004).

2.3 Klasik bankacılık risklerinin incelenmesi

Bankacılık işi, kâr amacı güden herhangi bir faaliyet gibi, riskli düzenlemeler yapmayı içerir. Bankacılık faaliyetleriyle ilişkili risklerin envanteri, çok çeşitli riskleri ortaya çıkarır. Bununla birlikte, doğası ve kapsamı açısından farklılıklar vardır. Ancak, değerlendirme çeşitliliğinin, her bir risk türüne vermeyi düşündüğümüz kısıtlı veya genişletilmiş kapsamın ötesinde bir eğilim ortaya çıkıyor. Bankacılık risklerinin yönetilmesi ve izlenmesine yönelik tüm mevcut yaklaşımların ilk aşaması, ikincisinin kesin olarak sınırlandırılması ve bu risklerin tüm bankacılık kuruluşunda ortak olan ve

geçerli olan net bir tanımından oluşur. Tüm bankacılık faaliyetleri, kurumu stratejik risklere, itibar risklerine, finansal risklere ve operasyonel risklere maruz bırakır (Bessis, 2009). Her bir riski değerlendirmek ve analiz etmek için, Risk yöneticisi ve / veya banka denetçisi, her bir faaliyet alanına özgü riskleri değerlendirir. Bu riskler üç kategoriye ayrılabilir: piyasadan kaynaklanan ve fiyat değişimlerini etkileyen finansal riskler, kredi riski ve bankanın taahhütlerini yerine getirmedeki zorluklardır (Schwartz ve Smith, 2004).

2.3.1 Finansal riskler

Finansal risk, finansal bir işlemin veya finansal etkisi olan bir ekonomik işlemin sonucu olarak para kaybetme riskidir. Pek çok risk var, bazıları özel, bazıları değil, ancak büyük çoğunluğu piyasa riski, kredi riski ve likidite riski altında. Dolayısıyla, finansal risk, bu farklı durumlarda olduğu gibi belirli bir zamanda vadesi gelen nakit akışını karşılayamama olarak tanımlanır. İlk durum, şirketin artık anında kullanılabilir nakde dönüştürülebilecek varlıklara sahip olmamasıdır. İkinci durum bir mali krizden kaynaklanmaktadır, çok büyük değer kayıpları haricinde varlıkları tasfiye etmek çok zordur. Ve son olarak üçüncü durum, kendileri eksik veya korkarak şirkete yeni fonlar vermeyi kabul eden borç verenler, bankacılar veya yatırımcılar bulmanın imkânsız olmasıdır (Bervaxs, 2006).

2.3.1.1 Kredi riski

Kredi riski, bir borcun zarar riski veya daha genel olarak borcunu zamanında ödemeyen üçüncü bir tarafın riskidir, doğal olarak üç parametrenin bir fonksiyonudur (Gieseche, 2004). Aslında, müşteri banka hesabını iade eder etmez, bankadan bir kredi riski taşıması istenir. Bu, bankanın herhangi bir zamanda veya belirlenen para çekme koşullarına göre geri dönebilmesi gerektiğinden halktan para toplaması gerçeğinden kaynaklanmaktadır. Bankalar ekonomik dalgalanmalardan muaf olmadıklarından, kredi riskini en aza indirmek için kredi uygulamalarını dikkatlice ölçmelidirler. Kredi işinde bankaların, bankaların kısa vadeli kredileri kısa vadeli, uzun vadeli kredileri uzun vadeli kredilerle finanse ettiğini belirten destekleme ilkesine uymaları gerektiği unutulmamalıdır (Gieseche, 2004).

2.3.1.1.1 Temerrüt riski

Bu tür bir risk, karşı tarafın vade tarihlerinin ödenmesini sağlayamamasıyla karakterize edilen bir temerrüdün meydana gelmesi ile ilişkilidir. Basel Komitesi, ikinci istişare belgesinde, aşağıdaki olaylardan biri veya daha fazlası gözlemlendiğinde borçlunun temerrüde düşeceğini kabul etmektedir:

- Borçlunun borçlarını tam olarak geri ödemesi olası değildir
- Tesislerinden biriyle ilgili bir borcun tanınması: bir kaybın tanınması, anapara, faiz veya komisyonların azaltılmasını veya yeniden planlanmasını içeren sıkıntı yeniden yapılandırması.
- Borçlu, kredilerinden birinde doksan gündür temerrüde düşmüştür.
- Borçlu yasal iflas durumundadır

2.3.1.1.2 Kredi marjında bozulma riski

Kredi marjı, onunla ilişkili risk primidir. Değeri, maruz kalınan risk hacmine göre belirlenir. Spreadin bozulma riski, karşı tarafın kalitesinde bir bozulma ve dolayısıyla temerrüt olasılığında bir artış görme riskidir. Bu, risk priminin artmasına, dolayısıyla faiz marjının düşmesine neden olur. Bu risk, her bir karşı taraf için ayrı ayrı veya tüm kredi portföyü genelinde küresel olarak ölçülebilir (Bessis, 2009).

2.3.1.1.3 İyileşme riski

Geri kazanım oranı, karşı tarafın iflasını takiben yasal işlem başlatılarak tahsil edilecek borcun yüzdesini belirlemek için kullanılır. Geri kazanım, daha önce tahsil edilen teminatların tutarı düşüldükten sonra anapara ve faiz ile ilgili olacaktır (Holton, 2004).

2.3.1.2 Piyasa riskleri

Piyasa riski, şirketin oranlarda veya fiyatlarda olumsuz değişikliklere maruz kalması olarak tanımlanır. Faiz oranları, döviz kurları, emtia veya hisse senedi fiyatları ile ilgilidir (Holton, 2004). Piyasa riski, piyasa fiyatlarının değerinde meydana gelen olumsuz bir değişimin ardından bankanın elindeki varlık portföyünün değerindeki düşüşe karşılık gelir, diğer bir deyişle bu risk kazanç belirsizliğinden kaynaklanmaktadır. Piyasa koşullarındaki değişiklikten kaynaklanan. Bu tür risk, esas olarak piyasa parametrelerinin (faiz oranı, borsa endeksi ve döviz kuru)

istikrarsızlığından kaynaklanmaktadır. Holton'a göre piyasa riski, alım satım hesabındaki hisse senedi ve tahvillerdeki pozisyonların piyasa değerinin yanı sıra para birimleri ve emtia pozisyonlarındaki değişikliklerden kaynaklanan kayıp riski olarak da tanımlanmaktadır. Bu pozisyonlar bilanço içi veya dışı olabilir. Geleneksel finans kurumlarına bağlı olarak farklı piyasa riski türleri vardır (Holton, 2004).

2.3.1.2.1 Faiz oranı riski

Faiz oranı riski, sabit veya değişken faizli bir borcun hamilinin, taahhüt tarihi ile vade tarihi arasında parasal kirada meydana gelen değişiklikler nedeniyle maruz kaldığı risktir. Bu risk, potansiyel bir sermaye kaybıyla sonuçlanır.

Faiz oranı riski, özellikle yeni piyasa koşullarına uyumlarını engelleyen bir yapışkanlığa sahiplerse, hem sabit faizli ürünler (tahvil vb.) hem de değişken faizli ürünler ile ilgilidir (Bessis, 2009).

2.3.1.2.2 Kur riski

Holton'a göre, döviz piyasasındaki spekülasyon ve döviz cinsinden öngörülen az çok uzun vadeli borç verme veya borçlanma işlemleri, piyasa riskini artırabilecek diğer faktörlerdir. Ayrıca, yabancı para birimlerinde borçlanma ve borç verme işlemlerinden kaynaklanan kur riski, faiz oranı riskinin kontrolünü daha da zorlaştırmaktadır. Yerel olarak, Cibuti bankaları, bankaların düzenleyici çerçeve tarafından belirlenen ihtiyati sınırların altında olan para birimlerinde pozisyonları olması nedeniyle döviz kuru risklerine sınırlı maruz kalmaktadır. Finansal menkul kıymetler üzerindeki spekülasyonla ilgili olarak, portföy yönetimi onları yatırım stratejisine ve aynı zamanda finansal piyasalarda hüküm süren türbülans veya sakinlik derecesine bağlı olan bir riske maruz bırakır. Bu, karşı taraf riskinden bağımsız olarak elde tutulan menkul kıymetlerin fiyatının dalgalanmasına neden olan ve bu fiyatlarda da gerçekleşecek bir risktir (Holton, 2004).

2.3.1.2.3 Riske Marus Değer

Var (İngilizce'de Risk Altındaki Değer), piyasa riskinin performans ölçüsüdür. Bekletme ufku ve güven aralığı verilen bir yatırımcının bir varlığın veya bir finansal varlık ve yükümlülük portföyünün değerine ilişkin maksimum potansiyel kaybını

temsil eder. Bir tarihsel veri örneğinden hesaplanır veya istatistiklerden çıkarılır (Jorion, 2006).

VAR, finansal kuruluşlar tarafından bir risk kontrol aracı olarak kullanılmaktadır. Bununla birlikte büyük endüstriyel gruplar tarafından da kullanılmaktadır. Ancak, bu ölçüm değerinin bazı kusurları bulunmaktadır. Birincisi, piyasanın normal dağılım yasalarına uyduğu varsayımına dayanmasıdır. Bu durum da aşırı değerlerin sıklığını hafife alan bir yaklaşımdır. VAR, güven aralığının ötesinde meydana gelen potansiyel kayıp hakkında bilgi sağlamamaktadır (Bessis, 2009).

2.3.1.3 Likidite riski

Likidite riski, diğer risk kaynaklarıyla, özellikle de bankanın yürüttüğü vade dönüştürme faaliyetinin doğasında bulunan oran riski ile yakından bağlantılıdır. Likidite riski, bir kredi kuruluşunun taahhütlerini normal koşullar altında vadesi geldiğinde yerine getirememe riski olarak anlaşılır. Bir bankanın yükümlülüklerindeki bir azalmayla baş edememesinden veya varlıklarındaki bir artışı finanse edememesinden kaynaklanır. Bir kurum yeterli likiditeye sahip olmadığında ya yükümlülüklerini artırarak ya da karlılığını etkileyen varlıkları hızla dönüştürerek makul bir maliyetle yeterli fon elde edemez. Aşırı durumlarda, yetersiz likidite iflasa neden olabilir (Paul, 2011).

Likidite riski, mevduat sahipleri tarafından bankadan büyük miktarda para çekme olasılığı ile bağlantılıdır. Özellikle, bu para çekme işlemleri bankayı bu fonları normalden daha yüksek bir maliyetle almaya zorladığında risk ortaya çıkar. Bu ilgili maliyetler, bir bankanın iflas etmesine neden olabilecek kadar yüksektir. Ancak, bankanın kredibilitesi hakkında bilgi veren neredeyse kusursuz bir sermaye piyasasında, borçlanma kabiliyeti bu kredibilite geçişini neredeyse yok saymaktadır. Aksi takdirde, piyasa hakkında eksik bilgi sahibi olan kredi verenlerin yerini son çare olan bir borç veren alabilir. Cibuti bankalarının likidite riskine karşı mevcut maruziyeti nispeten sınırlıdır. Bu amaçla, büyük ölçüde vadesiz mevduatı (çok düşük faiz oranlarıyla) içeren neredeyse ücretsiz finansmandan yararlanmaktadırlar. Mevduat ve kredilerin davranışına ilişkin istatistikler, gerçekten de kaynakların kullanım oranlarından daha hızlı arttığını ve bunun da bankaların yapısal olarak düşündükleri iki şeye bağlı olarak aşırı likidite ile sonuçlandığını göstermektedir. Birincisi, yüksek

risk seviyesine sahip müşterilere kredi verilmesini sınırlayacak şekilde, giderek kilitlenen kredi dağıtımı. İkincisi, önemli bir kısmı yurtdışında yaşayan Cibuti'den gelen mevduatların olumlu davranışı. Çoğu banka mevduatı bir yıldan azdır. Bununla birlikte, bankalar vadesiz mevduatlarının istikrarından yararlanmakta ve büyük kurumsal veya ticari vadeli mevduata bağımlılıkları düşüktür (Paul, 2011).

2.3.1.4 Düzenleyici risk

Yetkililer tarafından konulan kurallar bazen banka kırılganlığını artırabilir. Paradoksal olarak, riski sınırlamak amacıyla getirilen bazı kurallar tam tersi etkiye sahip olabilir. Finans kuruluşunun faaliyet kapsamını sınırlayan kanunlar, bazen yeterli çeşitlendirme yapılmaması nedeniyle daha yüksek riske neden olmaktadır. Bankacılık faaliyetinin coğrafi ve sektörel kapsamını sınırlayan belirli kurallar, bankaları yüksek riske maruz bırakmaktadır. Öte yandan, kuruluşları belirli operasyonları geliştirmeye zorlayarak veya teşvik ederek, bunun benzer sonuçları olabilir. Örneğin, nispeten uzun vadeli sübvansiyonlu krediler geliştirmeyi amaçlayan bir politika, ilgili kurumların faiz oranı riskine maruz kalma riskini artırabilir (Karvotis, 1995).

2.3.2 Operasyonel riskler

Basel II'ye göre operasyonel risk, dahili prosedürlere, kişilere ve sistemlere veya harici olaylara atfedilebilen eksiklikler veya arızalardan kaynaklanan kayıp riski olarak tanımlanmaktadır. Tanım yasal riski içerir, ancak stratejik ve itibar riskini hariç tutar (Basel II, 2004).

2.3.2.1 Bilgi sistemi ve süreçleriyle ilişkili risk

Bilgi sistemiyle ilgili risk, olağan işlemlerin gerçekleştirilmesi ve faaliyetin yürütülmesi için gerekli araçların (gayrimenkul tesisleri, ekipman, bilgisayar sistemi veya teknik cihazlar) mevcut olmamasını takiben önemli bir arıza ile ilişkilendirilebilir. Bilgi güvenliği risk yönetimi, kuruluş verilerinin Erişilebilirliğini, Bütünlüğünü ve Gizliliğini sağlamalıdır (Bellalah, 2003).

2.3.2.2 Yasal risk

Operasyonel risk, bir kanunun veya yönetmeliğin öngörülemeyen uygulanmasından veya hatta bir sözleşmenin ifa edilememesinden kaynaklanan kayıp riski olarak

tanımlanan yasal riski içerir (Basel II, 2004). Davaların, olumsuz kararların veya bir kanunun imkansızlığının bir kuruluşun faaliyetlerini veya durumunu aksatması veya tehlikeye atması olasılığıdır.

2.3.2.3 İnsan kaynakları riski

İnsan kaynakları riski, şirkete zarar verebilecek ve nedenleri insan kaynakları fonksiyonuna atfedilebilecek herhangi bir olay olarak tanımlanır. İnsan kaynakları risk, insan kaynakları (yetkinlik ve gereği) önemli pozisyonlarda sağlamak için devamsızlık, dolandırıcılık, kapasitesizlik bağlantılı olabilir. Bu risk kasıtsız olabilir veya genellikle hileli niyetten kaynaklanan kasıtlı niyetten kaynaklanabilir (Jorion, 2007).

2.3.3 Strateji riski (veya itibar riski)

İtibar riski, bir bankanın bir reklam veya etkinlik sonucunda müşterilerine ve pazara aşılaması gereken güvenin ihlalidir. Bu güven kaybı, mevduat sahiplerinin yoğun para çekme işlemleri, müşteri kaybı, piyasalara güvensizlik ve ardından genellikle likidite krizi gibi feci etkilere neden olabilir. İtibar riski ayrıca operasyonel arızalardan ve geçerli yasa ve yönetmeliklere uyulmamasından kaynaklanır. Faaliyetlerinin doğası gereği mevduat sahiplerinin, alacaklıların ve genel olarak piyasanın güveninin sürdürülmesini gerektirdiğinden, bu risk özellikle bankalar için zararlıdır. İdarenin menşei ve yönetim organı, bankacılık kuruluşlarının bilgisi dışında, kanunen izin verilmeyen faaliyetlerle bağlantılı mali işlemlere ve daha fazlasına karışmasını önlemek için yeterli önlem ve tedbirleri almalıdır (Andrei, 2015).

İtibar riski, Banka'nın iş uygulamaları hakkında olumsuz tanıtım yapılmasının Banka'nın gelirlerini, faaliyetlerini veya müşterilerini olumsuz etkilemesi riskidir. Bir kurumun iş uygulamaları hakkında olumsuz tanıtım, operasyonunun tüm yönlerini etkileyebilir, ancak genellikle etik sorunları ve şirketin sunduğu ürün ve hizmetlerin kalitesini içerir. Negatif tanıtım ve ilişkili itibar riski, genellikle risk yönetimi kontrolünde başka bir tür başarısızlıktan kaynaklanır (Andrei, 2015).

Banka, kredi vermeden, tavsiyelerde bulunmadan, müşterilerine ürün sunmadan veya ilişki kurmadan önce söz konusu işlem veya ilişkinin itibar riski içerip içermediğini inceler. İtibar riski ile ilgili olarak köklü ve yönetim kurulu tarafından onaylanmış bir

politikanın yanı sıra yapılandırılmış finans işlemleriyle ilişkili itibar riskini ve yasal riski yönetmek için bir politika ve prosedürler geliştirmiştir. Küresel Risk Yönetimi grubu, kredi verme bağlamında itibar riskinin tespiti ve yönetiminde önemli bir rol oynar. Buna ek olarak, İtibar Riski Yönetim Komitesi, GRG grubuna ve diğer risk yönetimi komitelerine ve iş birimlerine operasyonlar, projeler, yeni ürünler ve hizmetlerdeki itibar riskini değerlendirmede yardımcı olabilir (Sophie ve Florent, 2011).

2.4 İslami finansta risk yönetimi

İslami finans, işleyişi şeriat hukuku ilkelerine dayalı olan finansmandır. Adalet, eşitlik ve şeffaflık, bu finans sistemi tarafından korunan temel değerlerdir. İslami finans, sermaye ve emeğe ilişkin özel görüşüyle diğerlerinden farklıdır; (Usmani, 1998). Gerçekte, İslami finans, faiz yasağı ve yatırımın sosyal sorumluluğu ile karakterize edilir. Bu nedenle faiz veya spekülasyon içeren tüm işlemler yasaktır. İslami finans, Müslüman hukukuna uygun olduğunu iddia ediyor.

İslami bankacılık, tüm bankacılık sektörü için ortak olan bir dizi riskle karşı karşıyadır. Buna ek olarak, İslami karakterinin doğasında olan birtakım risklerle karşı karşıyadır. Genel olarak, bankacılık riskleri üç kategoriye ayrılır: finansal riskler, operasyonel riskler ve kaza riskleri. Bu risklere ek olarak, İslami bankacılık için belirli riskler bulunmaktadır. Moody's Başkan Yardımcısı Anouar Hassoune gibi uzmanlar, belirli riskler için, şeriata uygun iki risk belirler: alınıp satılan (veya taşınan) iş riski ve dolanma riski (Usmani, 1998).

2.4.1 Spesifik riskler

2.4.1.1 Ticari risk

İslami bankalar ve geleneksel bankalar arasındaki rekabetten kaynaklanmaktadır. PSİA hesapları (Kar Paylaşımı Yatırım Hesabı) için yeterli getiri olmaması durumunda müdahale eder. Bu, bankalar, düşük getiri oranlarının neden olduğu büyük para çekme işlemlerini önlemek için mevduat sahiplerine ödeme yapmak için varlıklarının bir kısmını terk etmeye zorlandığında gerçekleşir. Müşteriler, fonlarını geleneksel bankaların yararına çekme eğiliminde olacaktır. Bu nedenle, bu hesapların sahiplerinin üstlenmek zorunda kalacağı maliyet ve kayıplar artık banka tarafından

karşılanmaktadır. Bu nedenle, banka mevduatları üzerindeki getiri analizi, PSIA hesaplarında önemli ölçüde yumuşama gösteriyor.

Bu riski azaltmak için İslami finans kurumları (IFI'ler), PSIA hesaplarını LIBOR oranına (6 aylık LIBOR oranı) ayarlayarak rekabetçi getiri sunar. Londra Bankalar Arası Teklif Oranı (LIBOR), bu hesapların getirisini tahmin etmek için bir hesaplama olarak kullanılır. Ama aynı zamanda VAR (Riske Maruz Değer), yeri değiştirilmiş ticari riski ölçmek için önerilen bir yöntemdir (Karim, 2008).

2.4.1.2 Dolaşma riski

Dolaşma riski için bu, çoğu üçlü işlemden kaynaklanır (müşteri, tedarikçi ve banka arasında). Bu durum İslami bankanın risk yönetimine yol açmaktadır çünkü sözleşmenin her bir bölümü farklı riskler içermektedir. Bu riskler; marj riski, referans oran riski ve fiyat dalgalanması riskidir. Hepsinin ortak bir kaynağı vardır: LIBOR oranı olan referans oranının değişimi. Dolayısıyla, ertelenmiş bir ödeme sözleşmesinin başlangıcı ve bitişi arasındaki faiz oranlarındaki bir değişiklik, bu nedenle, IFI'ler için bir risk oluşturabilir (Karim, 2008). Banka, PSIA hesaplarını ayarlayarak kazanmadığı karı dağıtma riskini alır. Bu riski azaltmak için, IFI'ler kendilerini bu riske karşı korumak için değişken marj oranları kullanırlar. Sözleşmenin başlangıcında, marj sabitlenir ve ardından periyodik olarak yeniden değerlendirilir. Ancak, bu risk yönetimi aracı şeriat tarafından yasaklanmıştır.

2.4.1.3 Diğer spesifik riskler

Son yıllarda ortaya çıkan yenilikler para piyasasını verimli hale getirmedi. İslami Finansal Hizmet Kurulu'na (IFSB) göre, bu başarısızlığın iki nedeni vardır: İslami Finansal Hizmet Kurulu'na (IFSB) göre, bu başarısızlığın iki nedeni var. Birinci neden, merkez bankalarının temel enstrümanları olan Mudaraba (ortaklık) ve Murabaha (marjlı satış) gibi ürünlerdir. İkinci neden, yetersiz arz, eksik ikincil piyasa ve likidite yönetimi için uzun vadeli enstrümanların kullanımıyla ilişkili yüksek risk nedeniyle engellenen Sukuk (İslami tahviller) kullanımıdır (Karim, 2008).

İslami Finans Kuruluşları (IFI'ler) riskten korunma ürünlerinden yoksundur. ISFB göre, birçok İslami finans kurumları kar takası, Forex takası, emtia vadeli işlem, vb gibi türevleri kullanmak. Varlık tahsisinde çeşitlendirme eksikliği, risk yönetimi

analizinin önünde ciddi bir engel olabilir (dini kısıtlamalar, yani yasadışı faaliyetlere yatırım yapmak) (Karim, 2008).

2.4.2 Finansal riskler

2.4.2.1 Kredi riski

Kredi veya karşı taraf riski, girişimcinin alacaklıya karşı sözleşmeden doğan yükümlülüklerine uymaması olarak tanımlanır. Bu riske karşı değil, aynı zamanda piyasa ve operasyonel risklere karşı da korunmak için, Basel Bankacılık Denetim Komitesi (CSBB), Basel II anlaşmaları yoluyla sermaye gerekliliğine vurgu yapmıştır. Komite ayrıca risklerin gözetimi ve kontrolü ve mali bilgilerin şeffaflığı (piyasa disiplini) ile ilgili tedbirler çıkarmıştır.

Ödeme gücü oranının (Mc Donough Oranı) minimum sermaye gereksinimi Basel II'ye göre aşağıdaki şekilde belirlenir:

MD Oranı= (Personel Sermayesi) / (Ağırlıklı kredi riskleri + Piyasa riski + Operasyonel risk) ≥8%

Personel Sermayesi veya Ekonomik Sermaye, öngörülemeyen kayıpların karşılanmasını mümkün kılar. Mevcut öneriler, finans kuruluşlarını iki risk ağırlıklandırma yöntemi arasında seçim yapmaya bırakmaktadır (Sene, 2010):

- Merkez Bankası tarafından önerilen revize edilmiş standart yaklaşım;
- Finans kuruluşuna özel iç derecelendirme yaklaşımı

İslami finans kurumları ile ilgili olarak, kredi riski, sözleşmenin bir kısmı fon avans verdiğinde (Selam veya İstisna sözleşmesi) veya finansmanının karşılığını almadan önce bir mal teslim ettiğinde (Murabaha) kendini gösteren ödemenin temerrüdü ile bağlantılıdır ve dolayısıyla potansiyel kayıplara maruz kalmaktadır. İslami bankaların sermaye yeterliliğine gelince, IFSB en iyi uygulama tavsiyelerini yayınladı. Aşağıdaki tablo ana olanları göstermektedir:

Tablo 2.1: İslami finans ürünleri için gerekli öz sermaye

Ürün türleri	Kredi riski	Piyasa riski
Murabaha	Satılan ve müşteriye iade varlığın üzerinde%8 özkaynak.	Satılmaya hazır varlık için%15 öz sermaye.
Salam	(Toplam kira süresi boyunca) toplam kira değeri%8 özkaynak.	Uzun vadeli bir pozisyon için%15 temiz fon.
Ijara Muntahia Bittamleek (IMB)	(Toplam kira süresi boyunca) toplam kira değeri%8 özkaynak.	Varlıkların%15 özkaynak satışa hazır.
Müşaraka **Mudaraba**	Tüm bilanço pozisyonları için%32 özkaynak. Aktif sıvı ve halka açık ise, 24 bir oran tabi olabilir. Ortaklığa yapılan yatırımın%32 özkaynakları, herhangi bir özel hüküm çıkarıldıktan sonra.	

Kaynak: (İİRF, 2019, s. 11)

İslam Bankası, diğer bankacılık kurumları gibi, diğerlerinin yanı sıra, belirli kredi riskleriyle karşı karşıyadır:

- **Satışa dayalı aletler:**

Murabaha: Satıcı ile alıcı arasında, alıcının talep ettiği malları satın aldığı ve daha yüksek bir fiyatla kendisine sattığı bir satış sözleşmesidir. Kâr (kâr marjı) ve geri ödeme süresi (genellikle taksit ödemeleri) sözleşmede belirtilir (CNS, 2009).

Salam: Salam, malların teslimatının ertelenmiş olduğu bir satış sözleşmesi olarak tanımlanabilir. Dolayısıyla, Murabaha'dan farklı olarak İslami Banka, ilişkisinin

emriyle elde ettiği malların kredisine satıcı olarak değil, ortağı tarafından kendisine teslim edilecek bir malın nakit ödemesiyle bir alıcı olarak müdahale eder (CNS, 2009).

İstisna: Orta vadeli bir finansman yöntemi gibi görünüyor. Katılımcının, yani satıcının, belirli bir süre içinde ve kararlaştırılan bir fiyattan alıcıya, üretiminden sonra belirtilen malları tedarik etmeyi kabul ettiği, şartlara göre bir imalat (veya inşaat) sözleşmesidir, şartnamelere uygun olarak (CNS, 2009).

- **Kira / kiralama-satın alma bazlı enstrümanlar**

Ijara: Bu, bankanın makine ve teçhizat satın aldığı ve ardından intifa hakkını bu varlıkların mülkiyetini elinde tuttuğu bir süre boyunca yararlanıcıya devrettiği orta vadeli bir finansman yöntemidir. Bu sözleşmenin bir başka yönü de sonunda tapunun lehdarına gittiği bir leasing işlemine özümsenmesidir (CNS, 2009).

- **Ortaklığa dayalı araçlar:**

Müşaraka: Ortakların fon sağladığı bir sözleşmedir, ancak fonların yönetiminden sadece biri sorumludur. Somut olarak, İslami bankalar, çoğunlukla konut kullanımı için olmak üzere, bir binanın satın alınmasının finansmanına katılmaktan oluşan muşaraka-mutanaquissa'yı geliştirdiler. Fonların%90'ı banka tarafından karşılanmakta ve kalan%10'u müşteri tarafından ödenmektedir. Geri ödeme sistemi, ana sermayeye ek olarak bankanın bu işlem için çektiği karı da içeren bir amortisman programını takip eder (CNS, 2009).

Bir bankanın işlevi, müşterilerine borç para vermektir, bu nedenle borçlunun temerrüdü riskine maruz kalır. Bu risk, faaliyetinin doğası ile bağlantılıdır. Uluslararası Finans Kuruluşları için, bu riske karşı önlem almak önemlidir. Geleneksel finansmandan alınan belirli kredi riski azaltma teknikleri İslami finansa uygulanabilir. Kredi zararları için rezervler, teminat teknikleri, bilanço netleştirme teknikleri, riski azaltan sözleşme hükümleri ve iç derecelendirme sayabiliriz (Sene, 2010).

2.4.2.1.1 Rezervler ve hükümler

Kredi riskleriyle başa çıkmak için İslami bankaların ihtiyati rezervler oluşturmaları önerilir. İki tür rezerv kullanılır: Birincisi, yatırım hesapları için belirli bir kar düzeyini korumanıza izin veren Kâr Eşitleme Yedeğidir (PER). İkincisi, bankayı yatırım hesaplarındaki kayıplara karşı korumaya yardımcı olan bir yatırım riski rezervi olan

Yatırım Riski Rezervidir (IRR). IIR, yalnızca yatırım hesabı sahiplerine atfedilen kardan hesaplanır.

Karim'e göre, bu çekincelerin İslami açıdan önünde engeller var. Bu çekinceler, finansal bilgilerin manipülasyon riskini artırır ve IFI'lerin şeffaflığını azaltır (bilgi asimetrisi). Benzer şekilde eski sahiplerinin yatırım hesaplarını da tam olarak korumazlar (Karim, 2008).

2.4.2.1.2 Teminat

Bu yöntem, kredi zararlarına karşı bir kalkanı temsil eder. Teminat, İslami bankalar tarafından sahip oldukları likiditeyi güvence altına almak için kullanılır. İslami finans ilkeleri gereği dayanıksız ürünler ve faize dayalı finansal araçlar ile alacaklar teminat olarak kabul edilmemektedir. Sonuç olarak, İslami bankalara sunulan teminat potansiyeli, geleneksel bankalardan daha düşüktür (Kettani, 2005).

2.4.2.1.3 Riski azaltan sözleşme maddeleri

Bazı sözleşme maddeleri, İslam'ın yasakladığı belirsizliği (Gharar) azaltmayı mümkün kılar. Bazı durumlarda, mülkün ertelenmiş teslimatla nakit olarak satıldığı bir Salam satışı durumunda olduğu gibi, temerrüt riskini azaltmayı mümkün kılarlar. Örneğin, bir Salam satışından sonraki fiyat dalgalanmaları, sözleşme yükümlülüklerinin ihlaline neden olabilir. Sözleşmeye kazanan tarafın diğer tarafa tazminat ödemesi gereken bir engel veya limit eklenerek risk en aza indirilebilir (Demaria, 2008).

2.4.2.2 Likidite riski

Bununla bir şirketin likiditesi, mevcut faaliyeti sırasında finansal sürelerini karşılama, yeni finansman kaynakları bulma ve böylece her zaman gelir ve giderleri arasındaki dengeyi sağlama yeteneğidir (Hull, 2007).

Karim'e (2008) göre, bankaları belirli bir yönetim geliştirmeye iten likidite riskiyle ilgili üç belirsizlik kaynağı var. Birincisi, makroekonomik bir şok veya sistemik kriz sırasında müşterilerin büyük ölçüde geri çekilmesidir. İkinci belirsizlik kaynağı, yeni müşterilerin gelişinin ve yeni borçlanmanın belirsiz olmasıdır. Üçüncüsü ise, bankanın kriz zamanlarında büyük likidite ihtiyacı doğuran kaldıraçlı türevlerde pozisyon almış olabileceğidir. Ancak şunu da belirtmek gerekir ki, İslami bankalar için bu son

belirsizlik kaynağı onları ilgilendirmez çünkü türevler şeriat tarafından yasaklanmıştır (Karim, 2008).

İslami finans kurumları için likidite riski özellikle önemlidir. Nitekim faiz kredilerinin şeriat tarafından yasaklandığını bilen İslami bankalar, pillerini nakit olarak şarj etmek için bu mekanizmayı kullanamazlar. Aynı şekilde, şeriat hukuku, bir borcun nominal değerinin ötesinde satışına izin vermez. Bu nedenle İslami finans kuruluşlarının finansal varlıkları satarak nakite güvenmesi olası değildir (IDB, 2002). Dolayısıyla, İslami finansın kendisini tezgâh üstü bir piyasada yeniden finanse etmesine izin veren ikincil bir piyasası yoktur. İkincisi, şeriata uygun varlıkların özgüllüğü, müzakere etmeyi zorlaştırıyor.

Benzer şekilde, İslami finans sistemi, hızlı bir şekilde yeniden finanse etmesine izin verecek uluslararası bir bankalar arası piyasadan yoksundur, ancak aynı zamanda sistemin likidite sıkıntısı sırasında büyük bir krize düşmesini önleyecek son çare olan bir borç verenden de yoksundur (IDB, 2002).

- **Yetersiz likidite riskini yönetin**

Geleneksel bankalar bu tür risklere karşı korunmak için çeşitli yöntemler kullanır. İlk olarak, mevduatları geri ödemek için gereken fonları ödünç aldıkları bankalar arası piyasayı kullanabilirler. İkincisi, nakitlerini bilançoda kullanabilirler ve üçüncüsü sahip oldukları varlıkları satabilirler. Tüm yöntemleri GAP (Aktif-Pasif Yönetim) kısaltması altında tanımlanmıştır. Uluslararası Finans Kuruluşları için, son kredi başvurusu yapan bir kuruluşun veya onlara yeniden finansman sağlamalarına izin veren bankalar arası bir piyasanın bulunmaması nedeniyle bu riski yönetmek çok zordur. Nitekim, FFK'ların kısa ve orta vadeli çok sayıda varlıkları vardır çünkü mevduat hesapları çoğunluktadır. Dolayısıyla, varlık vadesi riskini azaltmak için, varlıkların ortalama vadesini artıran finansman ve yatırım kapasiteleri geliştirmişlerdir, ancak yeniden finansman esas olarak kısa vadelidir. APM (varlık-pasif yönetimi) için etkili çözümler sağlamak gereklidir. Böylece, 2008 yılında Bahreyn Merkez Bankası (BCB), kısa vadeli likiditeyi iyileştirmek için İslam Sukuk Likidite Aracı (ISLI) adlı yeni bir İslami finansal enstrüman başlattı. Aslında, bu ürün İslami finans kurumlarının ve geleneksel bankaların egemen Sukuk Ijara'ya (İjara sukukları, bir finans kuruluşunun mülk satın aldığı ve bunu bir şahıs veya işletmeye

kiraladığı bir kira sözleşmesidir) karşı kısa vadeli likiditeye erişmesine izin vermek için tasarlanmıştır (IDB, 2002).

2.4.2.3 Piyasa riski

Piyasa riski, bu varlığın piyasa değerinin düştüğünü görme riski taşıyan bir varlığın (bina veya hisse) sahibinin riskidir. Dikkate alınan risk, kredi risklerinde olduğu gibi, faiz oranı ve döviz pozisyonundaki zarar riskidir (Sene, 2010). Nitekim, varlığın değerindeki oynaklık, faiz oranı veya referans oranı, döviz kuru, piyasa fiyatlarındaki dalgalanmalar gibi birkaç parametreye bağlıdır.

- **Piyasa fiyatı dalgalanmaları riski**

Ticari işlemlere güçlü bir şekilde dahil olmaları nedeniyle, İslami bankaların müşterileri adına veya kişisel ihtiyaçları için çeşitli malları saklamaları gerekmektedir. Banka, önceden belirlenmiş sözleşmeler için veya satış rakamları için provizyonlar için mal biriktirebilir. Örneğin, bir banka daha sonra yeniden satmayı umduğu bir gayrimenkul portföyünün tamamını satın alırsa. Bu varlığın devalüasyonu İslami finans kurumu (IFI) için zararlı olabilir. Bu nedenle İslami finans kurumları, fiyat dalgalanmaları riskine karşı geleneksel finans kurumlarına göre daha savunmasızdır. Bu riskler, Dahili Derecelendirme Bazlı yaklaşım için VAR veya varlık-yükümlülük yönetimi kullanılarak ölçülebilir. Bankalar içsel bir derecelendirme sisteminin yokluğunda piyasa risklerinin %12,5'lik bir ağırlıklandırmasını kullanabilirler; bu da %8'lik minimum gereksinimin tersidir (SENE, 2010). Özellikle faiz oranı ve para takası gibi türevlerin kullanımına getirilen kısıtlamaların piyasa riskini yönetmeyi karmaşık bir görev haline getirdiği de unutulmamalıdır. Aslında, takas, finansman maliyetlerini en aza indirmeyi mümkün kılar ve istenmeyen risklerin maliyetlerini düşürmek için etkili bir korunma aracı olarak kullanılır. Yine de bazı uzmanlara göre bugün İslam hukukuna uygun faiz takasları tasarlamak mümkündür (IDB, 2002).

2.4.3 Operasyonel risk

Basel Bankacılık Kontrol Komitesi'ne göre operasyonel risk, kişisel prosedürlere ve iç sistemlere veya harici olaylara atfedilebilen eksiklikler veya temerrütlerden kaynaklanan kayıp riski olarak tanımlanmaktadır. Tanım yasal riski içerir, ancak stratejik ve tahsis risklerini hariç tutar (Basel II, 2004).

Ana yenilik, bu riskin ödeme gücü oranına dahil edilmesidir. Bu risk, İslami finans kurumlarının en büyük risklerinden biridir. İslam Kalkınma Bankası'nın 10 farklı ülkeden 17 İslami Finans Kurumu'nun risk algısı üzerine yaptığı bir araştırmaya göre operasyonel riskin risk yöneticilerinin karşılaştığı en tehlikeli ikinci risk olduğu ortaya çıkıyor. Bu, yeterli insan kaynaklarının olmaması (yani hem ekonomik kanunları hem de Şeriat hukukunu bilmek), ancak aynı zamanda ev sahibi ülkeler düzeyinde yeterince gelişmemiş bir yasama sistemi ile açıklanmaktadır. Ayrıca İslami bankaların Şeriat Kurullarıyla bağlantılı sorunlar da var. Aslında, farklı Şeriat Konseyleri arasında bir görüş farklılığı vardır (Basel II, 2004).

2.4.3.1 Yasal risk

Operasyonel riskin birkaç kaynağı olabilir. İslami bankalar düzeyinde bu riskin bazı yönleri, çeşitli sözleşmelerle veya banka çalışanları tarafından finansman yöntemlerinin anlaşılmasıyla ilgilidir (İDB, 2002). İslami finansal sözleşmelerin özgüllüğü İslami bankalar için belgeleri ve uygulamaları ile ilgili önemli bir problem oluşturmaktadır. Çeşitli finansal enstrümanlar için bu sözleşmelerin resmileştirilmediği durumlarda, İslami bankalar bunları şeriat anlayışlarına, ulusal yasalara, ihtiyaçlarına ve çıkarlarına göre tasarlamaya devam ediyor. Sözleşmelerin bu standardizasyon eksikliği ve ilgili tüm taraflar için bu sözleşmelerin performansıyla ilgili sorunları ele alacak yasal bir çerçevenin olmaması, yasal riskleri artırmaktadır (İDB, 2002).

2.4.3.2 Şeriat Komitesiyle ilgili sorunlar

Geleneksel bankalarla karşılaştırıldığında, Şeriat Komitesi, İslami bankaların yeni veya belirli bir oluşumudur. Finansal işlemlerin şeriat ilkelerine uygunluğu ile ilgilenir. Bu komite, tümü Fikh Al-Mouhamalat (ticari, mali, politik ve ekonomik hukuk) konusunda uzmanlaşmış hukukçulardan oluşan dört (4) ila yedi (7) üyeden oluşur (Siagh, 2001). Şeriat Komitesi, bankanın eylemlerini daha sık takip edebilmek için, bazen aylık bazda finansal işlemlerin doğrulanmasından sorumlu bir icra komitesi atar, Komite ile banka arasında köprü olması için bir iç kontrol üyesini atar ve son olarak İslami davranış kurallarına (dürüstlük, samimiyet, dindarlık ve doğruluk) uymak için banka tarafından alınan eylemleri denetler (İDB, 2002).

Bununla birlikte, İslami finansın gelişmesinin önündeki en büyük engellerden biri, çeşitli Şeriat Komiteleri arasındaki fikir ayrılıklarıdır. Görüşler sadece bir ülkeden diğerine değil, aynı zamanda bir dini akımdan diğerine de farklı olabilir (Karim, 2008). Bir finansal ürün, daha katı bir din görüşüne sahip olan Körfez ülkelerinde onaylanmayabilirken, gereksinimlerin daha az olduğu Malezya'da onaylanabilir. Bu sorunu çözmek için bazı uzmanlar, bir devlet içinde İslam hukukunun ilkelerini izlemekten sorumlu olacak bir merkez bankası gibi merkezi bir Şeriat kurumunun kurulmasını savunuyorlar.

Şeriat Komitesi ile ilgili diğer bir sorun ise hukuk ve ekonomi uzmanlarının olmaması. Karich'e göre, bu gereksinimleri karşılayacak sadece 20 kadar uzman var. Şeriat Komitelerinin itibar ve bütünlüğünün ancak kendi parçalarından tam bağımsız olarak tasavvur edilebileceğine dikkat edilmelidir (Karich, 2002).

2.4.4 İslami risk yönetiminin evrimi

- **Şeriat Tahkim Kar Elde Etmeye ve Karşılıksızlıklara Odaklanıyor**

İlk İslami bankanın yaratılması (1963'te Mısır'daki Mit Ghamr Tasarruf Bankası), Avrupa karşılıklı finans kurumlarının güçlü etkisi ile kooperatif hareketinin ilkeleri üzerine kurulmuştur. Aynı etki, 1950'lerin başında Pakistan'da, 1960'larda Malezya'da, Malezya İslami bankacılık sektörüne yol açan Tabung Hajji bankacılık kurumunun gelişmesiyle kaydedildi (Warde, 2000).

Dubai, Kuveyt ve Suudi Arabistan gibi Körfez ülkelerindeki İslami bankacılığın öncüleri, yaratmayı umdukları idealden çok uzakta, geleneksel bankacılık uygulamalarını sınırlamayı amaçlayan İslami finans kurumlarının çalışma yöntemlerini çabucak kınadılar. Müslümanların yaşam kalitesini yükseltmeye yönelik ekonomik ve sosyal amaçlarından vazgeçerek. Dr. AL-Najjar ve Şeyh Saleh Kamal, İslami bankacılıktaki diğer öncülerle birlikte, bankaların satış sözleşmelerinden kredi ve tahvil sentezleyerek İslami bankacılık sektöründe pazar payı kazanacağını bile öngördü (Saeed, 1999).

- **Risk sınırlama**

Bankacılık ve sigortacılık sektörlerindeki karşılıklılık, Riba'nın varlığındaki sorunlara çözüm sağlamaktadır. Düzenleyiciler, anonim şirketlerin oluşturduğu sistemik riskleri

sınırlayan kriterler koymuş olsalar da karşılıklılık, yatırımların alması muhtemel riskli davranışlara karşı ek koruma sağlar. Böylelikle finansal kuruluşlardan krediye daha kolay erişim için yatırım fonlarının ve tarım mesleklerinin yükselişe geçtiği fark edilmiştir. İslami bankacılık ve sigortacılığın ilk günlerinde karşılıklılık fikrini ortaya çıkaran, özellikle bu özelliklerdi (El-Gamal, 2010).

Bu bölümde, karşılıklı finans kuruluşlarının sahiplerine bankacılık ve hisse senedi sigorta şirketlerine kıyasla daha düşük risk ve getiri sağladığını gösteren teorik ve ampirik kanıtlar sunacağız. Bu azaltılmış risk yapısı, finansal kurumları kriz zamanlarında daha dayanıklı hale getirir. Bu bağlamda, Riba'nın yasaklarının özellikle risk takaslarını ilgilendirdiği vurgulanmalıdır, çünkü İslam hukuku kredi ve riskin transferine ancak satış veya ortaklık gibi bir finansal işlemle bağlantılı olmaları halinde izin vermektedir. Böyle bir kombinasyon, finansal işlemlerin riskini düzenler, böylece bireysel riskleri en aza indirirken ekonomik büyümeyi teşvik eder (Jouaber -Snoussi, 2011).

- **Tahkim komisyonu**

İslami bankacılık ve sigortacılıkta karşılıklılık eksikliği, son yirmi yılda büyümelerinin merkezinde yatan motivasyonları- anormal kârlar veya rantiyeci akışları için çılgınca arama- düşündüğünüzde tuhaf değil. İslami finanstaki büyümenin çoğu, yalnızca İslami finansın sunduğu yeni kâr fırsatlarından yararlanan çok uluslu finansal şirketler ve konvansiyonel bankalardan geldi. Önceki bölümlerde anlatıldığı gibi, işlem maliyetlerini artıran şeriat tahkiminin niteliği, İslami ürün ve hizmetler için daha yüksek komisyon veya faiz oranları uygulanmasını haklı çıkardı (El-Gamal, 2010). Açıktır ki, ilk etapta sayısallaştırma veya karşılıklılığın yokluğu yoluyla daha yüksek getiri elde etmek, daha fazla risk alarak elde edilemez. Bankaların ortakları ve karşılıklı sigorta şirketleri, herhangi bir aşırı riskten kaçınmak için bu yapıyı özel olarak seçtikleri için, daha yüksek getirili daha riskli yatırımlar üstlenmek, risklerden kaçma motivasyonlarıyla çelişmektedir. İslami finans alanında, ihtiyati tedbirlerin tek amacının daha fazla risk almalarına, karşılıklılıktan kaçınmalarına ve daha şeffaf Şeri `` tahkim " biçimlerini benimsemelerine neden olduğu düşünülebilir (El-Gamal, 2010).

- **İslami Bankacılıkta Karşılıklılık Perspektifi**

İslami bankaların geleneksel muadillerinden temel farkı, Bahreyn İslami Finans Kurumları Muhasebe ve Denetim Kurumu (AAOIFI) ve İslami Finansal Hizmet Kurulu tarafından teşvik edildiği gibi, tasarruf hesapları yerine kâr ve zarar paylaşımlı yatırım hesaplarının kullanılmasıdır. IFSB). Bu bağlamda, İslami banka yöneticilerinin, risk toleransları mevduat sahiplerininkinden daha yüksek olan yatırım hesaplarıyla ilişkilendirmeye karşı sorumlu olmaları gerektiğinden, ikincisi riskten kaçınıyor ve bu nedenle algılamaktadır düşük verim. Bir yandan bu yatırım hesaplarının sahiplerinin banka bünyesinde alınan kararlar üzerinde hiçbir kontrollerinin olmadığı düşünüldüğünde sorun daha da büyüyor, bu da bir bir yandan bu yatırım hesaplarının sahiplerinin banka içinde alınan kararlar üzerinde hiçbir kontrolleri olmadığı ve ahlaki tehlike sorununu ağırlaştırdığı, diğer yandan geleneksel mevduat sahiplerinin aksine iflas durumunda kurumun malvarlığı üzerinde rüçhan hakkı yoktur (El-Gamal, 2010).

3. CİBUTİ'NİN FİNANS SEKTÖRÜ

Finans sektörü, Cibuti Merkez Bankası tarafından lisanslanan 17 ajansla geniş bir döviz ve para transferi ajansları şubeleri ağını içermektedir. Cibuti'nin aktif sermaye piyasası veya sabit gelir piyasası yoktur. Mart 2013 itibariyle, ülke üç büyük derecelendirme kuruluşundan herhangi bir ülke notu almamıştı. Kullandıkça öde sistemine dayanan ulusal emeklilik sistemi üç emeklilik fonunu içermektedir: biri memurlar için, biri emekli askeri personel için ve diğeri özel sektör ve kamu teşebbüsleri çalışanları için. 2000, 2005 ve daha yakın zamanda 2011'de gerçekleştirilen bankacılık düzenlemelerinde tam bir revizyon, finans sektörünü modernize etti. Sektör şu anda sermaye oranı, risk yönetimi, kara para aklama ve terör finansmanı ile İslami finans açısından ulusal ve uluslararası standartlara uymaktadır.

Son zamanlarda bankacılık sisteminin hızla genişlemesine rağmen, Cibuti'de finansal hizmetlere erişim yetersiz kalmaktadır. Cibutilerin %20'sinden azının bir bankada açılmış mevduat hesabı var ve 2014'te %8'den azının bir kredi hesabına erişimi var. 2011 yılında Cibutililerin sadece %4'ü bir finans kuruluşundan kredi alabilirken, %18'i aile çevresinden kredi kullanmıştır. Krediye erişim, işletmeler için ana kısıtlamalardan biridir. Şirketlerin sadece %5'inin banka finansmanına erişimi vardır. Cibuti, banka hesabı, banka şubesi ve ATM sayısı bakımından bölgedeki diğer birçok ülkenin gerisindedir. Resmi sektör işletmelerinin yalnızca%5'inin banka finansmanına erişimi vardır. Cibuti, banka hesapları, banka şubeleri ve ATM sayısı açısından bölgedeki diğer birçok ülkenin gerisinde kalıyor (BCD, 2019).

Cibuti'nin finans sektörü, büyük ticaret hacmi sayesinde 2000'lerin ortalarından beri önemli ölçüde gelişti. Bankacılık sektörünün büyümesi son on yılda başladı. Hem İslami hem de konvansiyonel bankaları içeren Cibuti'nin bankacılık sektörü, yeni bankaların gelişiyle önemli ölçüde büyüdü ve bankacılık kurumlarının sayısını 2006'da sadece ikiyken 2019'da 12'ye yükselmiştir. Takipteki kredilerin seviyesi (yaklaşık yüzde 6). Bankacılık sektörü, finansal varlıkların%97'sini ve GSYİH'nın%10'unu temsil etmektedir. Yetkililer ayrıca finansa erişim sorunlarını ele almak ve ATM'ler, İslami ürünler ve küçük ve orta ölçekli işletmeler için ürünler gibi finansal ürün ve

hizmet yelpazesini genişletmek için bankalarla yakın bir şekilde çalışıyorlar (BCD, 2019).

Finans sektörü, önemli bir banka baskınlığı ve finansal kurum ve araçların yetersiz çeşitliliği ile karakterizedir. Bankacılık, finans sektörünün açık ara ana bileşenidir ve toplam sektör varlıklarının %95'inden fazlasını ve GSYİH'nın %106'sını oluşturmaktadır. Sektöre, toplam aktiflerinin yaklaşık %67'sini temsil eden en büyük iki banka hakimken, bu bankaların payı yeni bankaların rekabeti nedeniyle düşüyor. Bankalararası piyasa yoktur (BCD, 2019).

Bankacılık faaliyetleri tamamen Cibuti Merkez Bankası'nın denetimi altında iken, yerel bankaların sermayesinin çoğunluğu yabancı gruplara aittir. Dolayısıyla bugün Cibuti, sağlıklı ve güvenilir bir bankacılık merkezine sahip olmakla övünebilir, uluslararası bankacılık alanına mükemmel bir şekilde bağlanabilir ve geniş bir yabancı muhabir ağı aracılığıyla hem yerel hem de uluslararası tüm bankacılık hizmetlerini sunabilir. Cibuti'nin toplam varlıkları 265 milyar DF veya GSYİH'nın%102'si olan finans sektörü uluslararası mali krizden etkilenmedi. Maliye Bakanlığı tarafından düzenlenen sigorta sektörü sadece iki büyük şirketi içermektedir (BCD, 2019).

Tablo 3.1: Cibuti: Finansal sağlamlık göstergeleri (tüm bankalar bileşik, Yüzde olarak ortalama süreler)

Gösterge	2013	2014	2015	2016 1/
Sermaye yeterliliği				
Risk ağırlıklı varlıklarda yasal sermaye	9.6	10.7	11.0	**13.1**
RCM gösterimi	1	1	1	**1**
1. kuşak sermaye / risk ağırlıklı varlıklar	9.6	10.7	11.0	**13.1**
Varlık kalitesi				

Takipteki krediler / brüt krediler	14.5	18	21.8	**22.8**
RCM gösterimi	5	5	5	**5**
Karlar ve karlılık				
Varlık getirisi (ROA)	1.2	0.7	0.4	**0.4**
RCM gösterimi	3	4	4	**4**
Özkaynak kârlılığı (ROE)	28.5	15.7	9.8	**6.8**
Brüt gelir üzerindeki faiz marjı	67.4	61.2	64.7	**66.4**
Brüt gelire ilişkin faiz dışındaki giderler	59.1	56.3	65.8	**79.5**
Likidite				
Toplam varlıklara göre likit varlıklar	64.6	60.4	60.5	**63.8**
RCM gösterimi	1	1	1	**1**
Kısa vadeli borçlara karşı likit varlıklar	110.8	94.5	91.5	**92.8**
Vadesiz mevduat ve tasarruf mevduatı karşılaştırması	251.6	266.9	273.7	**348.2**
Toplam mevduata göre likit varlıklar	82.3	79.9	77.5	**81.8**

1/ 2015 ve 2016 verileri, çeyreklerin ortalamalarıdır. 2016 verileri sadece iki çeyreği kapsıyor.

Kaynak: (BCD, 2019, s. 29)

Cibuti'nin FSI'leri karışık sonuçlar göstermektedir (bkz. Tablo 2.). Döneme ilişkin ortalamalar, sonuçlarda ve varlık kalitesinde, sermaye yeterliliği ve likiditeye ilişkin dönem sonu rakamlarından daha yüksek, önemli bir bozulma göstermektedir. Hızlı Düzeltici Eylem (RCM) çerçevesine göre, yoğun denetime tabi herhangi bir RCM bileşeni için bankaların üçten fazla puan almasıyla, daha yüksek RC derecelendirmeleri elde etmek için denetim hızlandırılmalıdır. Bazı FSI'ların bozulma seviyesi göz önüne alındığında, bankacılık sektörünün genel RCM derecelendirmeleri, varlık kalitesi, sonuçlar ve karlılık açısından 2015'te ve 2016'nın başlarında kötüleşti (bkz. Tablo 2.).

Bankacılık sistemini bir bütün olarak değerlendirerek, sektörün RCM derecesi, zaman içinde varlıkların kalitesinin ve karlılığının geçen yıl önemli ölçüde kötüleştiğini teyit etmektedir. Ayrıca, kredi riskinin bugün Cibuti bankacılık sisteminin karşı karşıya olduğu ana risk olduğu görüşünü doğrulamaktadır. RCM'nin 5 olan varlık kalitesi notu 2013 yılından bu yana değişmeden kalmıştır. Ayrıca, maksimum tek borçlu limitini aşan banka sayısı artma eğilimindedir. Sektördeki hemen hemen tüm bankalar 2014 yılında maksimum tek borçlu limitini aşmıştır. Banka sayısındaki maksimum borçlu limitini aşan artış eğilimi, tek bir borçlunun temerrüdünün ilgili bankalar için risk oluşturabileceği anlamına gelmektedir.

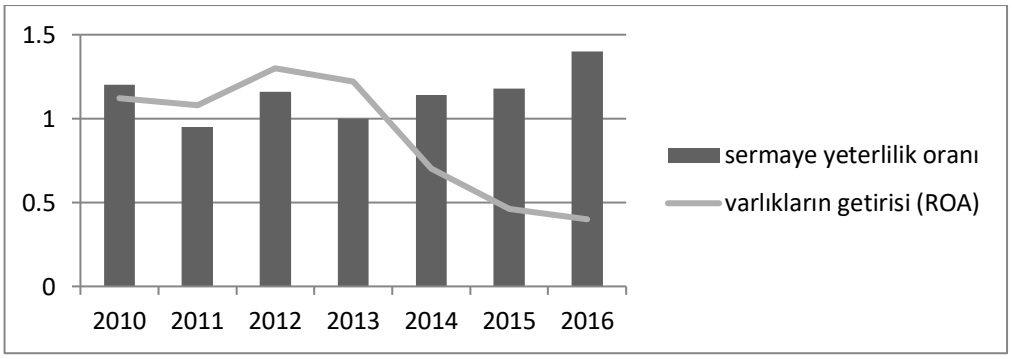
Bu bağlamda, denetim kaynaklarındaki artış bir endişe kaynağıdır. RCM eşiklerini temel alan bankacılık sistemleri, RCM bileşenlerinden en az ikisi için yoğun denetim gerektirir. BCD denetim personelinin sayısını artırabilse de bankacılık sektöründeki kötüleşen durum ek ve daha nitelikli personel gerektirmektedir. Müfettiş sayısı ile bir banka arasındaki oran, banka başına en az üç müfettişe çıkarılmalıdır. Bu, denetimin yoğunluğunu güçlendirmek ve RCM çerçevesine uygun olarak saha ziyaretlerinin sıklığını artırmak için yeterli alan bırakacaktır.

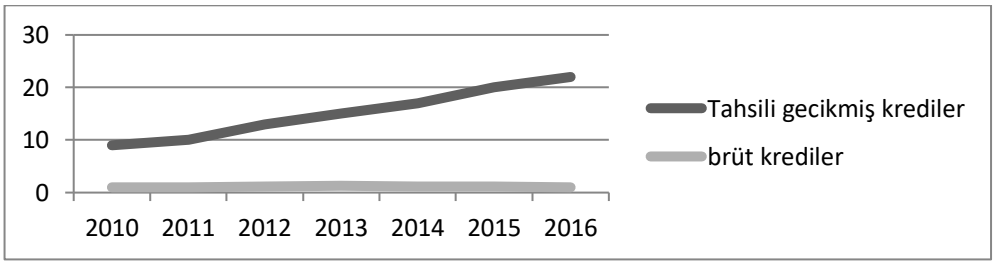
Sorumlu kredi imkanını güçlendirmek için, 2016 IMF'nin IV maddesi, küçük işletmelerin finansmana erişimini kolaylaştırmak için bir garanti fonu oluşturulmasını tavsiye etti. Aynı şekilde, ülkedeki İslami bankaların değerlendirmesi göz önüne alındığında, İslami Bankalar için bir Şeriat Konseyi kurulması dikkate değer bir girişimdir. Para transferlerini kolaylaştırmak, dolaşımdaki fonları artırmak ve finansal katılımı kolaylaştırmak için BCD, mobil bankacılık hizmetlerini teşvik etmek için projeler başlattı. BCD, denetim rolünü güçlendirmek için elektronik ödeme

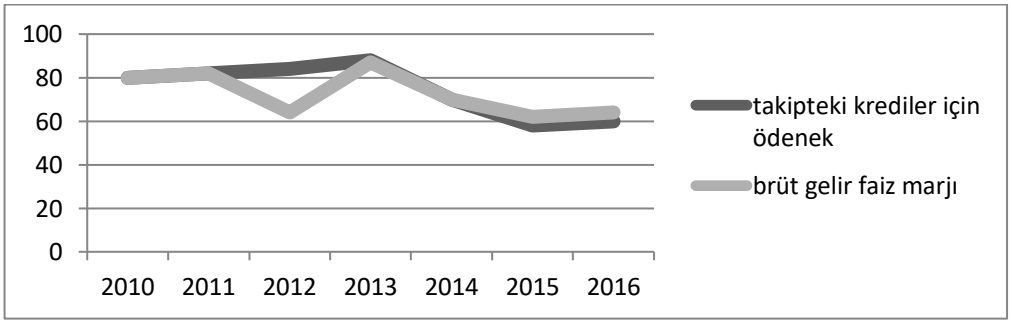
prosedürleri geliştirmeyi ve kredi bilgi sistemini modernize etmeyi planlamaktadır. IMF'e göre (2006) sağlıklı bir bankacılık sistemi kurmak için BCD aşağıdaki reformları gerçekleştirmelidir:

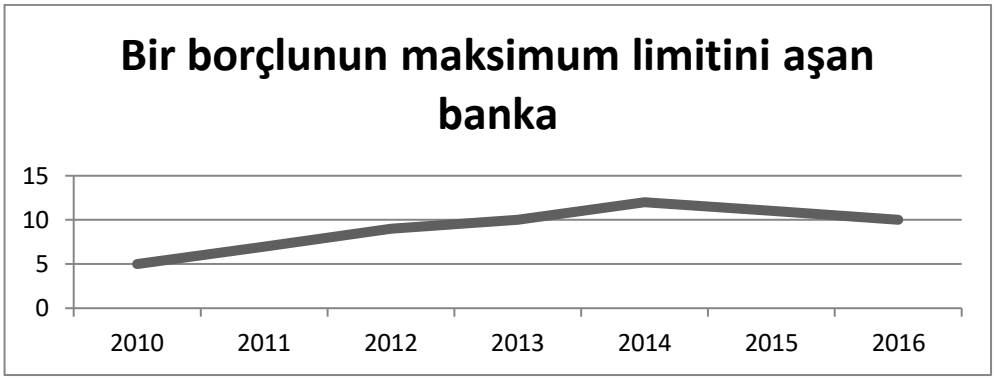
- Riske dayalı bankacılık denetimini ve ihtiyati oranlara uyumu güçlendirmek,
- CAMEL'ler için bir banka derecelendirme sisteminin getirilmesi,
- Minimum bir rezerv oluşturmak,
- Banka çözümleme mekanizmasının ve düzeltici önlemlerin oluşturulması,
- Kredi sınıflandırmasını iyileştirmek, batık kredileri silmek ve provizyonları artırmak,
- Tüm bankalar için bir banka yeniden sermayelendirme stratejisi oluşturmak.

Şekil 3.1: Cibuti'de bankacılık sektöründeki son gelişmeler









Kaynak: (BCD, 2019, s. 34)

Tahsili gecikmiş kredi oranlarındaki (NPL'ler) keskin bir artışla kanıtlandığı üzere, bankacılık sistemi, gevşemiş kredi yönetimi standartlarına sahip görünmektedir. NPL'ler yalnızca çift basamaklı değil, aynı zamanda yukarı doğru da eğilimli. Tahsili gecikmiş krediler 2013'te%14,5'ten 2015 ve 2016'da sırasıyla%21,8 ve%22,8'e yükseldi. Buna ek olarak, takipteki kredilerdeki büyümenin kredi büyümesini geride bırakması ve karlılığın 2014 yılından bu yana gerilemesi ile yasal sermaye hızlanmadı (bkz. Grafik 1).

%13,1'lik bir orana rağmen, genel sermaye yeterlilik oranı (SYR), yasal minimum%8'i aşıyor. Takipteki alacakların önemli bir düşüş göstermemesi bir endişe ve dikkat kaynağıdır. Sektörün takipteki kredileri çift haneli olmasına rağmen İslami bankaların kredileri ortalama%3'tür. İslami ve geleneksel bankalar için mali sektör göstergelerinin son zamanlarda ayrılması dikkate değer bir başarıdır.

Cibuti'nin küçük nüfusu ve işletmelerden ve kamu şirketlerinden gelen büyük mevduatlar için yüksek rekabet seviyesi göz önüne alındığında, likidite riski ile ilgili olarak, bankalar, mevduat sahiplerinin ani ve agresif geri çekilmelerinin neden olduğu likidite şokuna karşı savunmasızdır. Buna ek olarak, çoğu banka, ana bankanın bulunduğu ülkedeki bankacılık sektörü veya ekonomik koşullar kötüleşirse, ana şirketin finansman şokuna karşı savunmasız yabancı bankalardır.

Operasyonel risklerle ilgili olarak, Cibuti'de insan kaynakları sınırlıdır. İşgücü piyasasında güçlü bir gurbetçi varlığıyla, bankalar kalifiye personel için rekabet eder ve bu da artan genel giderler ve uzmanlık kaybı yoluyla operasyonel riski önemli ölçüde artırır.

Cibuti'nin bankacılık sektörü likit, karlı ve genellikle iyi kapitalize edilmiştir. Bankacılık sektörü, %10'un üzerinde bir ödeme gücü oranı ile genel olarak güçlüdür. Şüpheli borç oranı son beş yılda düşmeye devam ederken, karşılık ayırma oranı %67'ye çıkarılmıştır.

Bankacılık sisteminde likidite düzeyi yüksek olmasına rağmen, finansal hizmetlere ve banka finansmanı özellikle erişim, çoğu birey ve küçük ve orta büyüklükteki (işletmeler (KOBİ) için sınırlı kalır. Küçük ve orta ölçekli işletmeler için banka finansmanının seviyesi hala oldukça düşük olduğu ve işletmelere verilen toplam kredilerin sadece %12'sini temsil etmektedir. Cibuti'deki kredilerin %84'ü için teminat istenmektedir. Bazı gereksinimler krediye erişimi sınırlandırır, örneğin ipotek için teminat kaydı için %2 ücret ve teminatı serbest bırakmak için ek %2 ücret. KOBİ'lerin çoğu kayıt dışı sektörde faaliyet göstermektedir ve bankalara gerekli belgeleri (idari, mali ve mali belgeler) veya gerekli teminatı sağlayamadıkları için banka kredisine erişimleri yoktur. 2010 yılında tahmini 10.000 işletme nüfusunun yaklaşık üçte ikisi kayıt dışı sektörde faaliyet göstermektedir (BCD, 2010).

2014 yılında sırasıyla %32 ve %82 olan GSYİH'ye krediler ve GSYH'ye mevduatlar, finansal derinliğin kaba göstergeleridir. Bununla birlikte, GSYİH'ye göre yüksek kredi ve mevduat seviyeleri, düşük finansal katılım seviyesinin aksine, birkaç kişi ve işletme arasında yüksek seviyede bir yoğunlaşma olduğunu göstermektedir. Nitekim, bankacılık sisteminin serbestleştirilmesi nedeniyle, özel sektöre verilen kredi, 2007'de 33,9 milyar DF'den 2014'te 90,3 milyar DF'ye önemli ölçüde artmıştır. Birkaç müşterinin yüksek konsantrasyon seviyesi, tek bankaların borçlanma limitini aşmaya yol açmaktadır.

Finansal hizmetlere erişimi sınırlayan kısıtlamalar hem arz hem de talep tarafında bulunur. Talep tarafında, erişimin önündeki engeller esas olarak nüfusun %22'sinin mutlak yoksulluğu ve çalışan nüfusun yaklaşık yarısını etkileyen işsizlikle bağlantılıdır. Özellikle düşük gelirli sektör için hesap tutma ve kullanma maliyetleri bir engel olmaya devam etse de bankalar arasında artan rekabet, hesap oluşturmayı kolaylaştırmıştır. Kayıt dışı sektörün erişimi, işlemlerde yaygın nakit kullanımına neden olmakta ve bankacılık hizmetlerinin kullanımını sınırlamaktadır.

Bankaların orta ve uzun vadeli finansman sağlama kabiliyetleri, %75'i kısa vadeli mevduat olan kaynaklarının yapısı ile sınırlıdır. Bankalar tarafından verilen kredilerin üçte ikisi kısa vadeli finansmana yöneliktir. Buna ek olarak, bankalar arası bir piyasanın ve son çare olan bir borç verenin yokluğu, bankaları müşterilerinin ihtiyaçlarını ve potansiyel zararlarını karşılamak için fazla likidite sağlamaya zorlar. Toplanan fonların%40'ından azı kredi şeklinde ekonomiye yeniden enjekte ediliyor ve geri kalanı genellikle yurtdışına yerleştiriliyor.

Yetişkin nüfusun çoğunluğu ve küçük ve orta ölçekli işletmelerin finansal hizmetlere erişimi olmadığı için Cibuti'deki finansal içerme seviyesi düşük kalmaktadır. Finans sektörüne büyük ölçüde, faaliyetleri birkaç ekonomik oyuncuyla yoğunlaşan bankalar hakimdir. Mali içermeyi genişletmek ve yoksulluğun azaltılması için kapsayıcı büyümeyi teşvik etmek için, mali altyapının güçlendirilmesi, mikrofinans sektörünün geliştirilmesi ve ekonomik kayıt altına alınması gerekli olacaktır.

Bankacılık sisteminin serbestleştirilmesi, şeriat kanunlarına uymak isteyen müşterilere yönelik İslami bankaların kurulmasını destekledi. Üç İslami banka kurulmuştur, ancak İslami bankaların ortaya çıkışı henüz çeşitlendirilmiş bir İslami finansal araç arzına yol açmamıştır.

3.1 Cibuti’de islami sosyal finans

Herhangi bir ülkedeki İslami sosyal finans sektörü (Zekât, vakıf ve kâr amacı gütmeyen kurumları içerir), halkının İslam'ı uygulamasıyla yakından bağlantılıdır. Bir ibadet eylemi ve İslam'ın üçüncü ayağı olan zekât, zenginlik ve gelir düzeyi belirlenen sınırı aşan tüm Müslümanlara zorunlu bir vergi koyar. Vakıf, temel şekliyle cami ve Kuran okulları şeklindeki dini vakıfları içerir. Bu nedenle, belirli bir toplumdaki zekât ve vakıf kurumlarının gücü büyük ölçüde onun bilinç düzeyine ve dini uygulamalarına bağlıdır.

3.1.1 Cibuti'deki Awqāf

Cibuti'nin dinin ilk günlerinden beri İslam'ın ılımlı ve hoşgörülü bir versiyonunu uyguladığı bilinmektedir. Fransız sömürge yönetiminden önce, cemaatin liderliğinin çoğu, dini öğreten dini liderlerinin elindeydi ve evlilik sözleşmeleri, mülkler ve şeriat yasasıyla çözülen anlaşmazlıklar gibi konuları idare ediyordu. Cibuti'deki Awqāf

sektörü, Kuran'ın ezberlenmesi, Arap dili ve İslam hukuku öğretimini içeren İslami eğitim sağladı. Esas olarak Medreseler veya Mal'amad adı verilen Kuran okullarını içeriyordu. Sömürge yönetimi, bu geleneksel topluluk liderlerinin otoritesini büyük ölçüde zayıflattı. Bağımsız ve egemen Cibuti, İslam'ı devlet dini olarak ilan eden anayasasını 1992'de aldı. İstatistikler, 650.000 vatandaşının%99'unun Sünni Müslüman olduğunu gösteriyor. İslam İş birliği Teşkilatı (İİT) ve Arap Birliği üyeliği yoluyla kültürel olarak İslam dünyasına bir bütün olarak entegre olmuştur. Hükümeti, ulusal programları ve politikaları şekillendirirken sıklıkla İslami metinlerin modern yorumlarını kullanır. Mescit şeklindeki evkâf, Müslüman İşleri Nezareti tarafından denetlenir. Bakanlık ayrıca ülkedeki İslam hukukunun yüksek yargıcını da atadı. 2004 yılında bakanlık, ana görevi dini konularda rehberlik sağlamak olan Yüksek İslam Konseyi'ni (YİK) kurdu. YİK, Müslüman İşleri Bakanı ve önde gelen Müslüman liderler ve alimler arasından seçilen yedi danışma üyesinden oluşan bir konsey tarafından yönetilmektedir. YİK üç önemli servisi kontrol etmektedir: Genel ve özel taleplere dini çözümlerden sorumlu Fetva Yüksek Otoritesi; din eğitimini yönetmek, ılımlı fikirleri teşvik etmek ve imamların performansını artırmakla görevli Da'wa İslami Yönelim Komitesi ve camilerin işleyişini denetlemekten sorumlu Cami Meclisi (IMF, 2017).

Cibuti'de iki büyük İslami örgüt var. Afrika Yardım Komitesi (ARC), fakir İslam ülkelerinde yeniden dağıtım için Basra Körfezi hükümetlerinden ve özel bağışçılardan fon toplayan bir Kuveytli STK'dır. Bu yeniden dağıtım, esas olarak okulların ve camilerin inşası, kuyuların açılması ve yiyecek dağıtımı yoluyla gerçekleşir. ARC yedi yıldır Cibuti'de bulunuyor. Son projesi bir yetimhane, okul, yurtlar, spor tesisleri ve cami içeren bir kompleksin 3,5 milyon USD'ye inşasıdır. İkincisi, merkezi Cidde'de bulunan Al Nadwa veya Dünya Müslüman Gençlik Meclisi (WAMY) adlı bir Suudi STK'dır. Bu STK kısa süre önce Cibuti'deki erkek çocuklar için yetimhanenin yönetimini devraldı. WAMY, 1999'dan beri Cibuti'de bulunmaktadır (IMF, 2017).

3.1.2 Cibuti'de Zekât

2004 yılında, Zekat'ın seferberliği ve dağıtımından sorumlu Cibuti'deki en yüksek ulusal organ olarak Dīwān al-Zakāh (DZF) Vakfı kuruldu. Vakıf, hayırseverler ve Cibuti'deki çeşitli savunmasız insan kategorileri arasında bir aracı olarak hizmet etmek için doğrudan Cumhurbaşkanının yönlendirmesi altında kuruldu. Bu organizasyon,

dokuz üyeli bir yürütme konseyi tarafından yönetilmektedir. Bu pozisyonlardan beşi, en büyük hayırsever katkılarla Cibuti toplumunun üyeleri tarafından işgal ediliyor. Kalan dört üye, bütünlükleri ve yetkinlikleri nedeniyle seçilir. Cibuti'deki Zakāt liderliği şimdiye kadar DZF aracılığıyla Zakāt'a katkıda bulunmak için hiçbir kamuoyuna başvurmadı. Bazı yönetim kurulu üyeleri, kuruluşun başlangıcından bu yana, on yıldan fazla bir süredir var olan benzer organizasyonlarda deneyim kazanmak için Basra Körfezi ülkelerini ve Sudan'ı ziyaret etmek için zaman kullandı (MIGA, 2008).

DZF, başlangıcından bu yana toplanan Zakāt'te istikrarlı bir büyüme gördü. Toplanan zekât 2005-2017 döneminde 122.67.000 USD'den 1.267.76.000 USD'ye 10,33 kat artmıştır (aşağıdaki Tablo 3'e bakınız).

Tablo 3.2: 2005'ten 2017'ye kadar Cibuti'deki Zakāt koleksiyonunun ayrıntıları

Yıllar	Muzakkī Sayısı	Zekât Cibuti Frangı toplanan	Zekât, ABD Doları olarak toplanan	Yararlanıcı Sayısı
2005	20	21,837,477	122.67	2220
2006	56	51,512,445	289.38	5382
2007	79	96,279,417	540.86	8520
2008	116	91,000,000	511.20	8076
2009	122	101,078,361	567.82	8484
2010	160	112,704,500	633.13	8952
2011	131	90,000,000	505.58	7560
2012	112	109,130,747	613.05	4806
2013	100	100,000,000	561.76	6942
2014	109	125,000,000	702.20	8040
2015	156	234,421,764	1,316.89	11,550

2016	135	209,597,920	1,177.44	13,320
2017	122	225,676,850	1,267.76	13,848

Kaynak: (İİRF, 2019, s. 9)

2007 yılında DZF, sosyal uyumu teşvik eden ulusal bir program olan yetimler için sponsorluk programı ile görevlendirildi. Bu program, bir gönüllüler ağı ve mahalle komiteleri tarafından desteklenmektedir. Bölgedeki büyük şirketler tarafından da desteklenmektedir. 2015 yılında DZF, yakın gelecekte yararlanıcı sayısını üç katına çıkarmak amacıyla kişi başına ayda yaklaşık 5.000 DF harcayarak 1.454 yetime sponsor oldu. Ardından yoksul aileler, yaşlılar ve engelliler de yararlanıcılar listesine eklendi (MIGA, 2008).

DZF, Arap dünyasındaki benzer kurum ve kuruluşlarla ayrıcalıklı ilişkiler sürdürmekte ve bu da nüfusun en muhtaç kesimlerine müdahale etme kapasitesini güçlendirmektedir. Toplam yararlanıcı sayısı 2005'te 2.220'den 2007'de 13.848'e artarak altı ile çarpıldı. DZF, kiraları ülkedeki öksüzlere yönelik iki büyük binanın inşasını yardım fonlarıyla finanse etti. DZF ayrıca bölgedeki Zakāt kurumlarının kapasitesini geliştirmeye yardımcı oldu. Somaliland'ın 2015 yılında kurulan Dīwān al-Zakāt ile aktif iş birliği buna bir örnektir.

Uluslararası Para Fonu (IMF) gibi uluslararası kuruluşlar, son derece güvencesiz koşullarda yaşayan insanlara yardım ve yardım kapsamını artırmak için yoksulluğu azaltma stratejisinin bir parçası olarak DZF faaliyetlerini genişletmeye çalıştı. IMF, DZF'nin (i) Zakāt tahsilatının artırılması ve yararlanıcıların sayısının artırılması, (ii) Zakāt bağışçılarının duyarlı hale getirilmesi, (iii) güven kazanmayı amaçlayan faaliyetler hakkında bir rapor yayınlamasını içeren bir koruma ve entegrasyon programı oluşturmasına yardımcı oldu bağışçıların sayısı ve (iv) kaynaksız ve çalışamayacak durumda olan kişiler dahil olmak üzere çeşitli kategorilerde Zakāt aracılığıyla yardım alan kişiler ve yararlanıcılar hakkında bir veri tabanının oluşturulması: yetimler, engelliler, yaşlılar, boşanmış ve dullar, anneler ve yoksul aileler (MIGA, 2008).

Zekât, Cibuti Kanunu:

4. maddeye göre, Dīwān al-Zakāh Vakfı'nın kaynakları genellikle şunlardan gelir:

- Tüzel veya gerçek kişiler tarafından gönüllü olarak sağlanan zekât ürünü.
- Kamu hizmetleri için Cibuti'den ve yabancı kurum ve şirketlerden toplanan fonlar.
- Gerçek veya tüzel kişiler tarafından hayır amacıyla sağlanan, Zakāt dışındaki bağışlar, katkılar ve bağışlar.
- Eyaletten ve yerel makamlardan sübvansiyon.

Kurumun yönetimi ile ilgili olarak proje, Cumhurbaşkanı kararıyla (Madde 5, 6 ve 7) atanan bir yönetim kurulu (YK) oluşturulmasını sağlar. 6. maddeye göre, yönetim kurulu, zekât'ın büyük mükellefleri arasından beş üye ve ahlaki bütünlük ve yeterliliklerine göre seçilen dört üye olmak üzere dokuz üyeden oluşur. Madde 7, vakfın yönetim kurulu üyelerinin, vakfın teşkilat ve işleyiş kurallarını belirleyen ve tüzüğünü onaylayan Cumhurbaşkanlığı kararnamesi ile atanmasını hükme bağlamaktadır. Dīwān al-Zakāh yönetim kurulu ilk toplantısında başkanını seçer. Vakıf yönetim kurulu üyelerinin görev süresi yenilenebilir üç yıldır (MIGA, 2008).

Taslağın 8. maddesi vakfın idari organının niteliklerine ve yetkilerine ayrılmıştır. DZF yönetim kurulunun vakfın en üst organı olduğunu iddia ediyor. Şeriat ilkelerine uygun olarak vakfın amaçlarını gerçekleştirme, zekât kaynaklarının ve vakfın varlıklarının denetlenmesi ve yönetilmesi genel misyonuyla görevlendirilmiştir. MIGA' ya göre (2008) mahkemelerde vakfın çıkarlarını temsil eder, bütçeyi oylar ve hesapları onaylar. YK:

- Genel müdürü atayın,
- Yasal denetçileri atayın,
- İç Fetva ve araştırma komisyonu üyelerini atamak,
- İç kontrol birimi üyelerini atamak,
- Bütçeyi ve yıllık eylem programını benimser,
- CEO tarafından sunulan yıllık hesapları onaylar,
- Zekât ürünlerini ve Vakıf mallarını toplama, yönetme ve tahsis etme politikasını açıklar,

- Gerekirse Zakt tahsilat komisyonları atayın
- İçtihat hukukunun ve şeriat usulleri kılavuzunun doğru uygulanmasını sağlar,
- Tüzüğü değiştirin ve vakfın feshini ilan edin

Madde 9, 10, 11, 13, 14, 15 ve 20, bu organın çalışma kurallarını, başkanının rolünü, toplantılarını, üye değiştirme durumlarını, yıllık mali tabloları, denetimi, bütçe disiplinini düzenler denetçilerin atanması, idari ve muhasebe prosedürlerinin hazırlanması, idari ve mali bir raporun yıllık olarak yayımlanması. Metin, bu yönetim kuruluna ek olarak, kurumun aşağıdaki organlara sahip olmasını sağlar:

- Bir genel müdür (madde 12).
- Bir iç kontrol birimi (6. madde).
- Fetva olarak bilinen bir izleme ve araştırma komisyonu (Madde 17, 18 ve 19).

Bu organların ilgili görev ve sorumlulukları aşağıda anılan maddeler hükümlerine göre belirlenir. 17. maddeye göre, Vakıf yönetim kurulu, misyonu:

- Zekât ile ilgili konularda hukuki tavsiye vermek,
- Dīwān al-Zakāh'ın kuruluşunu düzenleyen yasa ve yönetmelikleri kontrol edin ve izleyin ve şeriat standartlarına uyumu sağlamak.
- Vakıf tarafından üstlenilen Zekât kaynaklarının toplanması, yönetimi ve dağıtımının İslami kurallara ve içtihatlara saygı duyduğundan emin olun.

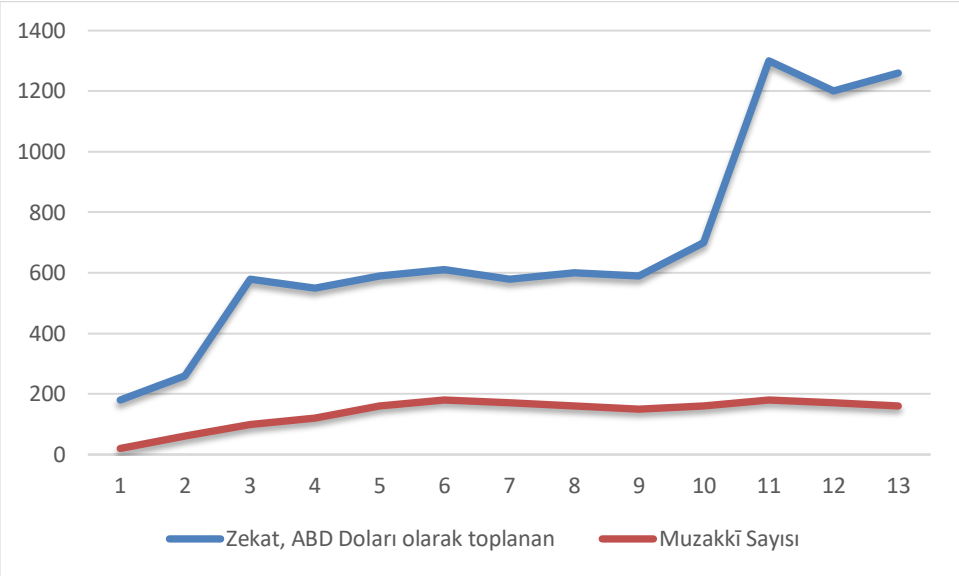
Beş numaralı Fetva ve Araştırma Komisyonu üyeleri İslami fıkıh âlimleri ve zekât ilmi alimlerinden seçilir. Madde 18, Fetva Komisyonu ve Vakıf araştırmacılarının üyeleri arasından bir başkan ve bir raportör seçtiğini söylüyor. Komisyon üç ayda bir toplanır. Gerekirse vakıf yönetimi hakkında hukuki görüş istemek üzere başkanı tarafından veya yönetim kurulunun talebi üzerine olağanüstü toplantılar yapabilir. Madde 19, Fetva ve Araştırma Komisyonu kararlarının yazılı olarak İcra Direktörüne ve Vakfın yönetim kuruluna bildirilmesini gerektirmektedir.

Madde 20 vakfın mali ve idari durumu hakkında yıllık olarak genel bir rapor hazırlamasını ve yayınlamasını gerektirmektedir. Bu rapor, özellikle mevzuatı,

kurullarının bileşimi, komiteleri, faaliyetleri ve yönetimin gözden geçirmesi ile ilgili olarak halkı bilgilendirmek için yararlı bilgiler içermelidir.

Vakıf tüzüğünün son hükümleri, tüzüğün değiştirilmesi prosedürü (21. madde), tasfiye ve müteakip tedbirler (22. madde) ve son olarak da kanuni hükümleri tamamlamayı amaçlayan iç düzenlemelerin kabul edilmesi prosedürü (23. madde) ile ilgilidir.

Şekil 3.2: 2005 ile 2017 arasında Cibuti'de toplanan zekât ve muzakkı sayısı



Kaynak: (BCD, 2019, s. 21)

Cibuti, kamu yararının tanınmasından yararlanan kuruluşlar için geçerli kurallara tabi, kâr amacı gütmeyen özel bir tüzel kişilik olan "Dīwān al-Zakāh" adlı bir kurum şeklinde bir Zakāt altyapısı oluşturmuştur. Dīwān al-Zakāh, esas olarak, Zekat'ın gelirini toplamayı, yönetmeyi ve yararlanıcılarına dağıtmayı hem ülke içinde hem de ülke dışında tüzel veya gerçek kişiler tarafından verilen bağışları, hibeleri ve katkıları kabul etmeyi ve almayı amaçlamaktadır ulusal dayanışma. Zekat'ın önemi ve yoksulluğa karşı mücadelede oynaması gereken temel rol konusunda tüm uygun araçlarla nüfusu duyarlı hale getirmek ve harekete geçirmekle sorumludur. Bununla birlikte, görünen o ki, Zakāt ödeyenlerin nüfusu birkaç bağışçı (Muzakkī) ile sınırlı kalıyor ve nüfusun büyük bir bölümünü dışlıyor. Bu, 2017'de yaklaşık 122 bağışçının, 2005'te 20'den fazla olmak üzere, yaklaşık 122 bağışçının Zakāt ödediği gerçeğiyle kanıtlanmaktadır. Zekât Yasası temel olarak Dwān'un anayasası ve idari yönleriyle ilgili hükümleri içerir ve motive edici yönlerle güçlendirilmesi gerekebilir Nüfus

arasında daha fazla Zak fundst fonunun harekete geçirilmesi ve uygun yararlanıcılar arasında dağılımı.

3.1.3 Cibuti'de İslami Mikrofinans

Cibuti'nin finansal sistemi, İslami finans kurumları tarafından sunulan Şeriat yasasına dayalı finansal ürünler sunmaktadır. Bununla birlikte, bu kurumlar, geleneksel meslektaşları gibi, yoksul ve ekonomik olarak aktif olmayan nüfusun büyük bir bölümünü dışlama eğilimindedir. Mali dışlanma ve dolayısıyla yoksulluk sorununu etkili bir şekilde çözmek için Cibuti Hükümeti, Cibuti Sosyal Kalkınma Ajansı (ADDS) aracılığıyla, yoksullara geleneksel finansman sağlayan popüler tasarruf ve kredi bankalarını (CPEC) oluşturdu. Buna ek olarak, İslami mikrofinans, Şeriat ilkelerine uymadığı için geleneksel mikrofinansı kullanmak istemeyen birçok müşterinin ihtiyaçlarına hizmet etti. Suları test etmek için, İslam Kalkınma Bankası'nın desteğiyle Balbala hükümeti tarafından bir İslami mikrofinans pilot projesi uygulandı. 2011 yılında başlatılan Balbala projesi, Balbala'nın beş bölgesini- Eski Balbala, 5. Koğuş, Quarawill, Bahache ve Cheick Moussa- hedefliyor ve fonların%20'si Cibuti şehrinin diğer bölgelerine gitti. Program, Balbala toplumundaki yoksullara ve özellikle profesyonel niteliklere sahip olmayan ev hanımlarına ve gençlere entegre mali destek sağlamayı amaçlamaktadır. Yakın tarihli bir rapora göre, 78 kadın, 67 erkek, 42 kadın dayanışma grubu ve 9 erkek grubu ile 3 karma dayanışma grubu olmak üzere 66 milyon DF (372.000 ABD Doları) tutarında yaklaşık 199 birim finanse edildi. Bu fondan toplam 221 kadın ve 103 erkek faydalandı. Portföye 53,94 milyon DF ile kısa vadeli finansman hakimdir. Orta ve uzun vadeli finansman sırasıyla 8,80 milyon DF ve 3,25 milyon DF'yi temsil ediyor (BCD, 2019).

Proje, murabaha, musharaka, mudaraba, Istiṣnāʿ ve qard al-hassan gibi bir dizi İslami finans ürünlerini içermektedir. Finanse edilen projeler, 6 ila 8 ay süren hayatta kalma projeleri şeklindedir ve 300.000 FDJ'ye kadar finansman sağlar; bir yıl süren ve 300.000 ila 1.000.000 FDJ arasında finanse edilen tarımsal projeler; 2 yıl süren ve 1.500.000 FDJ'ye kadar finansman sağlayan mikro işletmeler (BCD, 2019).

Cibuti'deki İslami mikrofinans büyük zorluklarla karşı karşıyadır. Bunlar arasında özellikle uygun bir yasal, mali ve sosyal çerçevenin olmaması, yerel mikrofinans uzmanları ve şeriat uzmanlarının eksikliği, mikrofinans kurumları için uzun vadeli

kaynak eksikliği ve İslami bankaların mikrofinans sektörüne girme konusundaki ilgisizliği yer alıyor. Bu zorluklardan bazıları, İslami sosyal finans sektörünü entegre etme stratejisi yoluyla ve Zakāt ve vakıf kaynaklarını mikrofinans ve ekonomik güçlendirme projelerine entegre ederek ele alınabilir. Dahası, mikrofinans ve şeriat hukuku alanında uzmanlık geliştirmenin önemi abartılamaz (BCD, 2019).

3.2 İslami bankacılık ve finansmanın gelişminde İDB'nin rolü

İslam Kalkınma Bankası Grubu (IDB), Suudi Arabistan Krallığı, Cidde'deki Müslüman Ülkelerin Maliye Bakanları Konferansı tarafından Dhū al- Qaʿdah 1395 H (Aralık 1973). 15 Şevval 195H (20 Ekim 1975) tarihinde resmen açılan Banka, boşluğu doldurmak için şeriat (İslam hukuku) ilkelerine uygun olarak üye ülkelerin ve Müslüman toplulukların ekonomik kalkınmasını ve sosyal ilerlemesini bireysel ve toplu olarak teşvik etmeyi amaçlamaktadır (CNS, 2009).

Kurulduğu günden bu yana, İKB'nin hissedar sayısı bugüne kadar 22'den 57'ye çıktı. Buna ek olarak, yıllar geçtikçe, İslami Kalkınma Bankası (IDB) kademeli olarak şu anda İKB Grubu olarak adlandırılan bir kurumlar ailesine dönüşmüştür. IDB'ye ek olarak beş kurumdan oluşur: İslami Araştırma ve Eğitim Enstitüsü (IRTI), Yatırım ve İhracat Kredisi için İslami Sigorta Şirketi (ICIEC), özel sektör gelişimi için İslami Şirket (SID), Uluslararası İslami Ticaret Finansmanı Kurumu (ITFC) ve Kalkınma için İslami Dayanışma Fonu (ISFD). İKB kurumlarının her biri, Banka'nın özel beceriler ve işin doğasına uygun bir organizasyon ve yönetişim yapısı gerektiren belirli gelişim alanlarındaki faaliyetlerini tamamlamak için oluşturulmuştur (CNS, 2009).

İDB'yi diğerlerinden ayıran şey, faaliyetlerini şeriat hukukuna uygun olarak yürütmeyi taahhüt eden ilk uluslararası finans kurumu olmasıdır. Sonuç olarak, İslam'da Ribā'nin yasaklanması ve etkileri, İslam Kalkınma Bankası'nı diğer uluslararası kalkınma bankalarından ve benzer amaçlara sahip diğer kurumlardan ayıran belirli kavramsal ve operasyonel özellikleri harekete geçirmiştir. Küresel kalkınma misyonuna sahip, dayanışma aracı, gerçek bir Güney-Güney örgütü olan, tüm hissedarları gelişmekte olan ülkelerden olan, tüm İDB'nin faaliyetlerinin şeriata saygı duyduğu ve İDB İslami insani gelişme için finans ve ekonomi.

3.2.1 İslami finans endüstrisinin gelişiminde İDB'nin rolü

2008 küresel mali krizi, İslami finans ve bankacılığın alımını ve büyümesini daha da artırdı. Londra, Paris, Singapur ve Hong Kong gibi küresel finans merkezleri artık sektörü ortaklaşa destekliyor ve geliştiriyor. Bugün İslami bankacılık ve finans sektörü 2 trilyon doları aşıyor ve her yıl çift haneli rakamlarla büyüyor (CNS, 2009).

İslami Finansal Hizmetler Kurulu (IFSB), "İslami Finansal Hizmetler Sektörü Geliştirme Çerçevesi ve Stratejileri" ile ortaklaşa geliştirilen IRTI aracılığıyla küresel İslami finans sektörünün gelişimine rehberlik etmeye yardımcı olmak için 2007 yılında IRTI tarafından üretilen İslam ekonomisi, bankacılık ve finans ile ilgili yüzlerce yayına ek olarak, IRTI (İslami Araştırma ve Eğitim Enstitüsü) ve SID (İslam Kalkınma Derneği) aracılığıyla IDB izlemeye başladı vaka çalışmalarının paylaşılması ve İslami finans endüstrisi için küresel bir endeksin oluşturulması yoluyla sektörün gelişimi.

CNS'a göre (2009) islami ekonominin gelişimi için bir dünya referans merkezi olarak İslami Kalkınma Bankası'nın müdahaleleri aşağıdaki kategorilerde sınıflandırılabilir:

I. IFSB, AAIOFI, CIBAFI, IIRA, LMC, IILM, WWF gibi küresel altyapı geliştirme kurumlarını oluşturun ve destekleyin. İKB, İslami sermaye piyasasının ve Awqāf, Zakāt, hac fonları gibi bankacılık dışı sektörlerin ve kapsayıcı finansmanın gelişimi için yeni küresel altyapı kurumlarının oluşturulmasını desteklemeye devam etmelidir.

II. Üye ülkelerde ve üye olmayan ülkelerde şeriat standartlarının ve bankacılık ve finans merkezlerinin ve İslami sermaye piyasasının küresel bağlanabilirliğinin uyumlu hale getirilmesi gibi faaliyetler yoluyla İslami bankacılık ve finans sisteminin doğru uygulanmasını savunmak.

III. Düzenleme, beşerî sermaye geliştirme ve yatırım danışmanlığı yoluyla üye ülkelerde İslami bankacılık ve finans sektörünün gelişimini desteklemek. Bunlar, İKB'nin çeşitli kuruluşları tarafından, özellikle operasyonların finansmanı, Ṣukūk verilmesi ve İslami bankacılık ve finans kurumlarına yatırım yoluyla gerçekleştirilmektedir.

Bazı üye ülkeler ve küresel endüstri tarafından yönetilen mevcut İslami finans sektörünün hızlanan hızının farkında olan İDB'nin temel bir önerisi, tersine birleştirme

yönüne odaklanmak, yani İslami finans merkezlerini üye ülkelerden diğerine bağlamaktır üye ve üye olmayan ülkelerde gelişmekte olan merkezler. Bu bağlamda, belirlenen ana zorluklar likidite yönetimi, şeriat kurallarının uyumlu hale getirilmesi ve uygun şekilde uygulanmasıyla ilgilidir. Buna göre İDB, İslam'a dayalı bir ekonominin gelişmesi için bir çerçeve ile reel ekonomik faaliyetlerin mali yönleri ile mali alan arasındaki bağları güçlendirmeye daha fazla odaklanmayı önermektedir. Malezya ve Birleşik Arap Emirlikleri gibi üye ülkeler de bu çabaya öncülük ediyor.

İslami finansın kapsamını ve kullanımını daha da genişletmek için, İDB şimdi Awqāf, Zakāt, hac fonları ve kapsayıcı finansmanın entegrasyonu gibi banka dışı sektörün gelişimine odaklanıyor. IDB, hükümetler, özel sektör ve çok taraflı finans kurumları ile ortaklık yoluyla İslami finansal hizmetler sektörünü teşvik etme ve ilerletme konusunda ön saflarda yer almaktadır.

İDB, yasal, düzenleyici, denetleyici ve şeriat çerçevelerinin oluşturulması için teknik yardım sağlayarak, yoksulların İslami finansa erişimini iyileştirerek, İslami finans mimarisini geliştirerek, İslami altyapı kurumlarını destekleyerek, katılım sağlayarak sektörün gelişimini kolaylaştırmaya devam etti yatırım sermayesinde ve İslami finansal hizmetler endüstrisinin düzenleyicileri için yapıcı diyaloğu geliştirmek için ortak bir platform oluşturmak. Buna ek olarak, İDB, finansal hizmetlere erişimin şu anda bunlara erişimi olmayan kişilere genişletilmesini desteklemek için BID-PDM (Mikrofinans Geliştirme Programı) programını başlattı. İslami Finansal Hizmetler Kurulu (IFSB), İslami Finansal Kurumlar Muhasebe ve Denetim Kuruluşu (AAOIFI) ve diğer İslami finans kurumları ile iş birliği içinde İDB Grubu, İslami finansın devam eden yeniden yapılanmaya entegrasyonuna katkıda bulunmaya hazırdır küresel finansal sistem.

İDB ayrıca hayır amaçlı Awqāf sektörünü de geliştirdi. Vakıf, insani gelişme, yoksulluğun azaltılması ve sosyal güvenlik ağlarının kurulmasında önemli bir rol oynayabilen İslami finans içinde benzersiz bir araçtır. Awqf kuruluşları, mesleğe göre, çok çeşitli ekonomik, sosyal ve kültürel faaliyetler gerçekleştiren İslami hayır kurumlarıdır. İDB, Awqāf sektörünün kalkınma ihtiyaçlarını karşılamak için 2001 yılında Vakıf Mülkiyet Yatırım Fonu'nu (APIF) kurdu ve fon için Mudarib rolünü oynadı. APIF, Vakıf'ın kullanılmayan arazisini geliştirmeyi ve mevcut binaları yenileyerek onları kâr getiren varlıklara dönüştürmeyi amaçlamaktadır. İDB ayrıca,

APIF operasyonlarını kolaylaştırmak için gerekli olan kolaylaştırıcı ortamı yaratmak amacıyla, Banka'nın üye ve üye olmayan ülkelerinde bir Vakıf kanunu geliştirmek için çalışmaktadır.

3.2.2 Cibuti'deki İslami Kalkınma Bankası'nın Müdahalesi

31 Ağustos 2018 itibariyle, IDB, 10 özel yardım operasyonu dahil olmak üzere, toplam 249,09 milyon ABD Doları (175,75 milyon ID'ye eşdeğer) olmak üzere 64 operasyon onaylamıştır. Bu 64 operasyondan 7'si iptal edilmiş ve 43'ü toplam 162,01 milyon ABD Doları (108,51 milyon ID) bedelle tamamlanmıştır. Toplam 87,08 milyon ABD Doları (ID 65,53 milyon) onaylı, %9'u dağıtılmış 11 devam eden operasyon bulunmaktadır (BCD, 2019).

Kümülatif kullandırılmamış taahhüt, 29,85 milyon ABD Doları veya etkin portföyün%30'udur. İDB portföyünün performansı 2012'den beri önemli ölçüde iyileşmiştir. Bu gelişme, büyük ölçüde, çalışmaları tamamlanmış altı operasyonun kapatılmasını öneren Ocak 2012'de gerçekleştirilen Ülke Portföy Performans İncelemesinin (CPPR) sonuçlarından kaynaklanmaktadır işlerin sonuna yakındı), 2006 ve 2007'de onaylanan iki teknik yardım hibesinin iptali, bir operasyonun yeniden yönlendirilmesi ve gelecekteki projelerin uygulanmasını ve sonuçlarını iyileştirmek için öneriler (BCD, 2019).

Hükümet, 2004 yılında ilk Yoksulluğu Azaltma Strateji Belgesini (PRSP) kabul etti ve bunların temel hedefleri şunlardır: (i) ekonomik büyümeyi desteklemek; (ii) insan kaynaklarının geliştirilmesi; (iii) sosyal güvenlik ağlarının güçlendirilmesi ve (iv) hükümeti modernize etmek ve iyi yönetimi teşvik etmek. Bir sonraki strateji, Ulusal Sosyal Kalkınma Girişimi (INDS), 2008-2012 dönemini kapsadı ve geniş ölçüde PRSP'ninkilere benzer stratejik öncelikleri kapsadı. 2015-2019 dönemini kapsayan ülkelere göre yeni bir kalkınma stratejisi (istihdam yaratma için büyüme stratejisi) yayınlandı, ancak önceki stratejilerin temellerinden önemli ölçüde sapmaması gerekiyor, ikincisi bağlayıcı ve baskı oluşturuyor. Daha spesifik olarak, bu yeni stratejinin temelleri şunlardır: (1) büyüme ve makroekonomik istikrar, (2) temel sosyal hizmetlere erişimin teşviki, (3) aşırı yoksulluk ve marjinalleşmeye karşı mücadele ve (4) iyi yönetişim.

Tablo 3.3: Cibuti'deki IDB Operasyonlarının Özeti: finansman moduna göre dağılım (milyon olarak)

Moda	**Sayı**	**Miktar (milyon olarak)**		**Kullanılabilirlik**	**%**
	Operasyonlar	DI	USD	DI	
AT Sübvansiyon	19	2.65	3.77	1.85	1.5%
Krediler	14	52.68	69.50	42.58	29.8%
ISFD kredileri	2	10.42	15.02	0.00	5.9%
PMMA kredileri	10	19.96	30.32	0.00	11.4%
AT Kredileri	2	0.32	0.34	0.00	0.2%
Taksit satış	4	32.32	44.15	9.14	18.4%
Istiṣnāʿ	1	11.84	16.84	11.89	6.7%
Ijara	1	41.06	65.00	44.15	23.4%
Ijara hizmeti	1	3.10	4.15	0.00	1.8%
Toplam (OCR)	**54**	**174.05**	**249.09**	**109.61**	**99%**
Özel Yardım	10	1.70	2.30	0.00	1.0%
Toplam BID	**64**	**175.75**	**251.39**	**109.61**	**100%**

Kaynak: (BCD, 2019, s. 23)

Tablo 3.4: Cibuti'deki IDB Operasyonlarının Özeti: sektöre göre dağılım (milyon olarak)

Sektör	**Sayı**	**Miktar (milyon olarak)**		**Kullanılabilirlik**	**%**
	Operasyonlar	DI	USD	DI	
Tarım	9	10.71	11.10	5.63	6.2%
Eğitim	10	19.09	27.07	7.68	11.0%
Enerji	4	13.62	18.73	13.62	7.8%
Finans	2	0.12	0.19	0.07	0.1%
Sağlık	16	61.35	84.89	13.23	35.3%
Sanayi ve madencilik	2	0.29	0.35	0.29	0.2%
Bilgi ve İletişim	1	11.84	16.84	11.89	6.8%
Kamu Yönetimi	1	0.15	0.22	0.12	0.1%
Ulaşım	5	50.67	79.68	53.51	29.1%
Su, Sağlık ve Kentsel Hizmetler	4	6.20	10.02	3.27	3.6%
Toplam (Net OCR)	54	174.04	249.09	109.61	100%
Toplam ISDB	**64**	**175.75**	**251.39**	**109.61**	**100%**

Kaynak: (BCD, 2019, s. 23)

Cibuti'deki IDB Grubu desteği, ekonomik büyümeyi teşvik etmek için gıda güvenliği (tarım ve geçim projeleri), sosyal sektör altyapısı (hastaneler, sağlık merkezleri, ilk ve orta okullar) ve ekonomik altyapı (ulaşım, enerji ve telekomünikasyon) üzerine

odaklanmaya devam edecek yoksulluğun azaltılması üzerinde etkisi olacaktır. Buna ek olarak, ülkenin yeni Hızlandırılmış Büyüme ve İstihdam Teşvik Stratejisinin (2015-2019) 2015 yılında onaylandığı göz önüne alındığında, tartışmalar devam etmektedir ve Cibuti için bir Üye Ülke Ortaklık Stratejisi (MCPS) tatbikatı başlatma olasılığını göz önünde bulundurmak için bir teklif hazırlanmaktadır. 2018, küresel değer zinciri yaklaşımını kullanarak, çünkü bu, ülkenin kesişme noktalarını ve IDB stratejilerini en üst düzeye çıkaracaktır (BCD, 2019).

Kutu 3.1: Durum 1

2016 yılında Banka, "Alternatif Sağlık Finansmanı" prototipi olarak Cibuti'deki "Ulusal Sosyal Güvenlik Fonu (NFSS) Genel Hastanelerinin Geliştirilmesi" projesi için 60 milyon $ 'lık bir tutarı onayladı. Proje, ülkenin sosyal refahını ve ekonomik üretkenliğini etkileyen bulaşıcı ve bulaşıcı olmayan hastalıkların artan yükünü ele almayı amaçlamaktadır. 220 yataklı bir genel hastane oluşturarak uzmanlaşmış sağlık hizmetlerine erişimi iyileştirecek ve kalitelerini artıracaktır. Proje, NFSS'ye bağlı 180.000'i ve muhtaç 50.000 hane halkı (300.000 kişi) dahil olmak üzere yaklaşık 480.000 kişiye fayda sağlayacaktır (BCD, 2019).

Kutu 3.2: Durum 2

Önlenebilir Körlükle Mücadele İttifakı (AFAB): 2009 yılında, İDB, üye ülkelerde, özellikle Benin, Burkina Faso'da katarakta bağlı körlüğün yaygınlığını azaltmak ve göz sağlığı hizmetlerine erişimi ve bakımlarının kalitesini iyileştirmek için bir program başlattı. Kamerun, Çad, Cibuti, Gine, Mali ve Nijer. Yedi yıllık uygulamadan sonra, AFAB aşağıdaki sonuçlarla ilk aşamasını tamamladı: (i) 244.197 hasta ücretsiz göz konsültasyonlarından yararlandı (başlangıç hedefinin%97'si), (ii) 49.486 erkek, kadın ve çocuk ücretsiz ameliyat edildi ve 177'den fazla sağlık personeli eğitim aldı (başlangıç hedefinin%268'i), (iii) bu program için BADEA, Mısır Kalkınma Ortaklığı Ajansı ve Azerbaycan'daki Uluslararası Kalkınma Ajansı gibi ortaklardan 6 milyon ABD dolarının üzerinde hibe toplandı (BCD, 2019).

2016 yılında İDB, İttifak ve Körlüğü Önleme Birliği (SEB) paydaşlarıyla ortaklaşa, coğrafi kapsamı birinci neslin altı ülkesine (Burkina Faso, Cibuti) genişletmek için ikinci nesil AFAB'yi formüle etti, Gine, Mali, Nijer) ve altı yeni ülke (Komorlar,

Fildişi Sahili, Gine-Bissau, Moritanya, Mozambik, Togo). Yeni program resmi olarak 2017'de başlatıldı (BCD, 2019).

3.2.3 Cibuti'de İslami finansın gelişimine İDB'nin müdahalesi

3.2.3.1 Teknik yardım

İslami finans, dünyadaki uluslararası finansın en hızlı büyüyen bölümlerinden biridir. İslami finans sektörünün üç ana sektöründeki (bankacılık, sermaye piyasaları ve Takāful) toplam değerinin 2017'de 2 trilyon dolar olduğu ve küresel İslami finans varlıklarının 2021'de 3,5 trilyon dolara ulaşması bekleniyor Ṣukūk'un yıllık ihraç hacmi 75 dolara ulaştı 2016'da milyar, Ṣukūk'un ödenmemiş hacmini 318,5 milyar dolara çıkardı (BCD, 2019).

Bilgi ve destek teknik yardım (TA), Cibuti'de tasarruf, altyapı finansmanı, portföy çeşitlendirme ve finansal katılımın teşvik edilmesinde ek bir itici güç olarak İslami finans sektörünün sorumlu bir şekilde büyümesini sağlayacaktır. Bu hedefe, ülkedeki belirli düzenleyiciler ve piyasa oyuncuları için sürdürülebilir İslami finans operasyonlarına ve kapasite geliştirme faaliyetlerine uyarlanmış bir düzenleyici çerçevenin oluşturulmasıyla ulaşılacaktır (BCD, 2019).

Cibuti'deki İslami finans sektörünü geliştirmek için üç teknik yardım onaylandı. İlk teknik yardımın geçmişi 2009 yılına kadar uzanıyor. 6 Aralık 2009'da İDB yönetimi, Cibuti'deki İslami bankacılık sistemi için yasal bir çerçeve oluşturmak amacıyla Cibuti Merkez Bankası'na (BCD) bir teknik yardım hibesi verdi. Teknik yardım miktarı 70.000 ABD Dolarıdır. Bu teknik yardım iki amaçla kullanılmıştır: Bu hibenin bir kısmı İslami bankacılık hukukunun yasal çerçevesinin hazırlanması için kullanılmıştır. Bu miktarın bir kısmı da BCD'deki ilgili personeli eğitmek için kullanıldı. TA'nın yardımıyla İslami bir bankacılık kanunu geliştirildi ve uygulandı. Sonuç olarak, İslami bankacılık sektörü büyüyor ve bugün Cibuti'deki bankacılık sektörünün toplam pazar payının yaklaşık%17'sini oluşturuyor (BCD, 2019).

Mayıs 2016'da Cibuti Merkez Bankası Başkanı Ekselansları'nın talebi üzerine İDB, ülkedeki İslami finans sektörü için bir kalkınma stratejisi hazırlamasına yardımcı olmak için BCD'ye teknik yardım sağladı. Bu faaliyet, İslami finansın ana alt sektörleri olan İslami bankacılık, Takāful, Ṣukūk, İslami mikrofinans, Zakât ve Vakf'ı

kapsamaktadır. Teknik yardımın temel amacı, BCD'nin ülkedeki İslami finans endüstrisinin gelişimi üzerine derinlemesine bir çalışma hazırlamasına yardımcı olmaktır. Çalışma, İslami finansın ana alt sektörleri olan İslami bankalar, Takāful, Ṣukūk, İslami mikrofinans, Zakt ve Awqāf üzerinde odaklanacaktır. BCD'e göre (2019) teknik yardım için çalışma kapsamı aşağıdakileri içerecektir:

- Sermaye, finansal kurumlar ve finansal olmayan kurumlar için pazar geliştirmek için ekonominin değerlendirilmesi;
- Kaldıraçsız bu finansmanın rolünü inceleyen İslami finans için bir strateji geliştirin (Awkāf, Zekāt, vd);
- Cibuti'de İslami finansın gelişimi üzerine stratejik bir çalışmanın hazırlanması;
- İslami finans çeşitli alt sektörlerin faaliyetlerini denetlemek üzere düzenleyici ve denetleyici çerçeveyi geliştirin;
- Ulusal Şeriat Konseyi (CNS) üyelerini ve CNS sekreterliği personelini ve denetim gibi uzmanlaşmış departmanları eğitin.

3.2.3.2 Kapasite geliştirme ve eğitim

Cibuti de dahil olmak üzere bir dizi İDB üyesi ülke, ekonomilerini ve finans sektörlerini İslami bir temelde güçlendirmede kalkınma zorluklarıyla karşı karşıya. Sorunları çözmenin önündeki bazı engeller zayıf siyasi irade, zayıf kurumlar ve eğitim, öğretim ve en iyi uygulamalardan öğrenme yoluyla insani gelişme fırsatlarının olmamasıdır.

IDB grubunun eğitim organı olan IRTI, IDB üye ülkelerde güvenli, istikrarlı ve sürdürülebilir yapıların, sistemlerin ve organizasyonların geliştirilmesine katkıda bulunur. Amacı, üye ülkelere, kapasite geliştirme özel ihtiyaçlarını karşılayacak şekilde hizmet etmektir. Bu, eğitim programları, oryantasyon seminerleri ve bilgi seminerleri düzenleyerek yapılır. IRTI tarafından gerçekleştirilen eğitim faaliyetleri, üye ülkelerin makroekonomik yönetim, özel sektör gelişimi, yoksulluğu azaltma girişimleri ve İslami ekonomik ve finansal kurumların yönetimindeki teknik kapasitelerini desteklemeyi ve güçlendirmeyi amaçlamaktadır. Elbette bu programlardan bazıları diğer kamu ve özel kurumlarla iş birliği içinde sunulmaktadır. Tablo 5, Cibuti'de yürütülen eğitim programlarını özetlemektedir.

Tablo 3.5: Cibuti'de düzenlenen IRTI eğitim programları

#	Konu	Konum	Yıl / Tarih	Dil	İşbirliği yapan kurum	Katılımcı sayısı
1	KOBİ'lerin / KOBİ'lerin Finansmanı	Cibuti, Cibuti Cumhuriyeti	17/02/1428H [03-07/03/2007]	Fransızca	Dış Finansman Müdürlüğü, Ekonomi, Finans ve Planlama Bakanlığı Özelleştirmeden Sorumlu	29
2	Yoksullukla mücadele aracı olarak zekât ve Awqāf kaynaklarının yönetimi	Cibuti	23-27/01/1430H [19-23-/01/2009	Fransızca	Dīwān Zakāt Vakfı, Cibuti	35
3	Zakāt atölyesi	Fransa	10-14/06/1431 [24-28/05/2010]	Fransızca	Dīwān Az-Zakāt Vakfı	32
4	Waqf yatırım ve varlık yönetimi	Cibuti	02-06/05/1433H [25-29/03/2012]	Arapça	Awqāf Bakanlığı	24
5	KOBİ'lerin / KOBİ'lerin Finansmanı	Cibuti	[7-11/10/2015]	Fransızca	Ekonomik Kalkınma Fonu, Cibuti	44

Kaynak: (BCD, 2019, s. 25)

4. CİBUTİ'DE İSLAMİ FİNANSIN GELİŞİMİ VE ALTYAPISI

4.1 Cibuti'de islami finans: evrim ve mevcut durum

4.1.1 Afrika bağlamında İslami finans

Takāful'un (Mit Ghamr) ilk şirketi Afrika'da kurulmuş olmasına rağmen. Şunu kabul etmek gerekir ki, dünya çapındaki İslami finans varlıklarının %1,5'lik küçük pazar payının gösterdiği gibi, Sahra-altı Afrika uzun bir süre İslami finans dinamizminin kenarlarında kaldı.

Ancak bu durum, birçok Afrika ülkesinin İslami finansın gelişimine önemli katkı sağlama potansiyelinin farkına varmasıyla değişmektedir. Tamamen İslami bir finansal sisteme sahip olan Sudan dışında, birçok Afrika ülkesi son beş (5) yıl içinde Ṣukūk ihraç etmiştir. Bunlar arasında Gambiya, Nijerya, Senegal, Güney Afrika, Fildişi Sahili ve Togo bulunmaktadır. Mali, Fas, Tunus ve Kenya gibi diğerleri de süreçte (BCD, 2019).

Düzenleyici bir bakış açısından, son zamanlarda birkaç Afrika devleti tarafından İslami finansın özelliklerine uyarlanmış bir düzenleyici çerçeve oluşturmak için büyük girişimlerde bulunulmuştur. Fas, 2015 yılında ülkedeki İslami bankaların faaliyetlerini düzenleyen Yasayı çıkardı. Zaten 2017 yılında, beş katılımcı banka faaliyetlerine başlama yetkisini aldı. Batı Afrika'da, Batı Afrika Ekonomik ve Parasal Birliği'nin (UEMOA) 8 üye ülkesinde ortak olan Batı Afrika Devletleri Merkez Bankası (BCEAO), Mart 2018'den itibaren İslami finans faaliyetlerini düzenleme Talimatı yayınlamaya başlamıştır WAEMU ülkeleri. Merkezi Burkina Faso'da bulunan Coris Bank'ın Mali, Senegal, Benin ve Fildişi Sahili'nde Burkina Faso'da açtığı ilk penceresine eklenen 4 yeni İslami finans penceresi açtığı unutulmamalıdır (BCD, 2019).

Son yıllarda düzenleyici çerçevelerini İslami finans lehine uyarlayan ülkelerin listesi Uganda, Kenya ve Cibuti'yi de içeriyor. İkinci ülkenin durumuna daha kapsamlı bir şekilde geri döneceğiz. Eğitim ve farkındalık alanında, Afrika'nın çeşitli ülkelerinde İslami finans konusunda giderek daha fazla eğitim kursları uygulanmaktadır.

Nijerya'da Kano'daki Bayero Üniversitesi'nde İslami finansa adanmış bir enstitü var. Kuzey Afrika'da konferans ve seminerlerin yanı sıra, birkaç üniversite ve işletme okulu İslami finans alanında yüksek lisans programları açmıştır. Batı Afrika'da, Center Africain d'Etudes Supérieures en Gestion, BCEAO işletme okulu ve SID, 2016 yılında Batı Afrika İslami Finans Akademisi'nin (AOAFI) kurulması için bir anlaşma imzaladı. Bu Akademinin MBA kursları Ekim 2017'de başladı. Doğu Afrika'da da Kenya ve Cibuti'de bu yönde girişimlerde bulunuluyor (BCD, 2019).

Afrika Kalkınma Bankası (AfDB), Afrika'nın sanayileşmesini yoksulluğu sona erdirmek ve her yıl işgücü piyasasına giren 12 milyon gence iş yaratmak için gerekli bir koşul olarak görüyor. Bununla birlikte, bu sanayileşme, finansal kapsayıcılığın sağlanmasını, tarım ve KOBİ'lerin yeterli finansmanını ve altyapının geliştirilmesini gerektirir (BCD, 2019).

Bu düzeyde, İslami finans, Afrika ülkelerine, özellikle Sahra altı Afrika'dakilere, potansiyelinden ve son on yıllarda etkinliğini göstermeyi tamamlamış araçlarından yararlanmalarında yardımcı olmak için çok yararlı olabilir.

Tablo 4.1: Sektöre ve bölgeye göre İslami finans varlıklarının detayları (milyar dolar cinsinden, 2017)

Bölge	**Bankacacılık**	**Sukük Üstün**	**İslami fon varlıkları**	**Takaful Katkısı**	**Toplam**	**Paylaş (%)**
Asya	232.0	239.5	24.8	3.3	499.6	24.4
GCC	683.0	139.2	26.8	12.6	861.6	42.0
MENA	569.0	17.8	0.1	9.5	596.4	29.1
Afrrika	27.1	2.0	1.6	0.7	31.4	1.5
Diğerleri	46.4	1.5	13.3	0.0	61.3	3.0
Toplam	1,557.5	399.9	66.7	26.1	2,050.2	100.0

Kaynak: (BCD, 2019, s. 24)

Tablo 4.2: Sektöre ve bölgeye göre İslami finans varlıklarının detayları (milyar dolar cinsinden, 2017)

Bileşenler	2015	2016	2017
Bankalararası işlemler	19,082	21,432	41,840
Hazine & BCD'ye Alacaklar	7,044	7,575	10,918
Müşteri kredileri	11,329	12,219	16,871
Sabit varlıklar	5,095	5,389	5,479
Çeşitli	15,018	14,459	16,435
Toplam	57,568	61,074	91,543

Kaynak: (BCD, 2019, s. 24)

4.1.2 Cibuti'de İslami finansın evrimi

2006 yılı, bu ülkedeki ilk İslami banka olan Saba İslam Bankası'nın kurulması ile Cibuti'de İslami finans için bir dönüm noktasıdır. İslami finansal işlemlere izin veren yasal hükümlerin bulunmamasına rağmen, düzenleyici makamlar, faaliyetleri geleneksel bankalar için tasarlanan o zamanki Bankacılık Kanunu ile düzenlenen bu bankanın açılmasına yine de göz yumuyorlardı. Saba İslami Bankası'nın açtığı ihlal, Cibuti'ye yerleşmeye gelen diğer İslami bankalar tarafından hızla alındı. Böylece 2008 yılında Somali ve Cibuti başkentiyle Salaam İslam Bankası oluşturuldu. Dahabshiil Bank International S.A (2015'ten beri Doğu Afrika Bankası oldu) 2009 yılında Société Dahabshiil FZCO tarafından kuruldu. Bir yıl sonra Mısırlı yatırımcılar Shoura Bank'ı kurdu. Dolayısıyla Aralık 2010 sonunda Cibuti'deki 11 bankadan 4'ü İslami idi. İslami finansa yönelik bu coşku, genel olarak bankacılık sektörü ve özellikle İslami finans için yeni bir düzenleyici çerçeve üzerinde çalışmaya başlayan Cibuti yetkililerinin dikkatini çok erken çekmişti (SCECOIC, 2017).

2011 yılında, özellikle İslami bankacılık faaliyetlerini düzenleyen yeni düzenleyici metinler kabul edildi. Cibuti'deki İslami finans endüstrisinin kapsamı hala sınırlıdır. Sektör esas olarak İslami bankacılık sektöründen oluşmaktadır ve toplam endüstri

varlıklarının%1'inden azını oluşturan küçük bir İslami mikrofinans sektörü vardır. Takāful (İslami Sigorta) Kanunu olmasına rağmen, henüz bir Takāful şirketi yoktur. Ṣukūk için henüz bir pazar veya yasal çerçeve bulunmamaktadır (SCECOIC, 2017).

4.1.2.1 Cibuti'deki İslam Bankası

İslami bankacılık sektörü sürekli bir büyüme yaşamıştır ve daha fazla büyümeye hazırdır. 2017 sonunda ülkede faaliyet gösteren on iki bankadan üçü (3) tam teşekküllü İslami bankalardı ve pazar payları bankacılık sistemi varlıklarının%21'ine ulaştı. Büyük Müslüman nüfusun gizli talebi, bankaların düşük penetrasyonu ve düzenlemelerin uyarlanması sektörün büyümesini kolaylaştırdı. Cibuti'nin İslami bankacılık sektörüne yerli hissedarlar hakimdir.

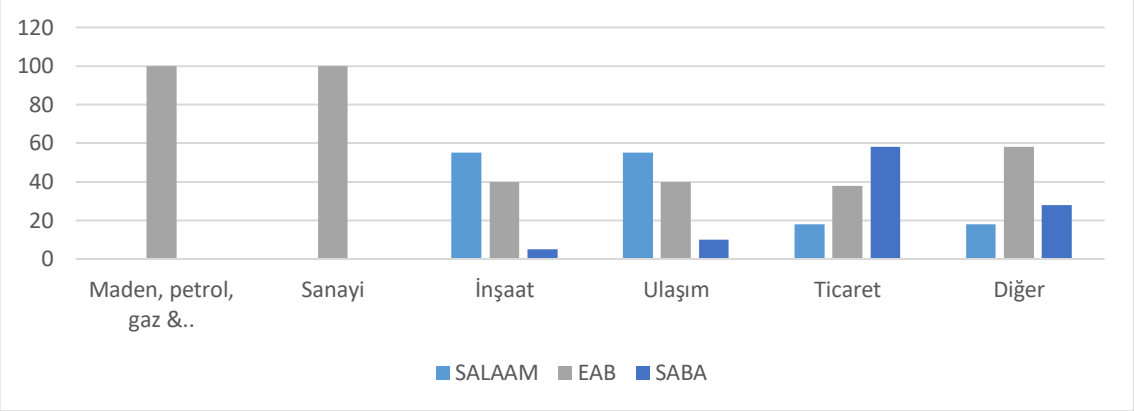
Cibuti'de ve Afrika genelinde İslami finansın büyümesini hızlandırmak için Cibuti hükümeti, İslami finans ürünleri sunmak ve İslami finans kurumlarının kapasitesini geliştirmek için diğer Afrika ülkeleriyle iş birliği yapıyor. Cibuti, bölgede İslami finansı teşvik etmek için yıllık İslami Finans Zirvelerine (IBSA) ev sahipliği yaptı.

4.1.2.2 İslami bankaların finansal profili

İslami bankaların varlıklarının çoğu, esas olarak Murābaḥah ve Mudaraba finansman türlerinden oluşmaktadır. Salam, Istiṣnā, Ijara ve Musharaka gibi diğer ürünler yeterince geliştirilmemiştir.

İslami bankalar, bankalar arası işlemlerin hacmine göre gösterildiği gibi likittir. Merkez Bankası'na göre, İslami bankalar, bankalar arası Muşarakah ve Muḍārabah'ın yanı sıra Murābahah emtiası da dahil olmak üzere bir dizi likidite yönetimi aracı kullanmaktadır. Ayrıca geleneksel ve İslami bankalar arasında ulusal para biriminde bir bankalararası piyasa da bulunmaktadır. İslami bankalar, likiditeye ihtiyaç duyulduğunda, bankalar arası piyasadan ziyade esas olarak uluslararası finansmanı kullanırlar. Bankalararası işlemlerin payı 2016'da 21.432 milyon olan DF'den 2017'de 41.840 milyon DF'ye yükseldi.

Şekil 4.1: 2017 etkinlik sektörüne göre İslam bankaları finansmanı Dağılımı (% oralak)



Kaynak: (BCD, 2019, s. 23)

Tablo 4.3: Sektöre ve bölgeye göre İslami finans varlıklarının detayları (milyar dolar cinsinden, 2017)

Bileşenler	**2015**	**2016**	**2017**
Hazine mevduatı	0	0	866
Bankalararası işlemler	10,812	8,363	16,064
Müşteri mevduatları	37,009	42,375	59,340
Özkaynak	6,065	6,789	9,731
Çeşitli	3,682	3,547	5,542
Toplam	57,568	61,074	91,543

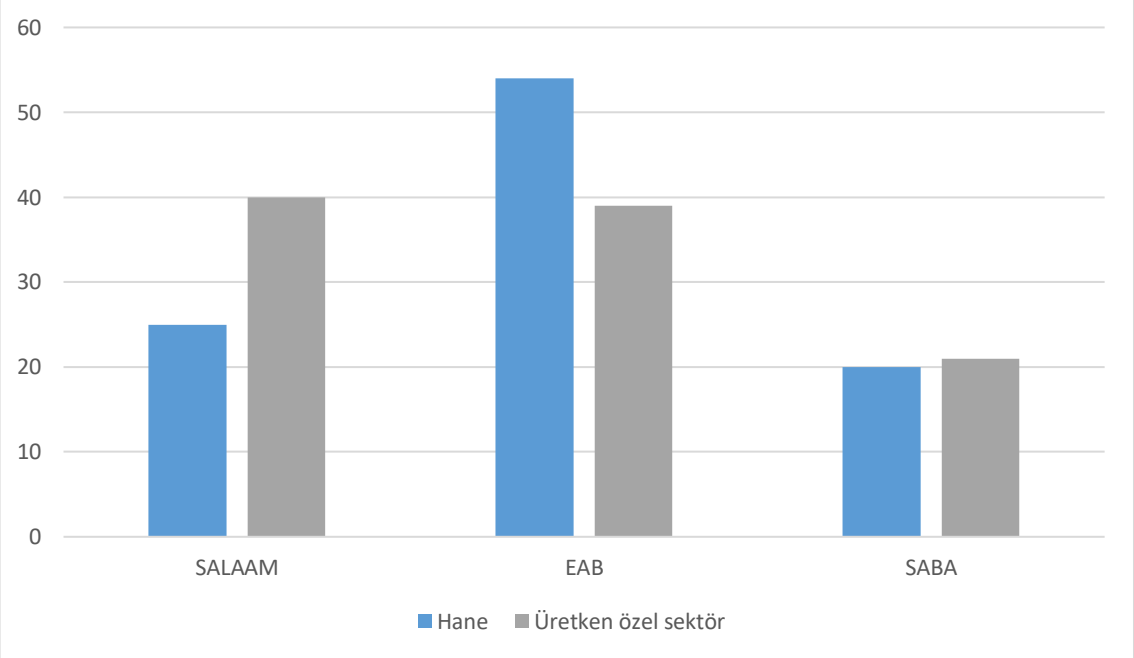
Kaynak: (BCD, 2019, s. 23)

4.1.3 Cibuti'deki İslami bankaların kullanımı ve kaynakları

İslami bankaların bilançolarının varlık yapısı temelde finansman ve para piyasası yatırımlarından oluşmaktadır. Finansman araçları, Murābaah ve Mudaraba arasında kabaca eşit olarak dağıtılır. Salam, Istiṣnāʿ, Ijārah ve Mushārakah gibi diğer İslami ürünler mümkündür, ancak yeterince geliştirilmemiştir. Nakit payı 2016'da 21.432 milyon DF'den 2017'de 41.840 milyon DF'ye%95 arttı.

İslami bankaların finansmanı esas olarak özel sektöre yöneliktir (2017'de 7.044 milyon DF). İslami bankalardan hiçbir kamu kurumu yararlanmamıştır.

Şekil 4.2: Müşteri kategorisine göre İslami bankaların finansman Dağılımı 2017(% olarak)



Kaynak: (BCD, 2019, s. 29)

Aşağıdaki diyagram, Cibuti'deki İslami bankalardan finansmanın müşterilere göre dağılımını açıklamaktadır. EAB'nin (East African Bank) müşteri finansmanı açısından en büyük portföyü elinde tuttuğunu, en küçük paya ise Saba African Bank'ın sahip olduğunu gösteriyor.

Sektör finansman faaliyetleriyle ilgili olarak, İslami bankaların inşaat ve bayındırlık işlerine (5 518 milyon DJF), ulaştırmaya (3,500,2 milyon DJF) ve ticarete (5,109 milyon DJF) yöneldiği görülmektedir.

Tablo 3.4'te tanımlanan tüm sektörlerde yalnızca EAB (Doğu Afrika Bankası) bulunurken, diğer 2 banka 2017 yılında madencilik, petrol, gaz ve diğer endüstriler ile imalat endüstrilerini finanse etmedi. (Bkz. Grafik 3.2). Bu, GSYİH'nın%70'inden fazlasını temsil eden hizmet sektörünün hâkim olduğu Cibuti ekonomisinin yapısı ile açıklanabilir.

İslami bankalarla yapılan görüşmeler, Murābaḥah'ın müşteri finansmanı için en yaygın kullanılan konsept olduğunu ortaya koymaktadır. Bu özellikle Saba African Bank için geçerlidir. Doğu Afrika Bankası için Murābaḥah finansmanı portföyün% 85'ini temsil etmekte, onu Ijara (% 10) ve Mudaraba (% 5) finansmanı takip etmektedir. Salaam African Bank, %30 Mudaraba ve Musharaka finansmanından oluşan portföyüyle öne çıkıyor. Salaam African Bank, kurumsal sosyal sorumluluk (CSR) politikasının bir parçası olarak, sıfır faizli kredilere (Qarḍ Ḥasan) 5 milyon dolar tahsis etti.

İslami bankaların konsolide bilançosundaki yükümlülükler, ağırlıklı olarak büyük ölçüde cari hesaplardan oluşan müşteri mevduatlarından oluşurken, yatırım hesapları oldukça küçüktür. Uzun vadeli borçlanma eksikliği sermaye piyasalarının eksikliğinden kaynaklanmaktadır ve ayrıca bankaların uzun vadeli projeleri finanse etme kabiliyetini de engelleyebilir.

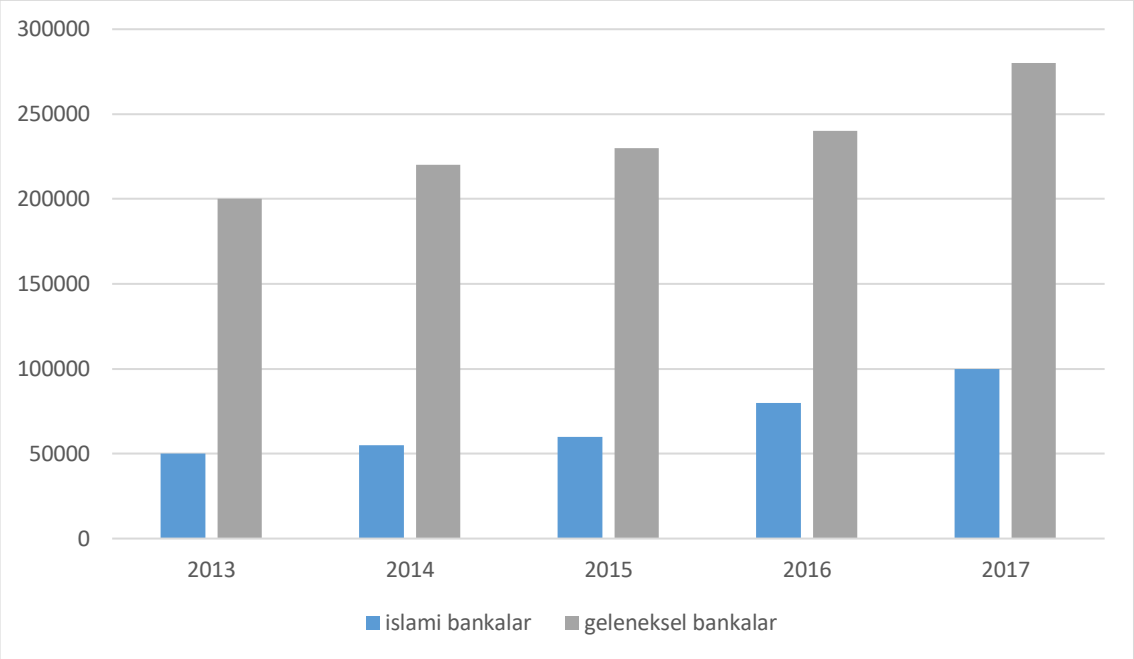
2017 mali yılı sonunda İslami bankalar, müşterilerinden 2016'ya göre%40 artışla 59,34 milyar DF veya toplam varlıklarının%65'ini topladılar. 16.064 milyon DF. İslami bankalar, 2016'da 6.789 milyon JD'den 2017'de 9.731 milyon DF'ye yükselen sermaye seviyelerini%43 artışla güçlendirmeye devam etti.

Cibuti'deki İslami ve geleneksel bankaların performansının karşılaştırmalı analizi. Cibuti'deki İslami bankalar sadece on yıldır varlığını sürdürürken, konvansiyonel bankalar bir asırdır ülkede. Bu nedenle, ikisi arasındaki herhangi bir karşılaştırma bu bağlamda ele alınmalıdır.

Aşağıdaki tablo, ülkedeki 12 bankadan sadece 3'ü olan İslami bankaların finansal hizmetlere erişim konusunda kayda değer ilerleme kaydettiğini göstermektedir. Böylece 2013'ten 2017'ye İslami bankaların pazar payı ATM'lerde %16'dan %36'ya, şubelerde %28'den %33'e ve banka hesap sayısında %42'den %50'ye yükseldi. Bu değerler ile birlikte İslami bankaların bankacılık oranının 2006 ile 2007 arasında %10'dan %25'e düşmesi, Cibuti'de finansal katılımın iyileştirilmesine önemli katkısını ortaya koymaktadır. İslami bankalar hem toplam bilanço açısından hem de mevduat kullanımı açısından pazar paylarını artırmayı başarmışlardır. 2013 yılında İslami bankaların toplam bilançosu 34.448 milyon DF idi ve bu değer toplam banka aktiflerinin %17,7'siydi. 2017 yılında ise varlıklarının pazar payının 91.543 milyon DF olduğu tahmin edilmiş ve bu da yaklaşık olarak %20,9'lu bir orana denk gelmektedir.

Mevduat seferberliği konusunda da finansman sağlama konusunda benzer bir gelişme kaydedilmiştir (BCD, 2019).

Şekil 4.3: Cibuti'deki bankaların aldığı mevduatlar (milyonlarca DF olarak)



Kaynak: (BCD, 2019, s. 30)

İslami bankaların topladığı mevduatlar 2013'te 30.087 milyon Euro'dan (%14,4) 2017'de 59.340 milyona (%16,6) yükseldi. İslami bankaların sağladığı fonlar 2013'te 7.799 milyondan 2017'de 16.874 milyona yükseldi, bu da pazar paylarının sırasıyla%10,2'den%16,5'e değişmesine tekabül ediyor.

Cibuti'deki İslami bankalar, dönem boyunca (2013- 2107) diğer finansal performans göstergelerinin çoğunda geleneksel bankalardan daha iyi performans göstermiştir.

Tablo 4.4: Sektöre ve bölgeye göre İslami finans varlıklarının detayları (milyar dolar cinsinden, 2017)

		2013	**2014**	**2015**	**2016**	**2017**
Düzenleyici Fon / Risk Ağırlıklı	Islami bankalar	14.24	10.69	11.35	11.48	11.34

Varlıklar (Ödeme Gücü Oranı)	Geleneksel bankalar	10.07	10.52	11.43	13.77	15.62
Varlık getirisi (ROA)	Islami bankalar	0.59	1.16	0.42	0.29	0.42
	Geleneksel bankalar	0.88	0.78	0.65	0.81	0.61
Özkaynak kârlılığı (ROE)	Islami bankalar	7.06	12.07	4.6	3.03	5.9
	Geleneksel bankalar	15.49	12.84	10.59	12.87	8.91
Brüt TGA / Toplam Brüt Krediler	Islami bankalar	0.69	2.5	3.22	3.95	3.06
	Geleneksel bankalar	15.97	18.84	21.47	23.05	20.5
Toplam krediler (bankalararası olmayan) / Müşteri mevduatı	Islami bankalar	28.11	31.01	32.25	28.63	27.93
	Geleneksel bankalar	40.02	40.95	41.81	38.56	36.61

Kaynak: (BCD, 2019, s. 34)

Tablo 4.5: 2017 yılında dünya genelinde bankaların finansal performansına ilişkin bazı göstergeler

	Sermaye yeterliliği oranı, CAR (%)	**Takipteki kredi, NPL (%)**	**Varlık getirisi, ROA (%)**	**Özkaynak kârlılığı, ROE (%)**

İslami bankalar	9.82	5.2	1.71	14.72
Dünyanın en iyi 200 bankası	12.	n.a	n.a	11
Dünyanın en büyük 1000 bankası	6.5	n. a	0.85	13.04
Avrupa bankaları	15.7	4.5	0.45	7

Kaynak: (İİRF, 2019, s. 11)

Ancak, finansal hizmetlere erişim, mevduat toplama ve finansman sağlama açısından iyi performanslarına rağmen Cibuti'deki İslami bankaların, performans göstergelerinin çoğunda geleneksel bankalarla daha iyi performans gösterdiği belirtilmelidir (2013-2017).

Nitekim, İslami bankalar, söz konusu dönemde%4'ün altında bir orana sahip oldukları şüpheli borç göstergesinde performans açısından sadece konvansiyonel bankalardan daha iyi performans gösterirken, konvansiyonel bankalar için bu oran%20 civarındadır. Bununla birlikte, diğer tüm göstergeler için İslami bankaların performansı genellikle geleneksel emsallerinden daha düşüktür.

Örnek olarak, kârlılık kriterleri için, İslami bankaların dikkate alınan dönem boyunca aktif getirisi (ROA) %0,58 ve geleneksel bankalar için %6,53'tür. Öz sermaye getirisi (ROE) İslami bankalar için %0,74 ve konvansiyonel bankalar için %12,14'tür.

Küresel İslami bankaların performansıyla karşılaştırıldığında, sonuç aynı kalıyor: Cibuti'deki İslami bankaların başlangıçta geleneksel muadilleriyle eşit olmak için gelişmeleri gerekiyor. Küresel İslami bankacılık sektörünün 2017 yılı ortalama dönüşüm oranı%85'tir. Cibuti İslami bankalarının küresel düzeyde İslami bankalardan daha iyi kapitalize edildiğini belirtmek dikkat çekicidir; benzer şekilde, kötü borç

oranları dünya çapındaki İslami bankalardan ve hatta Avrupa bankalarından daha düşüktür, bu da onların göreli istikrarını göstermektedir.

- **Cibuti'de Ṣukūk**

Henüz Cibuti'de Ṣukūk pazarı yok. Ancak hükümet altyapı projelerini finanse etmek için Ṣukūk vermekle çok ilgileniyor. Banka yöneticileriyle yapılan görüşmeler de 3 bankadan birinin Ṣukūk ihraç etmeyi planladığını ortaya çıkardı. Bu ilgi, özellikle İKB'nin yardımıyla Cibuti Devleti'nin Ṣukūk pazarı için yasal bir çerçeve oluşturmak için giriştiği çabaları açıklamaktadır (BCD, 2019).

- **Cibuti'de Takāful**

Ṣukūk gibi, Takāful da Cibuti finans sisteminde gizli bir taleptir. 2014'ten beri Cibuti, Takāful'u destekleyen bir Sigorta Yasasına sahiptir. Ancak, bugüne kadar ülkede henüz bir Takāful şirketi yok (BCD, 2019).

4.1.4 Cibuti'deki İslami bankaların düzenleyici çerçevesi ve denetimi

Cibuti'deki İslami finans için düzenleyici çerçeve, 7 Talimat ile tamamlanan İslami Finans Kanunundan (116 / AN / 11/6 L sayılı Kanun) ve aynı zamanda Bankacılık Kanunu'ndan (119 / AN / 11 sayılı Kanun) oluşmaktadır. / 6th L). Nitekim İslami Finans Kanunu'nun birinci maddesinin 2. fıkrası, "İslami bankalar, Cibuti'de yürürlükte olan kredi kurumları için geçerli olan tüm yasal ve düzenleyici hükümlere bu kanunun özel hükmü dışında tabi olduğunu" belirtmektedir (Droit-Afrique, 2012).

116 / AN / 11 / 6th L sayılı İslami Finans Kanunu, İslami bankaları, "tüzükleri gerçekleştirdikleri işlemlerde hukukun hükümlerine aykırı olmama yükümlülüğü içeren bankalar" olarak tanımlamaktadır. İslam hukuku (Şeriat), özellikle Faiz toplama veya ödeme yasağı". Bu tanım, Cibuti bankacılık kanununda bankacılık işlemleri için verilen tanımla birlikte okunmalıdır. Bu, bankacılık işlemlerini şu şekilde tanımlar: "Halktan fon alınması, kredi veya taahhütlerin imza yoluyla verilmesi ve ödeme araçlarının sağlanması veya yönetimi. "

İslami banka: i) bağımsız bir banka, ii) yabancı bir İslami bankanın yan kuruluşu veya iii) geleneksel bir bankanın ATM'si olabilir.

Mevduat hesapları ve yatırım hesapları doğrudan İslami Finans Hukukunda ele alınırken, finansman ürünleri Özel Talimatlara tabidir. Bugüne kadar, finansman ürünleri ile ilgili aşağıdaki talimatlar yayınlanmıştır:

- İslami bankalar tarafından yürütülen Murbaḥah işlemleri ile ilgili 2012-02 talimatı (BCD, 2012),
- İslami bankalar tarafından yürütülen Moudhabaha operasyonları ile ilgili 2012-03 talimatı (BCD, 2012),
- Muşaraka operasyonları veya İslami bankaların yürüttüğü katılımlarla ilgili 2012-04 talimatı (BCD, 2012),
- Ijārah Tashghīlīyah ve Ijārah Muntahiyah bi-al-Tamlīk'in operasyonları ile ilgili 2012-05 talimatı (BCD, 2012),
- Istiṣnāʿ işlemleriyle ilgili 2012-06 talimatı (BCD, 2012),
- Bai 'Salam'ın operasyonları ile ilgili 2012-02 talimatı (BCD, 2012).

4.1.5 İslami bankaların yetkilendirilmesi

2012-01 sayılı talimat, İslami finans ile uğraşmak isteyen bir kurum için onay almak için gerekli koşulları belirtir. Bankanın faaliyetlerinin şeriat hukukuna uygunluğunun desteklenmesi, kesinlikle geleneksel bankaların lisanslanmasını İslami bankalardan temelde ayıran bir koşuldur. Dolayısıyla, İslami finans ürünleri sunmak için İslami bankanın, bankanın işlemlerinin şeriat ilkelerine uygunluğunu doğrulamaktan sorumlu bir Şeriat Komitesi olması gerekir (BCD, 2019).

2012-01 sayılı Talimat'a göre, İslami finans penceresi açmak isteyen geleneksel bir banka, bir Şeriat Komitesi'nin kurulmasına ek olarak, pencere faaliyetlerinin şeriata uygunluğunu sağlamak için bazı diğer önlemleri almalıdır. Bu, bankanın geri kalanından bankanın idari ve mali bağımsızlığının sağlanmasını içerir. Aynı şekilde, bankanın sermayesi de yasal bir kökene sahip olmalı ve geleneksel bankalar için gereken asgari sermayenin (yani 300 milyon DF) %30'undan az olmamalıdır.

4.1.6 Yatırım hesapları

Uluslararası standartlara, özellikle de IFSB'ye uygun olarak, tahsis edilmiş veya tahsis edilmemiş yatırım hesapları özel muameleden yararlanır ve Genel Bankacılık Kanunu tarafından öngörülen asgari rezervlere tabi değildir.

Ayrıca, İslami bankaların yatırım hesabı sahiplerine dönemsel raporlama yükümlülüğü bulunmaktadır. Hem İslami bankacılık sistemi hem de geleneksel bankacılık sistemi müşterileri için uygun bir tüketici koruma çerçevesi yoktur. Tüketiciler, İslami bankalarla ilgili herhangi bir özel hüküm içermeyen genel medeni kanunla korunmaktadır.

İslami bankalar, Şeriat Komitesi'nin bankanın faaliyetlerinin Şeriata uygunluk durumuna ilişkin bir rapor yayınlaması gerekliliği dışında, geleneksel bankalarla aynı açıklama yükümlülüklerine tabidir (BCD, 2019).

4.1.7 İslami bankaların Cibuti Merkez Bankası tarafından denetimi

Kredi kurumlarının denetimi, BCD'nin misyonlarından biridir. Geleneksel bankaların tabi olduğu denetim türüne ek olarak, İslami bankalar Şeriat uyum incelemesine tabidir.

Özel olarak İslami bankaların denetimine adanmış bir oluşum yok, bunun yerine İslami bankaların kontrolünü sağlayan denetimden sorumlu bölümden 2 kişi var. BCD'de denetim, belgesel kontrol ve yerinde kontrol şeklini alır (BCD, 2019).

Belgesel kontrol amacıyla İslami bankalar BCD'ye şunları gönderiyor:

- Her ay bilançolar ve gelir tabloları;
- Her üç ayda bir, ihtiyati oranlar;
- Yıllık mali raporlar;
- Yasal denetçilerin raporları.

Bu belgeler BCD temsilcileri tarafından analiz edilecektir. Bu çalışmanın ardından, BCD Valisi veya temsilcisi, ilgili bankanın yerinde kontrolünün uygun olup olmadığına karar verebilir.

Yukarıda belirtildiği gibi, genel denetime ek olarak, İslami bankalar, Şeriat Komitelerinin üyelerinin Şeriata uygunluk incelemesine tabidir.

4.1.8 Şeriat yönetişim çerçevesi

Şeriat yönetişiminin çerçevesi, İslami finans kurallarına uygunluk kontrolünün uygulanmasını düzenleyen metinleri ve aynı zamanda bu kontrolden sorumlu organları içerir. IIRF'e göre (2019) Cibuti'de uyum kontrolü çeşitli düzeylerde yürütülür:

• Ulusal düzeyde, bir başkanlık kararnamesi 2015 yılında bir Ulusal Şeriat Komitesi (CNC) kurdu (CNC'de Kutu 6'ya bakın);

• İslami banka düzeyinde, dış kontrol, kurulması bankanın yükümlülüğü olan Şeriat Komitesi tarafından İslami Bankacılık Kanunu hükümlerine göre yürütülmektedir. Bu harici uygunluk kontrolüne ek olarak, Cibuti'deki İslami bankaların da dahili uygunluk monitörleri vardır.

İslami Bankacılık Kanununun Şeriat Komitesine çeşitli hükümler yoluyla bir miktar yetki verdiğine dikkat edilmelidir. Öncelikle Şeriat Komitesi üyeleri, Yönetim Kurulu'nun teklifi üzerine Banka Genel Kurulu tarafından atanır. Genel Kurul, bir Şeriat Komitesi üyesini görevden alma yetkisine sahip olan tek kuruldur. Şeriat Komitesinin kararları ve tavsiyeleri İslami banka ve liderleri için bağlayıcı ve bağlayıcıdır.

Şeriat Komitesi, bankanın işlemlerinin şeriat hükümlerine uygunluğunu izlemekle sorumludur. İslam hukuku ve doktrini ile bankacılık ve mali işlemler konusunda en az 3 uzmandan oluşur (Madde 6).

Öte yandan, Cumhurbaşkanlığı kararnamesiyle kurulan CNC, Merkez Bankası'nda kurulmuş ancak işlevlerini yerine getirirken ondan bağımsız ve devlet bütçesinden finanse ediliyor. Komite, İslami finans kuruluşlarının yönetim yapısı, finansal ürünlerinin ve prosedürlerinin şeriata uygunluğu, İslami finans kuruluşlarının denetimi ile ilgili değerlendirmesiyle Cibuti Merkez Bankası Başkanı'na gizli periyodik raporlar hazırlamaktadır. Bu komiteye bir başkan başkanlık etmekte ve üç İslam hukuku uzmanı, bir avukat ve bir ekonomist içermektedir.

Olası çıkar çatışmalarını önlemek ve bilgilerin gizliliğini garanti etmek için, CNC'nin herhangi bir üyesi Cibuti'deki başka bir finans kuruluşunun Şeriat Komitesi üyesi olarak atanamaz.

Kutu 4.1: Ulusal Şeriat Komitesi Üzerine Not

2015-320 / PRE sayılı kararname ile Ulusal Şeriat Komitesi (CNC) 30 Kasım 2015'te Cibuti Merkez Bankası'na ülkede kurulu İslami finans kuruluşlarının finansal ürünleri ve işletme prosedürlerinin uygunluğu konusunda bildirimde bulunmak ve bilgi vermek için oluşturulmuştur (IIRF, 2019).

30 Ekim 2016 tarih ve 2016-741 / PRE Kararnamesi, beş (5) yıllık yenilenebilir bir süre için beş üyenin atanması ile CNC'nin kuruluşunu tamamladı.

- **Tanım**

Komite, şeriat hukuku ve İslami finansal ve ekonomik işlemler konusunda uzmanlardan oluşan bağımsız bir organdır.

İlgili tarafların, İslami şeriat hükümlerine ve ilkelerine uymalarını sağlamak için bankalardaki ve finans kuruluşlarındaki İslami finans faaliyetlerini ve işlemlerini izlemelerine yardımcı olur.

- **Vizyon**

  Ulusal ekonominin gücünü destekleyen İslami finansın angajmanında liderlik kazanın.

- **Misyon**

Topluluğun ihtiyaçlarını karşılamak ve sürdürülebilir gelişimine katkıda bulunmak için İslami işlem mekanizmalarının uygulanması için paydaşlarla birlikte çalışın.

- **Komitenin Amaçları**

CNC'nin temel hedefleri şunlardır:

- Paydaşların İslami bankaların ve finans kuruluşlarının işlemlerinde şeriat ilkelerine uyumunu sağlamalarına yardımcı olun;
- Cibuti'du Ribā'de faaliyet gösteren İslami banka ve finans kuruluşlarının işlemlerini İslam hukuku hükümleri altında saflaştırmak;
- İslami banka ve finans kuruluşlarının yeni ürün ve işlemlerini analiz edin ve fetvalar yayınlayın;
- İktisat ve mali konularda İslami yaklaşımı zenginleştirmeyi ve izlemeyi amaçlayan araştırma ve çalışmalar hazırlamak.

CNC, şeriat yönetimi çerçevesinde İslam Kalkınma Bankası ve Uluslararası Para Fonu'nun çeşitli misyonları ile çeşitli yasal ve hukuki konularda çalışma toplantıları gerçekleştirdi (IIRF, 2019).

CNC, Şeriat uyumluluğunu pekiştirmek ve İslami finansı teşvik etmek için Cibuti'de faaliyet gösteren üç İslami bankanın çeşitli Şeriat Komiteleri ile haftalık çalışma oturumları düzenledi. Eylem ve kapasite geliştirme planının bir parçası olarak CNC, 25-26 Eylül 2018 tarihleri arasında Cibuti Merkez Bankası Başkanı'nın yüksek himayesinde "İslami finansal işlemlerin fıkıh" konulu bir eğitim çalıştayı düzenledi. Bu atölye BCD ve yerel bankaların yöneticiler için tasarlanmıştı.

Bununla birlikte, CNC üyelerinin kendilerine verilen görevleri yerine getirme taahhüdüne rağmen, şeriat uyumu alanında denetim teknikleri ve tavsiyeler konusunda eğitim şeklinde dokümantasyon ve kapasite geliştirmeye acil bir ihtiyaç olduğunu belirtmek önemlidir. Bu, endüstrinin gelişimine katkıda bulunabilmek için aktörlerin bilgilerinin sürekli güncellenmesini gerektiren İslami finans teorisi ve pratiğinin mevcut dinamizmi göz önüne alındığında daha alakalı.

4.1.9 Cibuti'de Takāful düzenlemesi

Henüz Cibuti'de bir Takāful şirketi yok, ancak Takāful operasyonları için düzenleyici çerçeve halihazırda yürürlüktedir. Nitekim 2012'den beri Kanun No. 161 / AN / 12 / 6th L İslami sigorta ile ilgilenen (Takāful) oylandı. 2014 yılında, Uygulama Kararnamesi No. 2014-280 / PR / MEF yayınlandı.

Söz konusu Kararnamenin II Başlığı, diğerlerinin yanı sıra uygunluk kontrolü, Takāful'un operasyonel organizasyonu ve muhasebe konularını ele almaktadır.

İslami bankalarda olduğu gibi, Takāful şirketleri, İslam hukuku ve doktrini konularında ve geleneksel sigorta konularında yetkin 3 üyeden oluşan bir Şeriat Komitesine sahip olmalıdır. Komite, Takāful şirketi tarafından yürütülen faaliyetlerin şeriat kural ve ilkelerine uygunluğunun doğrulanmasından sorumludur.

Kararname, 17. Maddesinde, Takāful şirketinin Şeriat Komitesine rapor veren ve günlük işlemlerin şeriat ilkelerine uygunluğunu doğrulamaktan sorumlu bir iç denetçi kurma yükümlülüğünü getirmektedir.

Cibuti'nin Takāful Yasası, Takāful sigorta operasyonlarının yönetimi için hibrit Wakālah-Mudaraba modelini benimsiyor. Bu nedenle Wakālah teknik yönetim için ve Mudaraba yatırımların yönetimi için kullanılır.

Teknik yönetim için Takāful şirketine (Wakil veya acente olarak) ödenmesi gereken yönetim ücretleri, toplam primlerin%20'sini geçemez. Üyelerin fonlarının (katılımcılar veya sigortalı) yatırımlarının yönetimi ile ilgili olarak, Mudarib olarak (İslam Kalkınma Bankası'na (IDB) göre, bir tarafın fon sağladığı ve diğerinin (mudarib) deneyim ve yönetimi sağladığı bir ortaklık şeklidir) şirketten kaynaklanan yüzde, yatırımlardan elde edilen kârın%45'ini geçemez (Droit-Afrique, 2012).

İslami sigorta modeline uygun olarak, Tekâfül sigorta şirketi iki fon arasında mutlak bir ayrım gösteren çift muhasebeyi sürdürmelidir: hissedarlar 'fonu ve üyeler' fonu. Kararname, bu 2 fonun her biri için çeşitli gelir ve gider kalemlerinin yanı sıra üye fonunun fazla ve açıklarını işleme yöntemlerini açıklar. Kanun ayrıca, yılda bir kez aşağıdaki amaçlarla toplanan 10 üyeden oluşan bir Üyeler Komitesi kurulmasını öngörmektedir:

- Takāful şirketinin mali sonuçlarını tartışın;
- Takāful şirketine tavsiyelerde bulunun;
- Sigortalıların temsilcilerini kendi üyeleri arasından Yönetim Kurulu'na seçer.

4.1.10 Cibuti'de İslami finans öğretimi

Cibuti'de İslami finansın gelişimini desteklemek için Cibuti yetkilileri İslami finans eğitimine özel önem veriyorlar.

Farkındalık yaratma alanındaki en büyük girişim, Cibuti'de İslami finans üzerine yıllık bir zirvenin organize edilmesidir. Bu zirve bu yıl 7.'sinde (Bkz. Kutu 7.)

Kutu 4.2: Cibuti'deki İslami Bankacılık Sektörünün Geliştirilmesi için Salaam Merkezi'nin Katkısı

- **Giriş**

Cibuti merkezli Salaam Eğitim ve Danışma Merkezi, İslami bankacılık sektöründe yer alan bireylerin ve kurumların değişimle başa çıkmak ve zorluklarla başa çıkmak için

olumlu davranışlarını teşvik etmek için gerekli kapasite, bilgi ve becerileri geliştirmek için çeşitli pratik eğitimler sağlamaya adanmıştır (BCD, 2019).

- **Salaam merkezinin başarıları**

Salaam merkezi, 2017 yılı sonunda bir araştırma ve eğitim merkezi olarak kurulduğundan bu yana, yıllar içinde biriktirdiği zengin deneyimini kullanarak Arapça, İngilizce, Fransızca ve Somalice olmak üzere çeşitli temalarda çeşitli dillerde eğitim kursları düzenlemektedir. Bu tür kursları yerel, ulusal, bölgesel ve uluslararası düzeylerde organize ederken. Bu kursların büyük bir kısmı Selamlaşma Merkezi'nin vizyon, misyon ve hedefleri doğrultusunda İslami bankacılık ve finans sektöründedir.

2017'den beri Salaam Merkezi, Cibuti'de toplumun yararına İslami bankacılık ve finans sisteminin farklı yönleri üzerine eğitim kursları düzenlemektedir. Geçtiğimiz yıl içinde, 1.200'den fazla katılımcı, oturum başına ortalama 20 katılımcı ve yılda ortalama 60 eğitim oturumu ile eğitim kurslarından yararlandı.

- **Eğitim programları**

Merkez, İslami finans, İslami kurumlar için işletme yönetimi ve banka yöneticileri için yoğun kurslar gibi çeşitli alanlarda tecrübe ve bilgi alışverişine izin vermek için tasarlanmış çeşitli eğitim programları düzenlemektedir.

- **Teknik eğitim**

Dünyanın gördüğü teknik gelişmeler ışığında, tüm İslami kurumların bu bilgi ve teknoloji patlamasına karşı, kurumların performanslarının iyileştirilmesine katkıda bulunan teknoloji ve yazılımların altyapısını geliştirmesi gerekiyordu. İslami finans.

- **Uluslararası sınav merkezi**

Merkez aynı zamanda en iyi uluslararası standartlara sahip laboratuvarlarda testlere ev sahipliği yaparak dünyanın en ünlü merkezlerinin sunduğu uluslararası sertifikasyonların organizasyonunu da kolaylaştırmıştır.

- **Merkezin Cibuti'deki Rolü**

İslami finansal hizmetler sektörünün büyümesi ve gelişmesi için Cibuti Merkezinin rolü abartılamaz. Bu sektörün çeşitli bileşenlerinin sürekli büyümesi, İslami finans kurumlarını etkin bir şekilde yönetmek için bilgi ve becerilere sahip insanların talebi ve arzı arasında büyük bir boşluk yarattı. Salaam Center, boşluğu doldurmak için

İslami finans sektörünün farklı sektörlerinde çok sayıda profesyonel sertifika verilmesinde öncü bir rol oynadı.

- **Zorluklar**

Merkez, eğitimin önemini anlamak için finans kurumlarının liderleriyle zorluklarla karşılaşmıştır. Merkezin bu kurumları eğitimin potansiyel etkisi konusunda ikna etmesi çok uzun sürdü. Bu nedenle Merkez, eğitim ihtiyaçlarını analiz etmek ve temalara ve önceliklere göre sınıflandırmak ve İslami finans alanında ilgili eğitim programları geliştirmek için bu kurumların yönetimi ile toplantılar düzenlemiştir.

- **Beklentiler**

Merkezin misyonu hem bireyleri hem de kurumları motive etmek, ilham vermek ve meydan okumak, İslami bankacılıkta mükemmelliğe ulaşmak ve Cibuti ve bölgedeki İslami bankacılık hakkında bilgi geliştirmektir. Uluslararası uzmanların yüksek maliyeti göz önüne alındığında, Merkez ayrıca yeni ortaklar arıyor ve İslami bankacılık sisteminin faydalarını yayarak ve son derece profesyonel kurslar sunarak yeni bir pazara girmek için elinden geleni yapıyor.

- **Sonuç**

2016 yılı boyunca, Salaam Merkezi, İslami bankacılık ve finans sektörü üzerine üst düzey eğitim kursları sağlama konusunda birçok deneyim kazanmış ve eğitiminin uygulanmasında ulusal ve bölgesel kurumlar ve 'ünlü uluslararası mükemmellik merkezleriyle yakın ilişkiler kurmayı başarmıştır faaliyetler. Salaam Center'ın ortak kurumları şunlardır: Cibuti Merkez Bankası, Doğu Afrika Bankası, Salaam Afrika Bankası, Saba Afrika Bankası ve diğerleri. Merkez, Cibuti'yi Afrika'nın bu bölgesinde İslami finansın merkezi haline getirme çabalarına katılmaya çalışıyor.

- **Cibuti'de İslami finans beklentileri**

İslami finans, önümüzdeki yıllarda finans sektörüne gittikçe daha fazla entegre oluyor ve bunun bankacılık ortamı üzerindeki etkisi çoktan hissediliyor. Yıllık%20 büyüme oranıyla İslami finans, Hükümetin, yerel işletmelerin ve yabancı yatırımcıların Cibuti ekonomisinin büyümesi için yeni likidite kaynaklarına erişmesini sağlamıştır.

Cibuti'de finansın gelişmesini teşvik etmek için yetkililer bir dizi reformu hayata geçirmeyi planlıyor (BCD, 2019).

- Takāful sigortası ve İslami mikro finansın yetkilendirilmesi yoluyla bankacılık ortamını tamamlamak için Takāful sigorta ve İslami mikro finans kurumlarının etkin bir şekilde kurulması. Yüklü sigorta, bireylere, profesyonellere ve işletmelere çeşitlendirilmiş ürün grupları sunabilecektir.
- Ṣukūk'ta bir tasarının lansmanı: Ṣukūk, devam eden projeleri finanse etmeyi ve açığı sınırlandırmayı ve piyasadaki talebi güçlendirmeyi hedefleyecektir.
- İslami finansın teşviki için derneklerin teşviki
- Halihazırda Cibuti ekonomisine bir bütün olarak çok şey katan İKB ile ortaklığın güçlendirilmesi.
- Merkez Bankası denetçilerinin İslami finans alanında, özellikle teknik yardım, eğitim ve seminerler alanında araç ve kapasitelerinin güçlendirilmesine yönelik iş birliği anlaşmalarının IRTI ve IFSB ile imzalanması.

5. SONUÇ

Cibuti stratejik bir konuma sahiptir ve kendisini dünyadaki İslami finansın merkezi olarak konumlandırmaktadır. Nüfusun güçlü ve olumlu kabulü ve siyasi liderlerin İslami finansa desteği göz önüne alındığında, İslami finans Cibuti Cumhuriyeti'nde güçlü bir büyüme potansiyeline sahiptir. İslami finans fikri, Cibutiler tarafından memnuniyetle karşılandı ve tamamen benimsendi. En üst düzeyde güçlü bir bağlılık ve irade vardır. Cibuti Devlet Başkanı, Maliye Bakanı, Cibuti Merkez Bankası Başkanı ve diğer önemli hükümet yetkilileri, Cibuti'yi bir İslami finans merkezi ve Afrika kıtası ve Orta Doğu için bir merkez haline getirme sözü verdiler. Bu, Cibuti makamları tarafından düzenlenen 2017 İslami finans konulu yıllık konferansta daha da pekiştirilmiş ve gösterilmiştir. Bu konferans, İslami finans alanındaki konuları tartışmak ve deneyimlerini paylaşmak için dünyanın dört bir yanından İslami finans uygulayıcılarını ve uzmanlarını bir araya getirdi. Ayrıca, nüfusunun %90'ından fazlasının Müslüman olduğu ülke, İslami finansın büyümesi için iyi bir konuma sahiptir. Cibuti'nin genç bir nüfusu var ve bu da İslami finansın büyümesini daha da teşvik edecek. Buna ek olarak, Cibuti Cumhuriyeti, Şeriat ilkelerine saygıyı teşvik etmek için Ulusal Şeriat Komitesi, Zekât Merkezi ve Salam ve Arap akademileri gibi çeşitli dini komiteler ve merkezler kurmuştur. Merkez bankasında bulunan Ulusal Şeriat Komitesi, merkez bankasına İslami finansal ürünlerin uygunluğu ve İslami finans kurumlarının çalışma prosedürleri hakkında Şeriat kanunlarına uygun olarak tavsiyelerde bulunur ve bilgi verir. İslami İşler için Şeriat Konseyi üyelerini içeren Zekât Merkezi, içtihat kararları vererek Cibuti'de İslami finansı şekillendiriyor. Ayrıca İslami finansı öğütler ve insanlara günlük finansal işlemlerinde rehberlik ederler. Ayrıca İslami finans hakkında konuştukları radyo programlarına da katılıyorlar. Salam ve Arap Akademisi, akademik ve mesleki eğitim yoluyla ülkenin insan kaynakları ihtiyaçlarının karşılanmasına yardımcı olur.

Halkın İslami finansa yönelik olumlu tutumuna ve algısına dayanarak, liderliğin sıkı taahhüdüyle birleştiğinde, İslami bankacılık sektörünün varlıklarının önümüzdeki 5 yıllarında %20'den fazla büyümesi bekleniyor. İslami bankacılık sektörünün sürekli büyümesini sağlamak için, liderliğin taahhüdü ve halkın İslami finansa yönelik olumlu tutumu, enstrümanları, ürünleri ve İslami banka finansmanını desteklemek için gerekli düzenleyici çerçeve ve kılavuzlarla birlikte sunulmalıdır.

İslami bankalar ile Cibuti'de faaliyet gösteren konvansiyonel bankalar arasında karşılaştırmalı bir çalışma gerçekleştirdik. Finansal güç göstergesi ve finansal performans göstergeleri gibi finansal göstergelerin kullanılması. Bu göstergeler, İslami bankaların geleneksel bankalardan birkaç yönden daha iyi performans gösterdiğini gösterdi. Özellikle finansal performans açısından, biz İslami bankalar finansal hizmetler, mevduat toplama ve finansman sağlanmasına erişimi açısından daha iyi konvansiyonel bankalardan daha gerçekleştirmek olduğunu unutmayın. Ancak finansal sağlamlık göstergesi, bankaların finansman sağlama kabiliyetinin kaynaklarının yapısıyla (İslami bankalar ve konvansiyonel bankalar) sınırlı olduğunu bize göstermiştir. Cibuti mali içerme düzeyi düşük kalmaktadır. Finansal hizmetlere erişimi sınırlayan kısıtlamalar hem arz hem de talep tarafında bulunur. Talep tarafında, erişimin önündeki engeller esas olarak yoksulluk ve işsizlikle bağlantılıdır. Arz tarafında, bankacılık sisteminin serbestleştirilmesi, oldukça sınırlı olan finansal aracılığın iyileştirilmesini mümkün kılmıştır. Cibuti'deki İslami finans umut verici bir hızla gelişti ancak hala kısıtlamaları var.

Cibuti Cumhuriyeti'nin İslami finans alanında kaydettiği önemli başarılara rağmen, bazı zorluklar devam ediyor. İslami finans coğrafi, sektörle ve ticari olarak iyi bir şekilde çeşitlendirilmemiştir. İslami finans hizmetleri sunan İslami bankaların şubelerinin yaklaşık %80'i ülkenin başkenti olan ve kırsal kesimdeki varlığının çok düşük olduğu Cibuti şehrinde bulunmaktadır. İslami finans için Müslüman dininin önemi göz önüne alındığında, kırsal nüfus İslami bankaların birincil hedefi olmalıdır. İslami finansın bir diğer sınırlaması, dikkate değer çalışmalar yapılmış olmasına rağmen uygun düzenlemenin olmamasıdır. Nüfusu İslami finansın yararları ve özellikleri konusunda duyarlı hale getirmek için iletişimi güçlendirmeye de ihtiyaç vardır. Cibuti'deki İslami finans, ülkedeki bankacılık operasyonlarının Şeriat uyumlu olmadığı yönündeki yaygın algı nedeniyle risk altında. İslami finans uygulamalarının standardizasyonu da eksiktir. Farklı İslami düşünce ekollerinin kararlarındaki farklılıklar nedeniyle İslami finansın heterojen bir şekilde işlemesi riski vardır. Ayrıca, Cibuti'deki İslami bankalar klasik bankacılık aracılığını taklit etme eğilimindedir.

Cibuti'de, Mushārakah ve Murābaḥah adlı iki ürün, İslami bankaların finansmanının üçte ikisini oluşturuyor. İslami bankaların tam potansiyellerini gerçekleştirmeleri için İstisna, Ijara ve Salam ürünleri sağlayarak finansal hizmetlerini genişletmeleri ve

çeşitlendirmeleri gerekiyor. Avantajlardan yararlanmak için İslami sigorta (Tekâfül) ve Ṣukūk aracılığıyla proje finansmanı gibi banka dışı enstrümanların geliştirilmesine de ihtiyaç vardır. Ancak bu araçların işler hale gelmesi için gerekli yasal çerçevenin oluşturulması gerekmektedir. İslam Kalkınma Bankası (IDB), Cibuti'de İslami finans sektörünün geliştirilmesinde, teknik yardım sağlayarak Cibuti hükümetinin düzenleyici bir çerçeve oluşturmasına yardımcı olmada rol oynamıştır.

KAYNAKÇA

Andrei, L. P. (2015). Risk Management : Gestion des risques en entreprise, banque et assurance. *Dunod publisihng*. Paris, 2(4), 168-173.

Beaver, W., ve Parker, G. (2002). Risk Management: Problems and Solutions, *Mc-Graw Hill*, New York, 1(2), 284-322.

Bellalah, M. (2003). Finance Moderne d'entreprise, *Economica*, 2(8), 84-101.

Bervaxs, A. (2006). La liquidité de marché et sa prise en compte dans la gestion des risques, *Revue de la stabilité financière*, (8), 11-17.

Bessis, J. (1995). Gestion des risques et gestion actif-passif des banques, Paris, *Dalloz*, 1(5), 427-451.

Bessis, J. (2009). Risk Manegement in Banking, *John Wiley & Sons*, 3(2), 547-556.

Besson, B. ve Possin, J. C. (2006). L'Intelligence des Risques, Management, *IFIE*, 6, 104-120.

Bookstaber, R.ve Jacob, D. J. (1986). *T*he Composite Hedge: Controlling the Credit Risk of high-Yield Bonds, *Financial Analysts Journal*, 42(2), 25-36.

Brealey, R., Myers, S. ve Allen, F. (2006). Principes de gestion financière, *Pearson*, 8, 358-379.

Cougnaud, B. (2007). L'univers des risques en finances : un équilibre en devenir, *Presses de Sciences Po*, 1(2), 244-249.

Coussergues, S. D. (2000). Gestion de la banque : diagnostic, Paris, *Dunod*, 1(8), 107-134.

Crouhy, M., Mark, R. ve Galai, D. (2000). Risk Management, *McGraw-Hill*, 1(3), 613-620.

Darsa, J. (2011). La gestion du risque en entreprise, *Gereso*, 4, 282-307.

Demaria, C. (2008). Finance islamique : les risques spécifiques, *Revue Private Banking*, Cilt 1(5), 25-34.

El-Gamal, M. (2010). Finance islamique, Aspect légaux, économiques et pratiques, Bruxelles, *De Boek*, 63(4), 993-995.

Gieseche, K. (2004). Credit Risk Modeling and Variation: An Introduction, Credit Risk: Models and Management, London, *Cornell University*, 2(54), 54-70.

Hassoune, A. (2003). La solvabilité des banques islamique : force et faiblesse, *Revue d'Economie Financière*, (72), 277-297.

Holton, G. A. (2004). Defining Risk, *Financial Analyst Journal*, (60), 19-25.

Hull, J. C. (2007). Risk Management and Financial Institutions, *Pearson Education International*, 1(5), 23-38.

Jacquillat, B. ve Solnik, B. (2002). Marchés financiers, gestion de portefeuille et des risques, *Dunod*, 4(2), 156-168.

Jorion, P. (2006). Value at risk, *McGraw Hill*, 2(7), 297-302.

Jorion, P. (2007). Value at risk: The new benchmark of managing financial risk, *The McGraw-Hill Companies*, 3(4), 138-152.

Jouaber-Snoussi, K. (2011). La finance islamique, *La découverte*, (16), 25-27.

Karieh, I. (2002). Le système financier islamique : de la Réligion à la Banque, Bruxelles, *Edition Larcier*, 1(5), 35-101.

Karim, C. (2008). La finance islamique : Analyse des produits financiers islamiques, Paris, *PUF*, 6, 13-18.

Karvotis, P. (1995). La notation financière : une nouvelle approche du risque, *Revue Banque*, 2nd trimestre, 1(2), 29-34.

Kettani, M. (2005). Une banque originale : la banque islamique, *Edition Dar Al Kotob Al-Ilmiyah*, Beyrouth Liban, 2(13), 58-63.

Lamarque, E. (2014). Gestion bancaire, *Pearson France*, Dareios, 2(2), 314-327.

Lasry, J. M. (2001). Le calcul des fonds propres en face du risque opérationnel, fédération des banques française, *Club banque*, 4(9), 188-193.

Levi, M. D. (1996). International Finance, *McGraw-Hill*, New York, 4(3), 131-139.

Morlaye, F. (2006). Risk Management et Assurance, *Economica*, Paris, 5(6), 162-170.

Nickell, P., Perraudin, W. ve Varotto, S. (2000). Stability of Rating Transition, *Journal of Banking and Finance*, (84), 35-42.

Ogien, D. (2005). Pratiques des marchés financiers, Paris, *Dunod*, 5(4), 254-283.

Paul, G. (2011). Modélisation du risque de liquidité et méthodes de quantifications appliquées, *Au Contrôle Stochastique Séquentiel*, 1(2), 21-27.

Pradier, P. C. (2006). La notion de risque en économie, Paris, *La découverte*, 1(7), 84-88.

Quintart, A. ve Zisswiller, R. (1990). Théorie de la finance, Paris, *PUF*, 2(14), 61-64.

Rawls, S. W. ve Smithson, C. W. (1990). Strategic Risk Management, *Journal of Applied Corporate Finance*, 2(4), 241-268.

Rochet, J. C. (2008). Le futur de la reglèmentation bancaire, *Etude d'Economie de Toulouse*, 2(3), 71-95.

Roncalli, T. (2004). La gestion des risques financiers, *Economia*, 2(16), 425-461.

Rouach, M. ve Naulleau, G. (1998). Le contrôle de gestion bancaire et gestion financière, Paris, *Revue banque*, 8(2), 50-61.

Saeed, A. (1999). Islamic Banking and Interest: A study of the Prohibition of Riba and its Contemporary Interpretation, *Studies in Islamic Law and Society*, 2(4), 105-126.

Santomero, A. M. (1995). Financial Risk Management: The Whys and Hows, Financial Markets, *Institutions & Instruments*, 4(5), 230-257.

Schwartz R. J. ve Smith, C. W. (2004). Advanced Strategies in Financial Risk Management, *Working paper*, 1(4), 65-81.

Sene, B. (2010). Cours de marché des capitaux : théories des marches financiers et évaluations des actifs, *Revue d'économie financière*, 1(114), 209-234.

Siagh, L. (2001). Le fonctionnement des organisations dans les milieux de culture intense : le cas des banques islamiques, *Ecole des hautes etudes commerciales*, HEC Montréal, 3(2), 116-154.

Sophie, G. G. ve Florent, P. (2011). Le risque de réputation : le cas du secteur bancaire, *Management & Avenir*, 2(48), 38-49.

Sundararajan, V. ve Ericco, L. (2002). Islamic Financial Institutions and Products in the Globale Financial System: Key Issues in Risk Management and Challenges Ahead, *IMF Working*, 2(192), 349-376.

Tirole. J. (2006). The Theory of Corporate Finance, *Princeton University Press*, 1(9), 367-385.

Turc, J. (1999). Présentation du marché de risqué de credit, CDC marchés, *INRIA*, 1(5), 43-67.

Usmani, M. T. (1998). An Introduction to Islamic Finance, *Arham Shamsi*, 2(26), 251-319.

Warde, I. (2000). Paradoxe de la finance islamique : les Principes religieux à l'épreuve de la Mondialisation, *Monde diplomatique*, (63), 178-192.

Internet kaynakları

Banque centrale de Djibouti. (2019). *Rapport annuel de la supervision bancaire 2019.*

Basel II. (2004). *Basel Committee on Banking Supervision: Continued progress toward Basel II*, Press release. https://www.bis.org/bcbs/charter_fr.pdf adresinden erişildi.

BCD. (2012). *Instruction 2012-02 relative aux opérations de Murābaḥah effectuées par les banques islamiques.* Instruction_201202_Operations_de_Mourabaha_effectuees_par_les_.pdf (banque-centrale.dj) adresinden erişildi.

BCD. (2012). *Instruction 2012-03 relative aux opérations de Moudhabaha effectuées par les banques islamiques.* Instruction_201203_Operations_de_moudharaba_Effectuees_par_les.pdf (banque-centrale.dj) adresinden erişildi.

BCD. (2012). *Instruction 2012-04 relative aux opérations de Musharaka ou de participation effectuée par les banques islamiques.*

Instruction_201204_Operations_de_Moucharaka_ou_de_Participatio.pdf (banque-centrale.dj) adresinden erişildi.

BCD. (2012). *Instruction 2012-05 relative aux opérations de Ijārah Tashghīlīyah et Ijārah Muntahiyah bi-al-Tamlīk.* Instruction_201205_Operations_de_Ijira_Tachghillia_et_de_Ijira.pdf (banque-centrale.dj) adresinden erişildi.

BCD. (2012). *Instruction 2012-06 relative aux opérations d'Istiṣnā'.* Instruction_2012-06_Operations_d_Istisna_a.pdf (banque-centrale.dj) adresinden erişildi.

BCD. (2012). *Instruction 2012-07 relative aux opérations de Bai' Salam.* Instruction_2012-07_Operations_de_Bai_Salam.pdf (banque-centrale.dj) adresinden erişildi.

BCD. (2019). *Rapport annuel sur la stabilité bancaire.* https://banque-centrale.dj/index.php/autres-publications/ adresinden erişildi.

CNS. (2009). *Principe directeurs sur le système de Gouvernance de la Charia pour les institutions offrant des services financiers islamiques.*

Droit-Afrique. (2011). *Etablissement des banques islamiques à Djibouti*, Loi n°116/AN/11/6ème L du 22 janvier 2011. http://www.droit-afrique.com/upload/doc/djibouti/Djibouti-Loi-2011-116-banques-islamiques.pdf adresinden erişildi.

Droit-Afrique. (2012). *Règlementation applicable aux entreprises d'assurance*, Loi n°161/AN/12/6ème L du 9 juin 2012. http://www.droit-afrique.com/upload/doc/djibouti/Djibouti-Loi-2012-161-assurances.pdf adresinden erişildi.

IIRF. (2019). *Rapport annuel de l'institut islamique de recherche et de formation*.

IMF. (2006). *Indicateur de solidité financière : guide d'établissement*, Washington.

IMF. (2017). *MULTI-COUNTRY REPORT - ENSURING FINANCIAL STABILITY IN COUNTRIES WITH ISLAMIC BANKING—CASE STUDIES—PRESS RELEASE*; STAFF REPORT. https://www.moodysanalytics.com/regulatory-

news/jun-20-imf-report-assessing-theislamic-banking-sector-in-various-countries adresinden erişildi.

IMF. (2018). *Rapport d'assistance technique – Mission sur les indicateurs de Solidité Financière*.

IMF. (2019). *Le conseil d'administration du FMI achève les consultations de 2019 au titre de l'article IV avec Djibouti*.

Standing Committee for Economic and Commercial of the Organization of Islamic Cooperation. (2017). *Diversification of Islamic Financial Instruments*.

MIGA. (2008). *MIGA and Islamic Finance*, Doraleh container terminal Project, Djibouti. www.worldbank.org adresinden erişildi.

EKLER

Ek 3.1: Bankacılık sistemi göstergeleri

Aktif kredi kuruluşlarının türleri ve isimleri	2019
1. Geleneksel bankalar ➢ Banque pour le Commerce et l'Industrie Mer Rouge ➢ Banque de Dépôt et Crédit Djibouti ➢ Bank Of Africa Mer Rouge ➢ Bank Of China (Djibouti) ➢ Commercial Bank of Ethiopia ➢ Cooperative and Agricultural Credit Bank ➢ Exim Bank ➢ International Investment Bank ➢ Silk Road international Bank	9
2. Islami bankalar ➢ East Africa Bank ➢ Salaam African Bank ➢ Saba Islamic Bank	3
3. Uzamanlaşmış finans kurumları ➢ Cibuti Ekonomik Kalkınma Fonu ➢ Cibuti Kısmi Kredi Garanti Fonu	2
4. Mikrofinans kurumları ➢ Caisse Populaire d'Epargne et de Crédit de Djibouti ➢ Caisse Populaire d'Epargne et de Crédit du Nord ➢ Caisse Populaire d'Epargne et de Crédit du Sud ➢ İslami Mikrofinans Pilot Birimi	4
5. Mali yardımcılar (transfer ve döviz büroları)	18
Toplam	36

Ek 3.2: Konsolide bilançolar ve 2019 yılında bankaların gelir tabloları

1. Konsolide bilançolar 2019

FDJ milyonlar olarak	2016	2017	2018	2019
14. Toplam varlıklar (=15+16=31)	358 451	438 608	422 721	458 398
15. Finansal olmayan varlıklar	7 909	9 401	11 690	13 839
16. Finansal varlıklar (=17 à 22)	350 542	429 207	411 031	444 559
17. Para birimi ve mevduat	241 830	303 532	271 386	290 390
18. Krediler (karşılık sonrası)	90 163	102 502	113 262	126 105
(i) Brüt krediler	*106 214*	*117 187*	*129 473*	*144 480*
(i.i) Bankalararası *krediler*	*0*	*0*	*0*	*0*
(i.i.i) Sakinler	*0*	*0*	*0*	*0*
(i.i.ii) Yerleşik *olmayanlar*	*0*	*0*	*0*	*0*
(i.ii) Bankalararası *olmayan krediler*	*106 214*	*117 187*	*129 473*	*144 480*
(i.ii.i) Merkez *Bankası*	*0*	*0*	*0*	*0*
(i.ii.ii) Kamu *idareleri*	*9 925*	*11 228*	*16 627*	*17 336*
(i.ii.iii) Diğer *finans şirketleri*	*0*	*0*	*0*	*0*
(i.ii.iv) Finansal olmayan şirketler	*52 711*	*73 864*	*77 822*	*78 171*
(i.ii.v) Diğer yerleşik sektörler	*27 527*	*17 410*	*18 813*	*30 597*
(i.ii.vi) Y*erleşik olmayanlar*	*0*	*0*	*0*	*0*
(ii) Özel hükümler	*16 050*	*14 685*	*16 211*	*18 375*
19. Borçlanma senetleri	2 835	3 637	5 225	5 649
20. Hisse senetleri ve diğer öz sermaye	2 071	2 186	2 150	1 828
21. Finansal türevler	0	0	0	0
22. Diğer varlıklar	13 643	17 350	19 008	20 587
23. Yükümlülükler (=28+29)	331 061	405 255	387 133	420 459
24. Para birimi ve mevduat	320 706	394 820	378 861	409 745
(i) Müşteri mevduatı	*287 199*	*360 454*	*338 422*	*373 200*
(ii) Bankalararası mevduat	*28 519*	*27 604*	*17 420*	*29 061*
(ii.i) S*akinler*	*2 197*	*3 100*	*2 168*	*26 209*
(ii.ii) Y*erleşik olmayanlar*	*26 322*	*24 505*	*15 252*	*2 852*
(iii) Diğer	*4 988*	*6 761*	*23 019*	*7 484*
25. Krediler	500	500	500	500
26. Borçlanma senetleri	0	0	0	0
27. Diğer yükümlülükler	9 855	9 935	7 772	10 214
28. Borç (=24+25+26+27)	331 061	405 255	387 133	420 459
29. Finansal türevler	0	0	0	0
30. Sermaye ve yedekler	27 390	33 353	35 587	37 939
31. Toplam aktifler (=23+30=14)	358 451	438 608	422 721	458 398

2. Konsolide gelir tabloları 2019

FDJ milyonlar olarak	2016	2017	2018	2019
1. Faiz geliri	11 385	11 656	13 338	14 594
(i) Brüt faiz geliri (toplam gelir)	11 385	11 656	13 338	14 594
(ii) Donuk varlıklar üzerinde tahakkuk eden faiz için daha az karşılık	0	0	0	0
2. Faiz gideri	1 177	1 161	1 746	1 584
3. Net faiz geliri (=1-2)	10 209	10 495	11 592	13 010
4. Faiz dışı gelir	4 661	4 755	5 510	6 031
(i) Alınacak ücret ve komisyonlar	2 553	3 057	2 996	3 376
(ii) Finansal araçlara ilişkin kazanç veya kayıplar	1 301	1 373	1 295	1 352
(iii) Hesaplanan gelir	0	0	0	0
(iv) Diğer gelir	806	325	1 219	1 303
5. Ham gelir (=3+4)	14 869	15 250	17 102	19 040
6. Faiz dışı giderler	9 242	10 432	11 087	11 351
(i) Personel giderleri	3 879	4 260	4 826	5 283
(ii) Diğer giderler	5 363	6 172	6 261	6 067
7. Karşılıklar (net)	1 775	1 695	2 226	2 431
(i) Kredi zararları için karşılıklar	1 775	1 695	2 226	2 431
(ii) Diğer finansal varlıklara ilişkin karşılıklar	0	0	0	0
8. Net gelir (vergiler ve istisnai işlemler öncesi) (=5-(6+7))	3 852	3 124	3 789	5 259
9. Olağanüstü işlemler	130	94	-6	1 277
10. Gelir vergileri	718	609	799	1 022
11. Vergi ve olağanüstü işlemler sonrasında net gelir (=8-(9+10))	3 049	2 421	2 996	2 959
12. Ödenecek temettüler	0	0	0	0
13. Elde tutulan kar (=11-12)	3 049	2 421	2 996	2 959

Ek 3.3: Müşteri mevduatlarının yapısı

Türe göre bankalarla Mevduat **FDJ milyonlar olarak**					
Bileşenler	**2016**	**2017**	**2018**	**2019**	**Var. 2019/18**
Mevcut hesaplar	190 996	248 060	231 537	254 636	10,0%
Hesap cüzdanı hesapları	32 272	39 988	40 085	41 044	2,4%
Vadeli hesap	56 293	64 465	59 808	70 734	18,3%
Kuponlar	5 040	5 608	5 218	4 798	-8,0%
Total	**284 600**	**358 121**	**336 648**	**371 212**	**10,3%**

Ek 3.4: Müşteri taahhütleri

Süreye göre taahhütlerin gelişimi **FDJ milyonlar olarak**					
Bileşenler	**2016**	**2017**	**2018**	**2019**	**Var. 2019/18**
Kısa vadeli krediler	51 771	51 034	61 070	52 277	-14,4%
Orta ve uzun vadeli krediler	41 308	51 310	52 293	73 823	41,2%
Bilanço toplamı	**93 079**	**102 344**	**113 363**	**126 100**	**11,2%**

Ek 3.5: 2019 yılında bankacılık ağı Evrimi

	BCIMR	BOAMR	BDCD	CAC	EAB	EXIM	IIB	SABA	SALAAM	FDED	Total
Banka şube sayısı (genel merkez hariç)	10	10	-	3	7	2	1	1	11	-	45
ATM Sayısı	19	17	-	17	7	6	3	12	18	-	99

Ek 3.6: Bankacılık oranının gelişimi

	2016	**2017**	**2018**	**2019**
Yetişkin nüfus	631 987	644 756	657 434	670 005
Banka hesaplarının sayısı	107 389	162 095	169 830	172 025
Mikrofinans kuruluşlarındaki hesap sayısı	27 800	29 727	26 700	25 510
Banka erişim oranı *	21,4%	29,8%	29,9%	29,5%

Ek 4.1: Uygulanan banka koşulları

Yüzde olarak	BCIMR	BOAMR	BDCD	CAC	EAB	EXIM	SABA	SALAAM	FDED
Kredilerde ortalama faiz oranı	6,39	10,30	11	9,75	7,50	9,48	8	8,60	6
KOBİ'lere kullandırılan kredilerde ortalama faiz oranı	-	10,35	10,5	10	7,50	9,49	9	-	6
Ortalama ipotek faiz oranı	6,16	-	-	8,50	7	8,80	8	8,60	-
Mevduat ortalama faiz oranı	0,11	1,43	1,5	1,50	-	0,50	8	-	0
Vadeli mevduat ortalama faiz oranı	0,98	0,51	3	2 à 3,5	2,50	1,60	8	3,50	0

Ek 3.7: Bankaların konsolide finansal sağlamlık göstergeleri, 2016-2019

Mevduat alma kurumlar için Merkez ISF (milyon FDJ'nin içinde, aksi belirtilmedikçe)	2016	2017	2018	2019
Temel düzenleyici fon / risk ağırlıklı varlıklar	**13,9%**	**13,9%**	**15,6%**	**15,7%**
Temel düzenleyici fonlar	20 910	23 638	26 597	29 708
Risk ağırlıklı varlıklar	150 809	169 704	170 787	189 281
Net sorunlu krediler / özkaynak	**37,9%**	**19,8%**	**27,0%**	**18,4%**
Net sorunlu krediler	7 820	4 676	7 172	5 118
Özkaynak	20 610	23 638	26 597	27 869
Brüt TGA / Toplam Brüt Krediler	**22,5%**	**16,5%**	**18,1%**	**16,3%**
Brüt TGA'lar	23 870	19 361	23 383	23 492
Toplam brüt krediler	106 214	117 187	129 473	144 480
Kredilerin sektörel dağılımı				
Sakinler	**100,0%**	**100,0%**	**100,0%**	**100,0%**
Toplam brüt krediler	**90 164**	**102 502**	**113 262**	**126 105**
Toplam kredilerin sektörel dağılımı : Genel devlet	**11,0%**	**11,0%**	**14,7%**	**13,8%**
Kamu idarelerine verilen krediler	9 925	11 228	16 627	17 336
Toplam kredilerin sektörel dağılımı : Finansal olmayan kuruluşlar	**58,5%**	**72,1%**	**68,7%**	**62,00%**
Finansal olmayan şirketlere verilen krediler	52 711	73 864	77 823	78 171
Toplam kredilerin sektörel dağılımı : diğer yurtiçi sektörler	**30,5%**	**17,0%**	**16,6%**	**24,3%**
Diğer yurtiçi sektörlere verilen krediler	27 527	17 410	18 813	30 597

Sağlama oranı	**67,2%**	**75,9%**	**69,3%**	**78,2%**
Karşılık	16 050	14 685	16 211	18 375
Brüt TGA'lar	23 870	19 361	23 383	23 492
Varlık getirisi (ROA)	**1,1%**	**0,7%**	**0,9%**	**1,2%**
Net gelir	3 852	3 124	3 789	5 259
Toplam varlıklar	358 451	438 608	422 721	458 398
Özkaynak kârlılığı (ROE)	**18,4%**	**13,2%**	**14,2%**	**17,7%**
Net gelir	3 852	3 124	3 789	5 259
Özkaynak	20 910	23 638	26 597	29 708
Faiz marjları / brüt gelir	**68,7%**	**68,8%**	**67,8%**	**68,3%**
Faiz marjları	10 209	10 495	11 592	13 010
Ham gelirler	14 869	15 250	17 102	19 040
Faiz dışı giderler / brüt gelir	**62,2%**	**68,4%**	**64,8%**	**59,6%**
Faiz dışı giderler	9 242	10 432	11 087	11 351
Ham gelirler	14 869	15 250	17 102	19 040
Likit aktifler / toplam aktifler	**67,5%**	**69,2%**	**64,2%**	**63,4%**
Likit varlıklar	241 830	303 532	271 386	290 390
Toplam aktifler	358 451	438 608	422 721	458 398
Likit varlıklar / kısa vadeli yükümlülükler	**73,1%**	**74,9%**	**75,9%**	**69,1%**
Likit varlıklar	241 830	303 532	271 386	290 390
Kısa vadeli yükümlülükler	331 061	405 255	357 773	420 459

Likit varlıklar / müşteri mevduatları	**84,2%**	**84,2%**	**80,2%**	**77,8%**
Likit varlıklar	241 830	303 532	271 386	290 390
Müşteri mevduatı	287 199	360 454	338 422	373 200
Öz sermaye / aktifler	**5,8%**	**5,4%**	**6,3%**	**6,5%**
Öz sermaye	20 910	23 638	26 597	29 708
Toplam aktifler	358 451	438 608	422 721	458 398
Büyük riskler / özkaynak	**154,2%**	**123,8%**	**231,6%**	**246,7%**
Büyük risklerin değeri	31 774	29 272	61 597	73 282
Özkaynak	20 610	23 638	26 597	29 708
İşlem geliri / brüt gelir	**8,8%**	**9,0%**	**7,6%**	**7,1%**
İşlem geliri	1 301	1 373	1 295	1 352
Brüt gelir	14 869	15 250	17 102	19 040
Personel giderleri / faiz dışı giderler	**42,0%**	**40,8%**	**43,5%**	**46,5%**
Personel giderleri	3 879	4 260	4 826	5 283
Faiz dışı giderler	9 242	10 432	11 087	11 351
Müşteri mevduatları / toplam krediler (bankalararası olmayan)	**270,4%**	**307,6%**	**261,4%**	**258,3%**
Müşteri mevduatları	287 199	360 454	338 422	373 200
Toplam krediler	106 214	117 187	129 473	144 480
Döviz cinsinden krediler / toplam krediler	**28,5%**	**33,3%**	**49,9%**	**33,8%**
Döviz cinsinden krediler	30 279	39 038	64 490	48 823
Toplam brüt krediler	106 214	117 187	129 473	144 480
Yabancı para cinsinden yükümlülükler / toplam yükümlülükler	**50,8%**	**52,4%**	**51,0%**	**50,4%**
Dövize dayalı Yükümlülükler	168 131	212 196	197 426	211 859
Toplam yükümlülükler	331 061	405 255	387 133	420 459

Ek 4.2: Kredi kuruluşlarının karlılığı

Finans sektörü göstergeleri: tüm bankacılık sektörü			
	2017	**2018**	**2019**
Tasfiye Olunacak Alacaklar	19,78%	26,97%	18,36%
Ekonomik karlılık	0,71%	0,90%	1,15%
Özkaynak kârlılığı	13,21%	14,24%	17,70%
Likit aktifler / toplam aktifler	69,20%	64,20%	63,35%
Likit aktifler / kısa vadeli yükümlülükler	74,90%	75,85%	69,07%

Geleneksel bankaların finans sektörü göstergeleri			
	2017	2018	2019
Tasfiye Olunacak Alacaklar	18,97%	28,93%	26,76%
Ekonomik karlılık	0,74%	1,73%	1,85%
Özkaynak kârlılığı	14,71%	14,47%	19,77%
Likit aktifler / toplam aktifler	71,59%	65,43%	65,33%
Likit aktifler / kısa vadeli yükümlülükler	76,71%	69,32%	70,60%

İslami bankaların finans sektörü göstergeleri			
	2017	**2018**	**2019**
Tasfiye Olunacak Alacaklar	4,57%	5,21%	3,70%
Ekonomik karlılık	0.75%	1,24%	1,42%
Özkaynak kârlılığı	13,12%	20,08%	17,01%
Likit aktifler / toplam aktifler	62,42%	61,01%	58,64%
Likit aktifler / kısa vadeli yükümlülükler	69,66%	101,87%	64,57%

ÖZGEÇMİŞ

KİŞİSEL BİLGİLER

ORCID	0000-0001-9702-8138
Adı Soyadı	Abdourahman Yassin KAİREH
Doğum Yeri	CİBUTİ
Doğum Tarihi	01.11.1995

LİSANS EĞİTİM BİLGİLERİ

Üniversite	CİBUTİ UNİVERSİTESİ
Fakülte	İİBF
Bölüm	Ekonomi ve Yönetim

YABANCI DİL BİLGİSİ

İngilizce	C-1 Seviyesi
Fransızca	C-2 Seviyesi

İŞ DENEYİMİ

Çalıştığı Kurum	Afrika Bankası
Görevi/Pozisyonu	Stajyer
Tecrübe Süresi	3 ay

İLETİŞİM

Adres	Buğday pazarı, Atatürk bulvarı, Azım apartmanı 56/2
E-mail	abdourahmanyassin@hotmail.com