



VakıfBank

BizimYerimiz

KIŞ 2021 • SAYI 07

Türkiye'nin
en büyük
Bankasıyız

VakıfBank
Genel Müdürü
Abdi Serdar Üstünsalih:

VakıfBank her alanda ülkesinin
ve milletinin yanında

VakıfBank
Genel Müdür Yardımcısı
Hazım Akyol:

Ticari bankacılıkta
öncü bankayız

VakıfBank
Genel Müdür Yardımcısı
Kadir Karataş:

Pandeminin ardından İK'ya yeni
normaller şekil verecek

VakıfBank'ta FAST ile para göndermek çok kolay

Kolay Adres ya da IBAN'la 7/24 dilediğiniz kişiye dilediğiniz anda para gönderebilirsiniz.

VakıfBank, daima seninle.



fast

#dijitalkolaylaştırır

444 0 724 | vakifbank.com.tr



VakıfBank
Burası Sizin Yeriniz

[Instagram](#) [Facebook](#) [Twitter](#) [LinkedIn](#) /vakifbank

Sevgili VakıfBanklılar,

Her anlamda sınırdığımız bir yıl olan 2020'yi geride bırakıp 2021'in ilk sayısında sizlerle Bizim Yerimiz'de yeniden buluştuk. Burası aile ocağı. 20 bin VakıfBanklı'nın aynı duyguda, ortak sevinçlerde buluştuğu bir mecra oldu dergimiz. Her sayısında, her sayfasından yansıyan VakıfBank'ın ve VakıfBanklılar'ın başarılarını okumak göğsümü kabartıyor. Her şehir, her şube, her insan ayrı bir hikaye. Her hikaye VakıfBank'ın zenginliği. Bu kadar birbirine bağlı, aidiyet duygusu bu kadar yüksek, bu kadar iyi günde kötü günde bir olmuş, bu kadar vatansız, fedakar insanla aynı çatı altında olduğumu görmek benim için çok büyük bir mutluluk. Eminim hepiniz bu duyguyu tanıyorsunuz. Çünkü bizi biz yapan değerlerden biri 'aile olmak'. 20 bin kişilik çok büyük bir aileyiz. Ne mutlu bize.

Bu sayımızda tarihe geçen başarımızı kayıt altına alıyoruz. VakıfBank artık aktif büyüklükte Türkiye'nin ikinci en büyük bankası. Bunu dile getirirken yaşadığım hisleri ifade etmek çok zor. Ama birebir çalıştığım, uzaktan görüştüğüm, bazen telefonda bazen ekranda konuştuğum, sohbet ettiğim her arkadaşımın "VakıfBank Türkiye'nin ikinci en büyük bankası" derken sesinde duyup gözünde gördüğüm ışıltıdan biliyorum ki, hepimizin hissi şu anda aynı.

Değerli arkadaşlarım,

Bu kadar zorlu ve belirsizliklerle dolu bir yılı, reel ekonomiye 523 milyar lira katkıda bulunarak ve aktif büyüklükte 699 milyar liraya ulaşarak geride bıraktık. Her vesileyle altını çizerek söylüyorum, burada da tekrar edeceğim; bu yalnız finansal bir sonuç değildir. VakıfBank'ın ülkesinin ve milletin ihtiyaç duyduğu her anda ve alanda onların yanında olduğunun ifadesidir.

Pandemide çok şey yaşadık, çok şey de öğrendik. Ne olursa olsun bir gün bile umutsuzluğa kapılmadık. Destek bekleyenleri karanlıkta koymadık. Yüksek görev bilincimizle, sorumluluk anlayışımızla, bankamıza ve ülkemize olan inancımızla her sabah düğüm atmak için değil düğümleri çözmek için işimizin başındaydık. Böyle bir dönemde ihtiyaçları öngörmek, bankacılık bilgi ve tecrübesini teknolojiyle buluşturmak, ihtiyaçlar için finansal ve sosyal çözümler üretmek, bunların hepsinin içinden de alnımızın ağıyla çıkmak...

Bankacılık deyince çoğunluk rakamdan ibaret sanır. Oysa arka planda neler yaptık. Teknolojiye hakimiz, reflekslerimiz çok iyi. Hızlı değişen teknolojiyi takip ettik,



ABDİ SERDAR ÜSTÜNSALİH
VakıfBank Genel Müdürü

fayda sağlayacak tüm yenilikleri hızlıca uygulamaya aldık. Dünyada itibarımız yüksek. Uluslararası piyasalardan kaynak sağladık. Müşteriyle diyalog en iyi olduğumuz taraflarımızdan biri. Onları dinledik, neye ihtiyaç duyduklarını anladık, onlar talep etmeden çözüm ürettik. Bu kadar da değil. Ülkemize, sektörümüze yalnız rakamsal değil kurumsal sosyal katkıda da bulunduk. Gözümüzün bebeği spor kulübümüz, kültür hayatımıza yepyeni bir nefes olan yayınlarımızla her alanda Türkiye'nin hizmetindeyiz. Dolayısıyla bu ikinciliği rakamsal bir sonuçtan çok daha fazlası, ülkemizin VakıfBank'ı takdiri diye görüyoruz.

Kıymetli ailem,

Ve işin temeli, insan unsuru... VakıfBank'ta işe başladığımda memleketim Trabzon'da Sebahattin Civelek ağabeyimiz vardı. Şube müdürüydü. Derken emekli oldu. Bir gün Trabzon'a gittim. Şubeye uğradım, baktım bankoda Sebahattin Ağabey oturuyor, fiş kesiyor. İki yıl önce emekli olmuş ama maaş ödeme günleri şube çok yoğun olduğu için gelmiş personele yardım ediyor.

VakıfBank işte budur. VakıfBank'ın en büyük zenginliği nitelikli, aidiyet duygusu yüksek, fedakâr insan kaynağıdır. VakıfBanklı iyi bankacıdır, VakıfBanklı iyi insandır.

VakıfBank sizsiniz.

Bu büyük başarıyı birlikte yazdığım tüm mesai arkadaşlarıma yürekten teşekkür ediyorum. İyi ki varsınız!

Birlikte nice başarılarla yürüyeceğimiz inancıyla, hepinizi sevgiyle selamlıyorum. Keyifli okumalar dilerim.



BizimYerimiz

KIŞ 2021
SAYI 07

İMTİYAZ SAHİBİ

TÜRKİYE VAKIFLAR BANKASI
T.A.O. ADINA

Abdi Serdar Üstünsalih

TÜZEL KİŞİ TEMSİLCİSİ

Behiye Buzluk

YAYIN KURULU

TÜRKİYE VAKIFLAR BANKASI
T.A.O.

Kurumsal İletişim Başkanlığı

YAYINA HAZIRLAYAN

MPR İLETİŞİM DANIŞMANLIĞI

mpr.com.tr

BASKI

MARKAM BASIM YAYIN

ADRES

VakıfBank Genel Müdürlük
Saray Mah. Dr. Adnan
Büyükdenez Cad. No: 7/A
Ümraniye/ İstanbul

YAYIN TÜRÜ

Yaygın Süreli Yayın

İÇİNDEKİLER

12 Bankacılıkta yeni çağ

VakıfBank Genel Müdür Yardımcısı Ferkan Merdan, bankacılıkta yeni bir çağ başlatan yüz tanıma sistemini anlattı.

24 İşleri kolaylaştıran yenilik

VakıfBank'ın yenilikçi ve dinamik bakış açısını yansıtan atılımlardan biri bu kez Bilgi İşlem Robotu "BİR" oldu.

30 Bankacılık okuluyuz

VakıfBank Kurumsal Şubesi'ne konuk olduk, Metin Özetci ve ekibini dinledik

44 Tuğba ile altyapı sohbeti

Dokuz yıldır VakıfBank'ta forma giyen Tuğba Şenoğlu, "VakıfBank altyapısında iyi insan olmayı öğrendim" diyor.

50 Biden neleri değiştirecek

Cem Eroğlu, Joe Biden'ın ABD Başkanı seçilmesinin ekonomi üzerindeki olası etkilerini Görünüm'de kaleme aldı.





VakıfBank yedinci kez
Kupa Voley şampiyonu

40



58

Gönüllüler ile iyilik
hareketi büyüyor



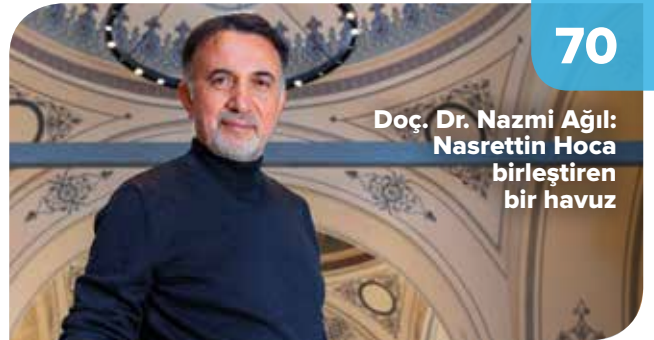
VakıfBank İstanbul
Şubesi'nden Ahmet Çalık ile
yüzme tutkusunu konuştuk

60



VakıfBank eski Genel Müdürü
Halil Aydoğan: VakıfBank vefadır

64



Doç. Dr. Nazmi Ağıl:
Nasrettin Hoca
birleştiren
bir havuz

70



Kağıtsız Ofis projesi
hayata geçti

82

54

İlk sırada samimiyet var

VakıfBank'ın müşteri memnuniyetindeki başarısını Çay-Simit'te konuştuk, Bursa'dan Tunceli'ye, Ankara'ya uzandık.

76

800 yıllık Selçuklu mirası

Vakıf Mirası eserlerde bu kez, medeniyetlerin kalbi Konya'daki İnce Minareli Medrese'nin tarihine yakından bakıyoruz.

Türkiye'nin ikinci büyük bankası

VakıfBank tarih yazıyor. 2020 yılı sonu itibarıyla reel ekonomiye 523 milyar lira katkı sağlayan VakıfBank, 699 milyar lira aktif büyüklük ile Türkiye'nin en büyük ikinci bankası oldu. Hem tarihi büyümeyi hem 2021 beklentilerini VakıfBank Genel Müdürü Abdi Serdar Üstünsalih ile konuştuk

Tebrik ederiz. VakıfBank aktif büyüklükte Türkiye'nin ikinci bankası artık. Çok büyük bir başarı... Neler söylemek istersiniz?

Bir tarihin, bir kültürün ve geleneğin karakterini taşıyan VakıfBank olarak büyük ve güçlü Türkiye ideallerine hizmet etmeyi ana misyonumuz görüyoruz. Bildiğiniz gibi 2020'ye pandemi damgasını vurdu. Zorlu koşullar, tüm ülkelerde olduğu gibi Türkiye'de de bir dalgalanmaya sebep oldu. Tüm yaşananlara rağmen VakıfBank olarak ekonomi yönetiminin, reel ekonominin ve hane halkının yanında olduk. Bu olağanüstü dönemde bütün imkanlarımızı seferber ettik. İmalatçı ve ihracatçı firmalar başta olmak üzere 2019 ve 2020 yıllarında reel sektöre en çok kaynak sağlayan banka olduk. Aynı zamanda yurt dışından getirdiğimiz kaynaklarla da ülke ekonomisine en çok katkı sağlayan banka olduk. Gösterdiğimiz bu çaba ile 2020 yılında

reel ekonomiye 523 milyar lira katkı sağladık, aktiflerimizi de 699 milyar liraya yükselterek aktif büyüklükte Türkiye'nin en büyük ikinci bankası olduk.

“Finans sektörünün en yenilikçi, en enerjik, en aktif bankası olduğumuzu yenilikçi ürün ve hizmetlerimizle de ispatladık. Telefonla temassız ödemeden self servis bankacılığa devrimsel yenilikleri, müşterilerimizle buluşturduğumuz bir yıl oldu. Son olarak, bankacılıkta kilometre taşı sayılan KOLAS ve FAST'ı devreye alarak 7/24 IBAN'sız para gönderme hizmetini başlattık.”

Ana fonlama kalemimiz olan toplam mevduatlarımız, bir önceki yıla göre yüzde 64,6 artarak 414 milyar TL'yi aştı. Mevduat dışı fonlama tarafında bir ilke daha imza atarak 750 milyon dolar tutarında mevduat bankalarınca ihraç edilen 'İlk Sürdürülebilir Eurobond' işlemini başarıyla tamamladık. Hemen ardından Fransız Kalkınma Ajansı (AFD) ile Türk bankacılık sektörünün en büyük tutarlı 'Yeşil Konut Projesi' olma özelliğini taşıyan 200 milyon Euro tutarında bir anlaşma imzaladık. Diğer yurt dışı fonlamalarla birlikte 2020 yılında uluslararası piyasalardan toplam 5,1 milyar dolar tutarında yeni kaynak temin ettik.

Finans sektörünün en yenilikçi, en enerjik, en aktif bankası olduğumuzu yenilikçi ürün ve hizmetlerimizle de ispatladık. Telefonla temassız ödemeden self servis bankacılığa devrimsel yenilikleri, müşterilerimizle buluşturduğumuz bir yıl oldu. Son olarak, bankacılıkta kilometre taşı



VakıfBank Genel Müdürü
Abdi Serdar Üstünsalih

Bankacılık sektörü sayılarla okunsa da arka planda işleyen çarklar da çok önemli. Teknolojiyi takip etmek, hızla iş süreçlerine dahil etmek, yalnızca yerel piyasalardan değil uluslararası piyasalardan da kaynak sağlamak, müşteriye dinlemek, ihtiyaçlara uygun hızlı çözümler üretmek bu bütünün dinamikleri.

sayılan KOLAS ve FAST'ı devreye alarak 7/24 IBAN'sız para gönderme hizmetini başlattık.

SKY Limit tanımlanan müşteri sayımız 1 milyonu aştı. Özel sektör çalışanlarından memurlara kadar geniş bir kesim, kendilerine tanımlanan yüksek limiti, ihtiyaçları doğrultusunda diledikleri ürünlerle kullanarak yönetmenin rahatlığını yaşadı. VBanko Çek ürünümüz ile ticarete yön verdik. Üreten, reel ekonomiye yön verenlerin çekleri, bankamız tarafından garanti altına alındı.

Tüm bu rakamlar, yenilikçi ve hayatı kolaylaştıran ürünler VakıfBank'ın her alanda ülkesinin ve milletinin yanında olduğunun sağlam bir göstergesidir. Bankacılık sektörü sayılarla okunsa da arka planda işleyen çarklar da çok önemli. Teknolojiyi takip etmek, hızla iş süreçlerine dahil etmek, yalnızca yerel piyasalardan değil uluslararası piyasalardan da kaynak sağlamak, müşteriye dinlemek, ihtiyaçlara uygun hızlı çözümler üretmek bu bütünün dinamikleri. Yani hep bir adım önde olacaksınız. Ülkeye, sektöre yalnızca rakamsal katkı değil, kurumsal sosyal katkı da sunmak şart. VakıfBank olarak biz gerek spor kulübümüz,

gerek kültür yayınlarımız, gerekse bu ülkenin özel çocuklarına sağladığımız desteklerle elde ettiğimiz bu ikinciliği rakamsal bir sonuçtan daha fazlası, ülkemizin de bizi takdir ettiği yönünde okuyoruz.

Tüm çalışma arkadaşlarımdan yoğun çabalarının sonucu olan bu gelişme VakıfBank ailesi için gurur vericidir. Biz yalnız bankacılık alanında değil kendimizi sorumlu gördüğümüz toplumsal konularda da gösterdiğimiz faaliyetlerimiz ve desteklerimizle hem ülkemizin hem de müşterilerimizin yanında olmaya devam edeceğiz.

VakıfBank'ta 31 yıldır her kademedeki yöneticilik yapmış bir genel müdür olarak başarı sizin için ne ifade ediyor?

Vakıf kültürünün emanetçisi olan bankamız, 67 yıllık tarihiyle Türkiye için bir değerdir. 67 yıllık tarihinin neredeyse yarısını VakıfBank'ta yaşamış ve bu gelişmeye şahit olmuş biriyim. 1991 yılında başladığım bu yolculuğumda Allah'a çok şükür ki genel müdürlüğe kadar hizmet etmek kismet oldu. Bu tabii ki bir bayrak yarışıdır. Aynı zamanda başarı yarışıdır. 1954'te kuruluşundan itibaren binlerce VakıfBanklı bu emaneti başlarının üstünde taşıdı. Başarı üzerine başarı kazanıldı. Hep daha ileriye, hep daha yukarıya uzanma azmi ve inancıyla dolu kadrolarla büyüyen bu kurum bugün de bizlerin sorumluluğunda. En zor zamanlarda başarının anahtarı taktiği uyguladık; bir olduk, çok olduk ve inandık. Hep birlikte tarih yazdık.

Benim açımdan ise bu yıllar benim altın yıllarımdır. Bu başarıya ulaşan ekibin içinde olmak, böyle bir dönemde ülkemize hizmet etmek meslek hayatımın en büyük ödülü. Hayatım

boyunca unutmayacağım ve bu onuru taşıyacağım. Böylesi bir dönemde müthiş bir performans gösteren tüm çalışma arkadaşlarıma, her birine ayrı ayrı teşekkür ediyorum. Onların çabası, azmi, emeği olmasa bunu başaramazdık.

Başarı dedik... Sizce bu başarıyı getiren nedir? Bu tabloda kimlerin ve nelerin payı var?

Öncelikle biz çok iyi bir takımız. Bankacılıkta bilgi, beceri ve tecrübe çok önemli. Bunun yanına iletişim ve pazarlama yeteneğini koymak gerek. Teknoloji de bunlarla birleştiğinde geriye başarıya uzanmak kalıyor. VakıfBank özelinde baktığımızda ise bu kurumdaki aidiyet kültürü, vakıf mirası sorumluluğu bizi biz yapan değerler. VakıfBank'taki kadar güçlü aidiyet duygusunu başka kurumda göremezsiniz, bu kadar net söylüyorum. Bu bankanın kapısından girdiğimiz andan itibaren vakıf duası ve vakıf bedduası aklımıza da kalbimize de kazınır. Ağzımızdan çıkan her sözde, attığımız her imzada vakıf kültürü sorumluluğu vardır. Sonuçta VakıfBanklı çok iyi bankacıdır, yüksek sorumluluk sahibidir, her bir VakıfBanklı işini çok iyi yapar.

67 yaşında sektörde öncü bir banka VakıfBank. 70 yaşında VakıfBank'ı nasıl görmek istersiniz?

Bankamızın kuruluşundan bugüne kaydettiği aşama, bir başarı hikayesinden öte anlamlar taşıyor. Vakıf geleneğinin ve emanetinin yaşatıldığı ilk ve tek bankayız. Koruyup kolladığımız bir tarihimiz, sıkı sıkıya bağlı olduğumuz geleneklerimiz var. Bunun yanında çağın gereklerine,

zamanın ruhuna da ayak uyduruyor, dünyada yaşanan değişime seyirci kalmayarak kendimizi geliştiriyoruz. 70'inci yıla da ülkemizin her alanda gelişimine inanmış, bu gelişime en büyük katkıyı sağlayacak kadrolarla koşar adım ilerliyoruz. 70'inci yaşımızda, sektörde örnek gösterilen insan kaynağımız, üstün finansal teknolojimiz, öncülük ettiğimiz bankacılık çalışmalarımız, dün ve bugün olduğu gibi müşterilerinin ihtiyaçlarının yanında beklentilerini de karşılayan ürün ve hizmetlerimizle güven veren, çözüm üreten, değer katan bir anlayışla halkımızın hizmetinde olacağız. Kendimizden eminiz, bankamıza da inanıyor ve güveniyoruz.

2020 zor bir yıl oldu, 2021'e hepimiz umutlu başladık. 2021'de beklentileriniz neler? Nasıl görüyorsunuz önümüzdeki dönemi?

2020 gerçekten her sektörün ve her iş modelinin sınıandığı, belirsizliklerle

70'inci yaşımızda, sektörde örnek gösterilen insan kaynağımız, üstün finansal teknolojimiz, öncülük ettiğimiz bankacılık çalışmalarımız, dün ve bugün olduğu gibi müşterilerinin ihtiyaçlarının yanında beklentilerini de karşılayan ürün ve hizmetlerimizle güven veren, çözüm üreten, değer katan bir anlayışla halkımızın hizmetinde olacağız.

mücadele ettiğimiz, sisler içinde yol bulmaya çalıştığımız çok zor bir yıldır. Bugün geçen yıla baktığımızda tüm sınavları verdiğimizizi, belirsizliklerin üstesinden geldiğimizi, yoğun sise rağmen yolu bulduğumuzu görüyoruz. Sayın Cumhurbaşkanımız ve ekonomi yönetimimiz liderliğinde büyük bir karanlığı geride bıraktık. 2021'e baktığımızda dünyanın bu yılı da pandemi etkisinde geçireceğini söyleyebiliriz. Bazı sektörler 2020'de girdikleri yolda aydınlığa doğru yürümeye devam edecek. Bu işte umut olmazsa olmaz. Umudumuz, inanacağız.

Biz VakıfBank olarak bize ihtiyaç duyan herkesin yanındayız. Sadece iyi gün değil ondan daha fazla kötü gün dostunuz. Bankacılık açısından da Türkiye bankacılık sektörü özellikle dijitalde büyümede dünyaya örnek oluyor. Finansal tüketiciler birçok işlemi online'a taşıdı. Pandemi şartlarına uygun pek çok çözüm üretiliyor. Bu durum 2021'de de devam edecek. Pandemi hayatlarımızı geri dönmeyecek şekilde değiştirdi. Klasik bankacılık yerini dijital bankacılığa bırakıyor. Biz gerek alt yapıyla gerek iyi yetişmiş insan kaynağımızla dijital çözümlerde atak ve öncüyüz. Her şey müşterilerimizin hayatını kolaylaştırmak için. Teknolojiyle değişecek kadar esnek olmak, yeni çözümleri karşılayacak kadar çevik olmak bu dönemde en önemli yetenek. Biz pandemide bu konuda rüştümüzü ispatladık. Hep daha iyisi ve daha yenisi için çalışmaya devam edeceğiz. Özüne sadık kalarak teknolojiyi yöneten kurumlar geleceğin dünyasında yerini alacak.

“ Tarihe baktığımızda kahramanlar hep zor zamanlarda ortaya çıkmıştır. 2020 VakıfBank için zorlukları aşma, gelişimini ve dijital değişim dönüşümünü hızlandırma fırsatı verdi. Finans sektörünün en yenilikçi, en enerjik, en aktif bankası olduğumuzu bu yıl gerçekleştirdiğimiz yenilikçi ürün ve hizmetlerimizle kanıtladık. Dijitalde çok hızlı ürün çıkardık, ihtiyaca yanıt verdik. 2,4 milyon yeni dijital müşteri kazandık ve toplam dijital müşteri sayımız 9 milyona çıktı. ”

O zaman şunu da soralım; pandemi bankacılığında neleri değiştirdi? Siz kendinize ne gibi notlar çıkarırsınız? Pandemiyle başlayan yeni dönemde finans sektörü ve bankacılığın ana başlıkları neler olacak?

Tarihe baktığımızda kahramanlar hep zor zamanlarda ortaya çıkmıştır. Az önce bir miktar bahsettiğim gibi 2020 VakıfBank için zorlukları aşma, gelişimini ve dijital değişim dönüşümünü hızlandırma fırsatı verdi. Finans sektörünün en yenilikçi, en enerjik, en aktif bankası olduğumuzu bu yıl gerçekleştirdiğimiz yenilikçi ürün ve hizmetlerimizle kanıtladık. Dijitalde çok hızlı ürün çıkardık, ihtiyaca yanıt verdik. 2,4 milyon yeni dijital müşteri kazandık ve toplam dijital müşteri sayımız 9 milyona çıktı. Şube dışı kanallardan yapılan işlemler yüzde 95'i aştı. Uzaktan müşteri kazanımı ile ilgili düzenleme tamamlandığında bu alanda geliştirdiğimiz kaslarımızla



“ Bankacılık anlayışında köklü değişim yaşanıyor. Pandeminin hızlandırdığı bir süreç bu... Değişen koşullara uygun olarak ihtiyaç ve talepler de farklılaşıyor. Müşteriler evlerinden çıkmadan işlemlerini dijital ortamda yapmak ve bunu gerçekleştirirken de sizin şube dışı platformlarınızdan dijital refleksler bekliyor. ”

farkımızı göstereceğiz. Özetle zamanın ruhunu yakalayan hatta geleceğin bankacılığına yatırım yapan yapımızla 2021'e de yeni strateji ve hedeflerimizle başladık. Bu yıl yüz tanıma teknolojilerimiz dahil pek çok yeniliği devreye alacağız. Yapay zekalı asistanımız ViBi'yi geliştirerek aile asistanı yapacağız. Müşterilerimize bankacılık adına en iyi ve en yeni ne varsa sunacağız.

Çalışan ve müşteri tarafındaki değişim ne yöne gidiyor sizce?

Bankacılık anlayışında köklü değişim yaşanıyor. Pandeminin hızlandırdığı bir süreç bu... Değişen koşullara uygun olarak ihtiyaç ve talepler de farklılaşıyor. Müşteriler evlerinden çıkmadan işlemlerini dijital ortamda yapmak ve bunu gerçekleştirirken de sizin şube dışı platformlarınızdan dijital refleksler bekliyor.

Müşteri tarafının değişimine uygun olarak çalışan tarafı da değişiyor. Öncelikle dijital kapasiteyi artırarak

Memnuniyetle ifade etmek isterim ki biz zor zamanlarda nasıl kenetlendiğimizi, takım olduğumuzu gösterdik ve aynı şevkle yolumuza devam edeceğiz. Bankamızdan aldığımız güçle her bir paydaşımızın yanında olacağız. Çok zorlu bir sınavdan başarıyla çıktık ama rehavete kapılmayacak, işimize dört elle sarılmayı sürdüreceğiz. Güzel başlayan 2021'de daha nice başarıya adımızı yazdırmak görevimiz. VakıfBanklı'ya yakışan da budur.

ihtiyaç ve talepleri karşılayan yenilikçi ürün ve hizmetler geliştirmeniz gerekiyor. VakıfBank olarak Ar-Ge departmanımızı kurmamız, bizim bu süreçte hayli mesafe almamızı sağladı. Araştırıyoruz, veriyi analiz ediyoruz, geliştiriyoruz. Müşterinin ihtiyacı olan ürün ve hizmeti sunmada bir adım öndeyiz.

Diğer yandan çalışan tarafında sadece bankacılıktan ya da teknolojidten tek başına anlamak yetmiyor. Finans mühendisliği artık yüksek lisans programı olarak okutuluyor. Bu alanda yeni bölümler açılıyor. Sermaye piyasaları, kurumsal finansman, halka arzlar, türev piyasalar gibi finans mühendisliğine doğru ciddi bir yönelim var. Diğer yandan çok yönlü uzmanlarınızın bu değişimi iyi takip etmesi gerekli.

Bizim Yerimiz, 20 bin VakıfBank çalışanını buluşturan bir platform oldu. Türkiye'nin doğusundan batısına, kuzeyinden güneyine her VakıfBanklı'nın kendini bulabileceği, VakıfBank dünyasını yansıtan dergiyi okuyunca siz ne görüyorsunuz? Size geçen duyguyu nasıl tarif edersiniz?

Dergimizin her sayısını keyifle okuyorum. Özenle hazırlanmış haberlerimiz, röportajlarımız bazen bir başlıkta, bazen satır aralarında saklı güzellikleri bizlere aktarıyor. Her sayıda VakıfBank ailesinin nasıl da güçlü bir bağla birbirine bağlı olduğunu görüyor ve mutlu oluyorum. Bankamızın yalnızca finansal başarılarını değil insana, topluma dokunan yanlarını, geçmişten bugüne taşıdığı ve özenle yaşattığı ne varsa tarihe not düşüyoruz. Gelecek nesillerin de okuyup bizi daha yakından tanıyabileceği bir hafıza bırakıyoruz aslında. Eminim ki dergimizi okuyanlara da benimle aynı duygular geçiyordur. Bu bazen bir çiftçinin yer sofrasında çekilmiş bir fotoğraf karesinde bazen de bankasından hiç kopmamış bir emeklimizin anılarında dile geliyor. Sözünde değil özünde VakıfBank sevgisi, aidiyeti taşıyan her bir çalışma

arkadaşımın duygularına tercüman olduğumuza inanıyorum.

Bizim Yerimiz aracılığıyla sahaya vermek istediğiniz mesaj var mı?

Hep söylediğim gibi her güne, her ana birçok şey sığdırıyoruz. Zor zamanlar tıpkı zor kararlar gibi emek, cesaret ve azim gerektirir. Memnuniyetle ifade etmek isterim ki biz zor zamanlarda nasıl kenetlendiğimizi, takım olduğumuzu gösterdik ve aynı şevkle yolumuza devam edeceğiz. Bankamızdan aldığımız güçle her bir paydaşımızın yanında olacağız. Çok zorlu bir sınavdan başarıyla çıktık ama rehavete kapılmayacak, işimize dört elle sarılmayı sürdüreceğiz. Güzel başlayan 2021'de daha nice başarıya adımızı yazdırmak görevimiz. VakıfBanklı'ya yakışan da budur.

Dergimizin her sayısını keyifle okuyorum. Özenle hazırlanmış haberlerimiz, röportajlarımız bazen bir başlıkta, bazen satır aralarında saklı güzellikleri bizlere aktarıyor. Her sayıda VakıfBank ailesinin nasıl da güçlü bir bağla birbirine bağlı olduğunu görüyor ve mutlu oluyorum. Bankamızın yalnızca finansal başarılarını değil insana, topluma dokunan yanlarını, geçmişten bugüne taşıdığı ve özenle yaşattığı ne varsa tarihe not düşüyoruz.

Yüz tanımayla bankacılıkta yeni bir çağ başlıyor

Teknolojiyle yönlendirilen dijitalleşme finans sektörünü çok hızlı değiştiriyor. Dijital bankacılıkta bir üst nokta olan yüz tanıma sistemi, finansal işlemlerde yeni bir dönem başlatıyor. Dijital Bankacılık, Müşteri Deneyimi ve Kurumsal İletişimden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Ferkan Merdan, VakıfBank'ın yüz tanıma sistemini anlattı



Pandemiyle birlikte kesintisiz finans erişimin anahtarının dijital bankacılık olduğu daha iyi anlaşıldı. Dijital bankacılığın gelişimine pandeminin etkisini anlatabilir misiniz?

Dünya tarihinde paradigmayı değiştiren önemli olayları saymamızı isteseler; son yüzyıla damgasını vuran endüstri devrimini, dünya savaşlarını, büyük buhranı sayardık ve bir de İspanyol gribini eklerdik. Günümüze yaklaşırken internetin keşfi derdik. Bugün bu listeye Covid-19 salgınına da ekliyoruz. Pandemi günlük hayatımızı, rutinlerimizi, iş yapma biçimlerimizi kökten değiştirdi. Yıllar sonra yeni normalin başlangıcı olarak 2020 mutlaka hatırlanacak. Yaşamlarımızı ve alışkanlıklarımızı değiştiren pandemiyle insanların bankacılıktan beklentileri de değişti. Bankacılık dijitalin odağında yerini sağlamlaştırdı. Finans sektöründe belki de önümüzdeki 5-10 yılda görmeyi umduğumuz tüm dijital projeler raflardan indi ve 6 ay gibi kısa sürede bankacılık sistemi muazzam şekilde dijitalleşti.

Şunu memnuniyetle belirtmek isterim ki biz VakıfBank olarak VIT adını verdiğimiz dijital değişim dönüşüm projemizi tam zamanında başlattığımız için bu sürece hazır girdik. Dijitali merkeze alan pek çok ürün ve hizmetimizle zaten dijital bankacılığın gelişimine öncülük ediyorduk. Diğer taraftan müşterilerimizin kesintisiz finans erişimi de odağımızdaki

konuydu. Pandemiyle birlikte insanlar evlerine kapanınca birçok ihtiyaçlarında olduğu gibi bankacılık işlemlerini de online gerçekleştirmek istediler. Doğal olarak da bankalardan dijital bir refleks bekletiler. Kesintisiz finans erişimde dijitalleşme kritik hale geldi. Biz de temassız ürün ve hizmetlerden self servis bankacılığa kadar geniş yelpazedeki dijital ürünlerimizle müşterilerimize bu dönüşüm yolculuğunda çok önemli avantajlar sağladık. Bu dönemdeki yüksek nitelikli performansımızı katlayarak büyütüyoruz.

Alışverişte kasalarda en çok sorulan soru 'Temassız kredi kartınız var mı?' 'Temassız' pandemi ve sonrasında tanımlayan bir kelime oldu sanki. VakıfBank'ın temassız ürünleri hakkında bilgi verir misiniz?

Temassız ödeme bu dönemin en geçerli hizmeti oldu. Pandemi süreci, nakit parayla işlem yapmama eğilimine

hız verdi. İnsanlar kredi kartı şifresi girmeden temassız ödemeyi tercih etmeye başladı. Biz zaten bu özelliği başlattığımız için sorun yaşamadık. Hatta çıtayı bir üste taşıyıp temassız bankacılık kapsamında telefonla temassız ödeme uygulamasını geliştirdik. VakıfBank Mobil Bankacılık ile devreye aldığımız Mobil Temassız Ödeme (HCE) teknolojisiyle müşterilerimiz cep telefonlarını aynen temassız kart gibi alışverişlerinde kullanabiliyor.

6 milyon kredi kartımızın yaklaşık 2,5 milyonunu temassız kartlarımız oluşturuyor. Temassız kartlarımızla yapılan işlem hacmi de her geçen ay daha çok artıyor.

Temassız kapsamımız sadece kartlarla sınırlı değil. NFC teknolojisi kullanarak POS'larda karekod ile güvenli şekilde ödeme yapılmasını mümkün hale getirdik. BKM'nin karekodlu ödeme hizmetlerini merkezileştirmesinin ardından bu uygulamada süreci ilk tamamlayan banka olduk. 'Karekod Yönlendirme Sistemi' projesiyle diğer banka müşterileri VakıfBank ATM'lerinden; VakıfBank müşterileri de diğer banka ATM'lerinden karekod ile para çekme ve yatırma işlemlerini gerçekleştirmeye başladı. Karekod ile para çekme işlem adedinde yaklaşık üç kat; toplam işlem tutarında ise yaklaşık altı kat artış gerçekleşti.

6 milyon kredi kartımızın yaklaşık 2,5 milyonunu temassız kartlarımız oluşturuyor. Temassız kartlarımızla yapılan işlem hacmi de her geçen ay daha çok artıyor.

Yüz tanıma teknolojisi de artık bankacılık işlemlerinde hayatımızda. VakıfBank'ın bu konudaki hazırlığıyla ilgili bilgi alabilir miyiz? Bu teknolojiyle ne gibi yeni normallerimiz olacak?

Önümüzdeki dönemde zamansız bankacılık kavramına önemli katkı sağlayacak bir yeniliği daha müşterilerimizin hizmetine sunacağız. Özellikle dijital dünyanın iki büyük aşaması; limit artırma ve şifre işlemlerinin mobil bankacılık üzerinden yüz tanıma teknolojisi kullanarak gerçekleştirilmesini sağlayan öncü bankalardan biriyiz. Yakın zaman içinde beklenen düzenlemenin yürürlüğe girmesiyle bazı onay işlemleri de artık online yapılabilecek. Yüz tanıma teknolojisinin tüm fonksiyonlarıyla hayata geçmesinin ardından uzaktan müşteri edinimi dahil pek çok onay işlemi kolayca gerçekleşecek. Şubeye gidip ıslak imza verme dönemi bitecek.

VakıfBank'ın yüz tanıma teknolojisi hakkında bilgi verir misiniz? Özellikleri neler?

VakıfBank olarak sektörde yüz tanıma teknolojisinde uyguladığımız doğrulama metoduyla ayrışıyoruz. Uygulamayı kullanan kişinin yüzüyle, çipli TC kimlik kartındaki fotoğrafı eşleştiriyoruz. Bu şekilde kimlik doğrulamasını hızlıca gerçekleştiriyoruz.

Çağrı merkezimizden görüntülü hizmet vermek de yine yakın dönem planlarımız arasında öncelikli sırada yer alıyor. Yüz tanıma teknolojisi ile desteklenmiş uygulamalarımıza, gerektiğinde çağrı merkezimizden de görüntülü olarak destek vereceğiz. Yine bu teknolojiyi engelli vatandaşlarımızın da hizmetine sunarak önemli bir adım atacağız.

Uygulamayı kim geliştirdi? Sistem nasıl çalışacak? Sistemi kurmak için şubeye gitmek gerekecek mi? İşlem için alt ve üst limit olacak mı? Yüz tanıma teknolojisi ne kadar güvenli? VakıfBank müşterisine bu teknolojiyle ne gibi kolaylıklar sunacak?

Yüz tanıma teknolojisinin altyapısını bir teknoloji şirketiyle birlikte kurduk. Uzmanlaşmış fintech'lerle iş birliğine

önem veriyoruz. Müşterilerimizin hayatını kolaylaştıran önemli bir çalışmayı devreye alıyoruz. İlk aşamada limit artırma ve şifre işlemlerinde yüz tanıma sistemini uygulamaya başlıyoruz. Belli bir limite kadar müşterilerimiz işlemlerini şubeye gitmeden online süreçlerimizi tamamlayarak gerçekleştirebiliriz. Yeni müşteri edinimi konusunda ise yasal düzenleme tamamlanır tamamlanmaz biz de düğmeye basmaya hazırız. Bu teknolojimiz yüzde 99'a yakın oranla yüz tanıma yapabiliyor. Kafamızda en ufak bir soru işareti olursa işlemi görüntülü çağrı merkezine yönlendirebiliyoruz. Müşteri temsilcimiz, kendisine verdiğimiz işlem setleriyle kontrolleri sağlıyor.

Finans sektörü teknolojik yenilikleriyle gerçekten dijital çağın öncülerinden. Günlük yaşamı kolaylaştıran pek çok yeniliği bu sektörün sunması konusunda ne düşünüyorsunuz?

Elbette tüm bu yenilikçi ürün ve hizmetler zamanın ruhuna da uyacak şekilde müşterilerimizin hayatlarını kolaylaştırmak için geliştiriliyor. Bizde de olsun diye değil insanların hayatına dokunmak ve hayatlarını kolaylaştırmayı amaçlıyoruz. Teknoloji bunun için var. Dijitalin yön verdiği ekonomide anlayış değişiyor. Açık bankacılık, API'ler, dijital platformlar, platform ekosistemleri, dijital uygulama pazar yerleri ve iş birlikleri, modüler dizaynlar ve bulut bilişimin bir arada olduğu nakde ihtiyaç duyulmayan bir dünya oluşuyor. Blok zincir, mobil cüzdanlar, yapay zekâlı robot uzmanlar bu dünyanın artık birer parçası. Değişim gerçekten çok hızlı geliyor.

Türkiye ise hem genç nüfusu, hem de toplumun teknolojiye ilgisi nedeniyle dijitalleşmede en hızlı ilerleyen ülkelerden biri. Pandemi sonrası artan dijital beklentiler ve hızla değişen teknoloji karşısında düzenlemeler çok hızlı yapılıyor. Kısacası, finans sektörü olarak dönüşümü hem yaşıyor hem de ona yön vermekte öncülük ediyoruz. İnsanlar artık zaman sorunu olmadan birbirine para göndermek, markette kartlarla uğraşmak yerine mobil cüzdanıyla temassız ödemek, ATM'lerde karekodla tüm işlemlerini tamamlamak istiyor. Ticaret yapanlar



VakıfBank Dijital Bankacılık,
Müşteri Deneyimi ve Kurumsal
İletişim Genel Müdür Yardımcısı
Ferkan Merdan

'Blockchain'in sağladığı hız ve güvenden bir an önce yararlanmayı talep ediyor. Yatırım yapanlar yapay zekâlı robot uzmanların geliştirilmesini bekliyor. Hayat bu kadar hızlı ve teknolojiyle iç içe akarken günlük yaşamın dinamiklerinden bankacılık ve finans işlemlerinin bu işe ayak uyduramaması düşünülemez. Sektörümüzde en güçlü altyapılardan birine sahip bir banka olarak biz de teknolojiyle eş zamanlı hareket ediyor, teknoloji sayesinde sahip olduğumuz her yeteneği müşterilerimizin yararlanacağı ürün ve hizmetlere dönüştürüyoruz. Ve bu işi çok iyi yapıyoruz.

Yüz tanıma teknolojisinin altyapısını bir teknoloji şirketiyle birlikte kurduk. Uzmanlaşmış fintech'lerle iş birliğine önem veriyoruz. Müşterilerimizin hayatını kolaylaştıran önemli bir çalışmayı devreye alıyoruz. İlk aşamada limit artırma ve şifre işlemlerinde yüz tanıma sistemini uygulamaya başlıyoruz.

VakıfBank reel ekonomiye 523 milyar TL katkı sağladı

VakıfBank, konsolide olmayan finansal sonuçlarına göre 2020 yılında toplam 699 milyar TL aktif büyüklüğe ulaştı. Nakdi ve gayri nakdi krediler aracılığıyla milli ekonomiye toplam 523 milyar TL destek sağlayan VakıfBank, yılın aynı döneminde elde ettiği 6 milyar 439 milyon TL brüt kârından 1 milyar 429 milyon TL vergi karşılığı ayırarak, 5 milyar 10 milyon TL net kâr elde etti. 2020 yılında elde ettiği brüt kârından ilave 220 milyon TL serbest karşılık ayıran banka, toplam serbest karşılıklarını ise 1 milyar 72 milyon TL'ye yükseltti.

VakıfBank Genel Müdürü Abdi Serdar Üstünsalih, toplam nakdi kredilerin bir önceki yıla kıyasla yüzde 53,6 artışla 422 milyar TL'yi aştığına vurgu yaptı. Üstünsalih, toplam aktiflerinin ise yüzde 66,6 artışla 699 milyar TL'ye ulaştığına dikkat çekti. Söz konusu büyüme oranlarının sektör ortalamalarının üzerinde olduğunu söyleyen Üstünsalih, "Böylece nakdi kredilerdeki pazar payımız 2019 yılsonundaki yüzde 10 seviyesinden yüzde 12 seviyesine; toplam aktiflerdeki pazar payımız ise yüzde 9'dan yüzde 11 seviyesinin üzerine çıkmıştır. 2020 yılında bankamız sermayesinin devletimiz

tarafından güçlendirilmesi bu sağlıklı büyümede en önemli itici kuvvetlerden biri olmuştur" dedi.

"Sektörün oldukça üzerinde mevduat artışı"

Fonlama tarafında da başarılı bir yılı geride bıraktıklarını belirten Üstünsalih, sözlerini şöyle sürdürdü: "Ana fonlama kalemimiz olan toplam mevduatlarımız, bir önceki yıla göre yüzde 64,6 artarak 414 milyar TL'yi aştı. Mevduat tarafındaki büyümemiz de yine sektör ortalamalarının oldukça üzerindedir. Böylece toplam mevduatlardaki pazar payımız 2019 yılsonuna kıyasla yüzde 9,8'den yüzde 12 seviyesine yükselmiştir."

VakıfBank olarak, mevduat dışı fonlama tarafında bir ilke daha imza attıklarına

dikkat çeken Üstünsalih, 750 milyon dolar tutarında mevduat bankalarının ihraç edilen 'İlk Sürdürülebilir Eurobond' işlemini başarıyla tamamladıklarını ifade etti. Üstünsalih, "Hemen ardından Fransız Kalkınma Ajansı (AFD) ile Türk bankacılık sektörünün en büyük tutarlı 'Yeşil Konut Projesi' olma özelliğini taşıyan 200 milyon Euro tutarında bir anlaşma imzaladık. Türkiye'nin uluslararası sermaye piyasalarındaki öncü bankası olarak, bu başarılı işlemlere ilaveten gerçekleştirdiğimiz diğer yurt dışı fonlamalarla birlikte 2020 yılında uluslararası piyasalardan toplam 5,1 milyar dolar tutarında yeni kaynak temin ettik. Önümüzdeki dönemlerde de sürdürülebilir finansmana erişim için çalışmalarımıza devam ederek yurtdışından kaynak temin etmeye devam edeceğiz" dedi.

VakıfBank'ın konsolide olmayan 31 Aralık 2020 tarihli bilançosunun önemli finansal göstergeleri:

Vergi Öncesi Kâr	6.439 milyon TL
Net Kâr	5.010 milyon TL
Toplam Aktifler	698.897 milyon TL
Toplam Nakdi-Gayri Nakdi Krediler	523.279 milyon TL
Nakdi Krediler	422.043 milyon TL
Gayri Nakdi Krediler	101.236 milyon TL
Toplam Mevduat	414.044 milyon TL
Özkaynaklar	46.485 milyon TL
Alınan Krediler	46.987 milyon TL
İhraç Edilen Menkul Kıymetler	45.513 milyon TL

VakıfBank'tan 40 milyar liralık yeni kredi paketi

VakıfBank, Türkiye ekonomisine sağladığı katkılara 'işletmelerimiz de ülkemiz de zaman kaybetmesin' anlayışıyla bir yenisini daha ekledi. Üretim ve yatırım ortamını desteklemeyi ve istihdama katkı sağlamayı amaçlayan VakıfBank, imalat, ihracat ve ithal ikame amaçlı ürün üretmek amacıyla yatırım yapacak olan firmalar başta olmak üzere stratejik öneme sahip sektörlerde faaliyet

gösteren firmalara yönelik yeni bir kredi paketi oluşturdu.

Sektörde bir ilk olarak, 'TCMB politika faiz oranına endeksli' şekilde kullanılacak 'Çıpa Kredisi' faiz oranı, TCMB politika faiz oranına bağlı olarak aşağı yönlü değişecek. Ayrıca kredi vadesi boyunca yukarı yönlü bir faiz artışı da yapılmayacak.

VakıfBank'ın yeni ürünü ile ilgili açıklamalarda bulunan VakıfBank Genel Müdürü Abdi Serdar Üstünsalih, "Başta imalatçı ve ihracatçı firmalarımız olmak üzere işletmelerin kullanımına

sunacağımız yeni kredi paketimiz, 2 milyar dolar ve 25 milyar TL olmak üzere toplam 40 milyar TL büyüklüğünde olacak. TCMB politika faizine endeksli kredimizin başlangıç faiz oranını yıllık yüzde 17,75 olarak belirledik. Paketimiz 12 aydan başlayarak 72 aya kadar vadeler içermekle birlikte firmalarımızın ihtiyaçları ve nakit akışına göre 1 yıla kadar ödemesiz dönem uygulanabilecek. Yine bankamız tarafından sektörde bir ilk olarak gerçekleştirilen bu ürünümüzün hem firmalarımız için hem de ülkemiz ekonomisi adına hayırlı olmasını diliyorum" dedi.

VakıfBank gençleri ikinci kez geleceği kodlamaya çağırıyor

VakıfBank bu yıl, ikincisini gerçekleştireceği hackathon etkinliğiyle gençleri bir kez daha geleceği kodlamaya teşvik edecek. Kamu bankaları arasında ilk kez VakıfBank'ın düzenlemeye başladığı 'Hack to the Future' etkinliği bu yıl 19-20-21 Mart 2021 tarihleri arasında online olarak yapılacak. Yarışmanın bu yılki konsepti 'Dijital Finansın Geleceğine Yön Ver' olarak belirlendi. Ekipler, yenilikçi fikirlerini geliştirerek, finansal yaşamda gördükleri bir soruna yenilikçi bir çözüm getirecekler ya da mevcut uygulamaları kökünden değiştiren farklı bakış açısı ortaya koyacaklar. Yarışmada sunulacak

fikirlerin ilk kez VakıfBank hackathon organizasyonunda kodlanmış, üretilmiş olması gerekiyor.

"Gençler değişime yön verecek"

Etkinlikle ilgili bilgi veren VakıfBank Genel Müdürü Abdî Serdar Üstünsalîh, "Bu yıl ikincisini gerçekleştirdiğimiz hackathonu pandemi tedbirlerine uyarak online yapıyoruz. Gençleri, farklı bakış açıları ve yenilikçi fikirleriyle geleceğe yön vermeye çağırıyoruz. 'Dijital çağ' olarak adlandırdığımız bu süreçte yapay zekâ, robotlar, sensörler, bilişim teknolojilerindeki gelişmeler ve tüm bunların bulut teknolojileriyle birleşmesi sonucunda oluşan dijital platformlar, tüm sektörleri değişime zorluyor. Değişim dönüşüm yaklaşımını benimseyerek müşteri talep ve ihtiyaçlarına yenilikçi çözümler geliştirmek için çalışan bir banka olarak, bu uğurda



gençleri olmazsa olmaz gücümüz olarak görüyoruz. İnanıyorum ki bu hackathonda da hem gençlere hem sektöre yararlı olacak fikirler göreceğiz. Gençler değişimi ve geleceği kodlayacak, bizler gurur duyarak izleyeceğiz" diye konuştu.

Projeleri, bilgi ve bilişim teknolojileri, ödeme sistemleri, dijital çözümler, finans ile stratejik pazarlama, girişimcilik, yatırımcılık gibi alanlarda uzman jüri üyeleri değerlendirecek. Dereceye giren takımlara toplamda 60 bin TL ödül verilecek. Detaylar ve katılım koşulları www.hacktothefuture.com.tr adresinden öğrenilebilecek.

Yeşil Konut Kredisi'yle Türkiye kazanacak

Türkiye'nin ilk karbon negatif bankası olan VakıfBank, sürdürülebilir bankacılık çalışmalarına devam ediyor. Fransız Kalkınma Ajansı (AFD) ile yakın zamanda 200 milyon Euro'luk 'Yeşil Konut Kredi' anlaşması imzalayan VakıfBank, bu kapsamda 'Yeşil Konut Kredisi' kampanyası başlatıyor. VakıfBank, yeni kredi kampanyasıyla Türkiye'de enerji verimliliği yüksek ve çevreye duyarlı inşaatların yapımını teşvik ederek, konut sektörüne ve sürdürülebilir kalkınmaya katkıda bulunmayı amaçlıyor. VakıfBank ayrıca enerji tasarrufu sağlayan, bütçe dostu ev almak isteyen müşterilerinin de konut finansmanı ihtiyacına destek oluyor.

VakıfBank Genel Müdür Yardımcısı M. Lütfü Çelebi, kredinin kentsel yerleşim olan il ve ilçelerde A ve B enerji standardına uygun konutlar için geçerli olduğunu, yapımı devam eden konutların ilgili enerji kimlik belgesine sahip olması halinde kampanyaya dahil edileceğini belirtti.

"Enerji tasarrufu artacak"

A enerji seviyesi konutlar için piyasa faiz oranlarının altında, 2,7 milyon TL'ye kadar 120 ay vade ve yüzde 1,25 faiz oranı uygulanacağını altını çizen Çelebi, "Müşterilerimize daha düşük peşinat ile kredi kullanımı imkânı sağlayacağız. Enerji Kimlik Belgesi A sınıfı olan gayrimenkuller için ekspertiz değerinin yüzde 90'ına finansman sağlanacak. Kampanya kapsamında 10 bin TL'den başlayarak 2 milyon 700 bin TL'ye kadar kredi kullanım imkânı olacak. Vadeler ise 36 ile 120 ay arasında değişecek" diye konuştu.



Çelebi, "Bankamızın sürdürülebilirlik stratejisi ve karbon emisyon projelerinin desteklenmesini sağlayacak bu kampanyamız ile Türkiye'de enerji verimliliği yüksek konutları teşvik ediyoruz. Milli bütçeye pozitif katkı sağlayacak ve enerji talebini azaltacak bir adım atıyoruz. Evlerin daha az enerji sarf etmesiyle aile bütçelerine de uzun vadede önemli katkılar sağlayacağımıza inanıyoruz. Yapımı devam eden konutlar için de kredi kullanarak yatırım finansmanına da katkıda bulunuyoruz" dedi.

Ticari bankacılıkta öncü bankayız

VakıfBank Kurumsal, Ticari ve KOBİ Bankacılığı Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Hazım Akyol, “2021 teknolojik altyapı geliştirmelerimiz, tasarladığımız yeni ürün ve hizmetlerimiz, yarattığımız marka değerimiz için bir an bile duraksamadan var gücümüzle çalıştığımız bir yıl olacak” diyor. Akyol’un her gün “Ülkem için bugün ne yapabilirim” düşüncesiyle kapısından girdiği bankasına olan sevgisi ise şu sözlerde ses buluyor: “VakıfBank, büyüdüğümüz, aile olduğumuz, ‘bir’ olduğumuz koca bir çınar.”

Hazım Bey, VakıfBank’ta 28’inci yılınızdasınız. Sizi tanıyabilir miyiz?

1969 yılında Aksaray’da doğdum, çocukluk yıllarımı Aksaray’ın Helvadere beldesinde geçirdim. Lise yıllarım ise Mersin’de geçti. Ankara’da Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Kamu Yönetimi Bölümü’nde okudum. Askerliğimi tamamladıktan sonra 1993 yılında ilk iş yerim VakıfBank’ta müfettiş yardımcısı olarak çalışmaya başladım. Çeşitli birim ve şubelerde müdür ve başkan unvanlarıyla görev yaptım. Bankamızın çeşitli iştiraklerinde denetim ve yönetim kurulu üyelikleri yaptım ve yapmaya devam ediyorum. 2019 yılından bu yana da Kurumsal, Ticari ve KOBİ Bankacılığı Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak görev yapıyorum.

Bu süreçte VakıfBank mensubu olan eşimle evlendik ve iki çocuk sahibiyiz. Bu da VakıfBank’ın hayatıma anlam katan diğer bir yönüdür.

VakıfBank’ın dijitaldeki yükselişi ticari bankacılık hizmetlerine nasıl yansıyor? Ticari bankacılık alanındaki yeniliklerden bahsedebilir misiniz? Hangi uygulamalar, çözümler ya da ürünler geliştirildi?

VakıfBank olarak son yıllarda dijital bankacılık alanında çok büyük bir atılım gerçekleştirdik. Bu atılımın meyvelerini müşterilerimizden aldığımız olumlu geri dönüşler ile toplamaya başlamışken pandemi ile birlikte dijitalleşmenin önemi bir kez daha kanıtlandı ve dijitalleşme yarışı iyice hız kazandı. Ticari bankacılıkta, zengin ürün yelpazesine sahip ticari internet bankacılığımız ve ticari mobil bankacılığımız birçok bankanın önünde yer alıyor. Ticari müşterilerimiz, her iki platformumuzdan da kişiselleştirilmiş hizmetini hızlı, kolay ve en önemlisi güvenli şekilde alıyor. Ürünlerimizden kısaca bahsetmek gerekirse;

Ticari Kredi Dönüşüm Projesi’nin bir kanalı olarak, ticari internet kanalından tüzel müşterilerimiz için taksitli, rotatif ve spot kredi kullandırımı yapılması için çalışmaları tamamladık. 2021 yılında da ticari faaliyeti olan gerçek ve tüzel müşteriler için internet ve mobil bankacılık kanalında yayına alacağız. Kanallarımızdan çek, kredi kartı, Kredili

“**Ticari bankacılıkta, zengin ürün yelpazesine sahip ticari internet bankacılığımız ve ticari mobil bankacılığımız birçok bankanın önünde yer alıyor. Ticari müşterilerimiz, her iki platformumuzdan da kişiselleştirilmiş hizmetini hızlı, kolay ve en önemlisi güvenli şekilde alıyor.**”



VakıfBank Kurumsal, Ticari ve KOBİ
Bankacılığı Pazarlamadan Sorumlu
Genel Müdür Yardımcısı Hazım Akyol



Ticari Kredi Dönüşüm Projesi'nin bir kanalı olarak, ticari internet kanalından tüzel müşterilerimiz için taksitli, rotatif ve spot kredi kullandırımı yapılması için çalışmaları tamamladık. 2021 yılında da ticari faaliyeti olan gerçek ve tüzel müşteriler için internet ve mobil bankacılık kanalında yayına alacağız. Kanallarımızdan çek, kredi kartı, Kredili Mevduat Hesabı (KMH) ve kredi limit tahsisi ve kullandırımı çok yakın bir zamanda yapılmaya başlanacak.

Mevduat Hesabı (KMH) ve kredi limit tahsisi ve kullandırımı çok yakın bir zamanda yapılmaya başlanacak.

Türkiye'nin 'ilk e-teminat mektubu' işlemini gerçekleştiren banka olduk. Gümrük işlemlerinde e-teminat mektubu dönemini başlattık. Kamu ihale kurumuna verilen Geçici Mektupları ve Referans Mektupları'nı da elektronik ortama aktaran Elektronik Kamu Alımları Platformu'nu (EKAP) devreye aldık. Böylelikle müşterilerimizin teminat mektubu süreçlerini dijital ortamda en hızlı şekilde sonuçlandırdık.

Firma özelinde ise finansal durum ve çek ödeme performansını bir arada değerlendirerek 'Çek Garanti Limiti' tespit edilen "VBanko Çek"

ürünümüzü alıcı ve satıcılar için daha esnek hale getirerek, dijital versiyonu olan "Dijital VBanko Çek" ürününü piyasaya sunduk. Dijital VBanko Çek ürünü ile keşideci müşterilerimizin, bankamız garanti tutarını VakıfBank Mobil Uygulama üzerinden, çek yaprağı üzerindeki karekodu okutarak tanımlayabilmelerini ve sorgulayabilmelerini sağladık.

Açık bankacılık alanında da 2021 yılında önemli gelişmeler yaşanacak iş birliğinde olduğumuz finteklerin ürün ve hizmetlerimizi kendi uygulamalarına entegre edebilmesi için finansal olmayan API'larımızı gerçek ortama taşıdık. Çoklu gümrük vergi ödemelerini yapmaya olanak sağlayan API'ler, gerçek ortamda dış ticaret yapan firma ve gümrük firmalarında kullanılmaya başlandı ve büyük memnuniyet yarattı. Vergi tahsilatlarının yapılabildiği opsiyonlu bir kart olan VakıfTax CARD ile mesai saatine bağlı kalmaksızın tüm kanallarımızla müşterilerimizin hızlı ve kolay şekilde tek bir hesapla vergi ödemelerini sorunsuz yapmalarına olanak sunduk.

Büyük ölçekteki firmalara mal ve hizmet sağlayan tedarikçilere özel ürünümüz olan Tedarikçi Finansmanı'nı hizmete sunduk. Tedarikçi ağı geniş firmalar ile tedarikçiler arasında satıştan doğan alacakları düzenleyen bu ürün ile müşterilerimiz için finansmana erişimi dijital ve hızlı bir şekilde dönüştürdük.

Şube dışı kanallarla birlikte işletmelerin hayatlarını kolaylaştırmak için şubeden yapılan bazı işlemlerin dijitalleştirilmesi ve kâğıt tüketiminin azaltılması amacıyla "Dijital Onay" yapısını geliştirdik. Bu kapsamda şube kanalından yapılan bazı işlemlerde, işlemin niteliğine veya limitine göre, müşterilerimizden dijital onay olarak amir onayı ve ıslak imzalı dekont

alınması adımını kaldırdığımız “Gişe Önü Tablet Uygulaması”nın hayata geçirilmesine katkı sağladık.

2020 yılında VakıfBank dış ticaret hacmini ve pazar payını önemli ölçüde artırdınız. Dış ticarete yakaladığınız büyümenin sürekliliğini sağlamak için 2021 yılında yapmayı planladığınız hizmetler hakkında bilgi verebilir misiniz?

Dünya çok kritik bir yılı geride bıraktı. Tüm ülkelerde ithalat ve ihracat rakamlarında bir önceki yıla göre negatif ciddi farklılıklar oluştu. Buna paralel olarak dış ticaret hacmi ülkemizde de daraldı. Bu daralmanın tersine biz bir önceki yıla oranla dış ticaret payını önemli ölçüde artırarak

Ticari bankacılıkta sektör nakdi kredilerde 2020 yılında yüzde 32 büyürken, bankamız yüzde 50 büyüme ile sektörün çok üstünde performans gösterdi. Gayri nakdi kredilerde sektör yüzde 22 büyürken, bankamız sektör ortalamasının üstünde bir performansla yüzde 29 oranında büyüme sağladı. Müşteri sayımızda da önemli bir artış oldu. Bankacılık sektöründe güvenin simgesi olan mevduat alanında ise ticari mevduatta sektördeki büyüme yüzde 35 olurken, bankamız mevduatları yüzde 62’lik bir oranla sektörün oldukça üzerinde bir büyüme yakaladı.

sektörden aldığımız payda fark yarattık. Dış ticaretini bankamızdan yapan müşterilerimizin sayısı kayda değer şekilde arttı. Dijital ürünlerin de etkisiyle, en etkin, en hızlı ve en kaliteli ürünleri sunarak firmalarımıza hizmet verdik. Mesela, 2020 yılının ikinci çeyreğinde, güvenli, esnek, verimli ve uygun maliyetli bir dosya aktarım hizmeti sunan Swift FileAct ürününü devreye aldık. Swift üyeliği gerektiren bu ürün ile özellikle kurumsal segmentte yer alan, ülkemizin önde gelen firmalarının toplu transfer dosyaları da dahil olmak üzere tüm talimatlarının, dosya boyut ve formatından bağımsız olarak bankamıza güvenli bir şekilde iletilmesini sağlıyoruz. Şu an FileAct ile çalışan üç büyük kurumsal grubumuz bulunuyor ve gelen yeni talepler de hızla değerlendirilerek sonuçlandırılıyor.

Fileact’e ek olarak, firmalarımız toplu ithalat ve sair transfer dosyalarını, Excel, Online TÖS, SFTP ve MT101 gibi çok sayıda kanaldan kağıtsız ortamda bankamıza iletebiliyor. Bunların yanında dış ticaret yapan firmalarımızı, ihtiyaca uygun kredi seçenekleriyle destekledik.

2020 yılında, masraf/komisyona paketlerimizi de özelleştirdik. Hem şube hem de internet kanalıyla satın alabilecekleri Dış Ticaret Avantajlı İşlem Paketleri ile firmalara yenilikçi ve hızlı paket çözümleri sunduk. 2021 yılında da odağımız dış ticaret olacak. Yeni ürün geliştirmek için çalışıyoruz.

Ticari bankacılık alanında VakıfBank’ın büyüme performansını değerlendirir misiniz? Nasıl bir 2020 geçirdiniz?

Ticari bankacılıkta sektör nakdi kredilerde 2020 yılında yüzde 32

“2020 yılında, masraf/komisyona paketlerimizi de özelleştirdik. Hem şube hem de internet kanalıyla satın alabilecekleri Dış Ticaret Avantajlı İşlem Paketleri ile firmalara yenilikçi ve hızlı paket çözümleri sunduk. 2021 yılında da odağımız dış ticaret olacak. Yeni ürün geliştirmek için çalışıyoruz.”

büyürken, bankamız yüzde 50 büyüme ile sektörün çok üstünde performans gösterdi. Gayri nakdi kredilerde sektör yüzde 22 büyürken, bankamız sektör ortalamasının üstünde bir performansla yüzde 29 oranında büyüme sağladı. Müşteri sayımızda da önemli bir artış oldu.

Bankacılık sektöründe güvenin simgesi olan mevduat alanında ise ticari mevduatta sektördeki büyüme yüzde 35 olurken, bankamız mevduatları yüzde 62’lik bir oranla sektörün oldukça üzerinde bir büyüme yakaladı.

2020 yılında hem Türkiye ekonomisini desteklemek hem de ihracat, üretim, sanayi ve istihdam artışına destek sağlamak için müşterilerimize İvme, İstod, KGF, Cemre ve benzeri özel kredi paketleri sunduk.

Sektör ve bankacılık açısından 2021 için nasıl bir tablo öngörüyorsunuz?

Ülkemiz ekonomisine güveniyoruz. Tüm dünyada 2021 yılında pandemi etkilerinin ortadan kalkacağı ve toparlanmanın başlayacağını beklentisi var. Biz de müşteri kitemizin ihtiyaç ve beklentilerine göre gerekli hazırlıkları yaptık. Bu amaçla; istihdamı destekleyen, ithal ikame üretimi yapan, ihracatçı ve sanayici tüm müşterilerimizin yatırımlarının finansmanı için kredi paketlerimizi dizayn ettik.

Ülkemiz ekonomisine güveniyoruz. Tüm dünyada 2021 yılında pandemi etkilerinin ortadan kalkacağı ve toparlanmanın başlayacağını beklentisi var. Biz de müşteri kitlemizin ihtiyaç ve beklentilerine göre gerekli hazırlıkları yaptık. Bu amaçla; istihdamı destekleyen, ithal ikame üretimi yapan, ihracatçı ve sanayici tüm müşterilerimizin yatırımlarının finansmanı için kredi paketlerimizi dizayn ettik. 2021, pozitif beklentimizin devam ettiği, Çıpa ve benzeri tasarladığımız yeni ürün ve hizmetlerimizle bir an bile duraksamadan var gücümüzle çalışacağımız bir yıl olacak.

2021, pozitif beklentimizin devam ettiği, Çıpa ve benzeri tasarladığımız yeni ürün ve hizmetlerimizle bir an bile duraksamadan var gücümüzle çalışacağımız bir yıl olacak. Müşterilerimize sunduğumuz ürün ve hizmetleri uçtan uca tasarlıyoruz. Her türlü ihtiyaçlarını çözümlenerek, ana bankaları olmak için elimizden geleni yapıyoruz.

Pandemiyle birlikte reel sektörün acil desteğe ihtiyacı oldu ve küçük esnaf süreçte hayli sıkıntı çekti. Reel sektöre destekleriniz hakkında bilgi verir misiniz? Bu yıla özel çalışmalarınız olacak mı?

Pandemi şartları altında KOBİ'lerin finansmana erişimini kolaylaştıran birçok faaliyette bulunduk. Diğer kamu bankalarıyla birlikte kamu desteklerinin KOBİ ve esnafa ulaşması konusunda aktif rol aldık.

12 ay ödemesiz dönemli Kredi Garanti Fonu (KGF) kefaleti kapsamında Maaş Ödemesi Destek Kredisi, İşe Devam Destek Kredisi ve Çek Ödeme Destek Kredisi ürünlerini sunduk. Bu dönemde işletmelerin maaş ödemelerinin, sabit ve değişken giderlerinin karşılanması ve çek ödemelerinin sorunsuz yapılmasını sağlayarak iş hayatının ve istihdamın sürdürülebilirliğinde hayati rol aldık. Yanı sıra pandemiden en çok etkilenen başta turizm sektörü ve mikro işletmeler olmak üzere reel sektörün tamamına etkin çözümler sunduk. Böylelikle istihdamın korunması konusunda da önemli rol oynadık.

2021 yılında da sorumlu finansman ve sürdürülebilir iş birliği anlayışımızla, KOBİ'lerin kesintisiz şekilde finansmana erişimi, istihdamın korunması ve ihracatımızın desteklenmesi için yeni ürünlerimizle KOBİ'lerin yanında olacağız.

2021 yılında KOBİ'lerle ilgili stratejiniz nedir? KOBİ'lere özel hizmetleriniz hakkında bilgi verir misiniz? Planlanan yeni hizmetler var mı?

KOBİ'lerin kesintisiz şekilde finansmana ulaşımı için çalışmalarımıza aralıksız devam ediyoruz. Bu amaçla başta kredi olmak üzere, tüm bankacılık ürün ve hizmetlerinde KOBİ'lerin ihtiyaçlarını yakından analiz ederek özel çözümler geliştirmeyi hedef edindik.

Bu kapsamda, 2021 yılı başında üretimi ve yatırımı desteklemeyi, istihdama katkı sağlamayı amaçlayan, imalat, ihracat ve ithal ikame amaçlı ürün üretmek amacıyla yatırım yapacak firmalar başta olmak üzere stratejik öneme sahip sektörlerde faaliyet gösteren firmalara yönelik 40 milyar

TL'lik 'Çıpa Kredisi'ni devreye aldık.

Önceki yıllarda birçok uluslararası finans kuruluşuyla yaptığımız iş birliklerine Dünya Bankası ile bir yenisini daha ekledik. Toplam büyüklüğü 250 milyon USD olan "Acil Durum Firma Destek Projesi" kapsamında, özel bir kredi paketi geliştirdik. Paket kapsamındaki kaynağı, salgından olumsuz etkilenen ve salgının yarattığı iş ortamına uyum sağlayan KOBİ'lere işletme sermayesi ihtiyacının ve yatırım finansmanı ihtiyacının karşılanması için cazip faiz oranı ve vade yapısıyla sunduk.

2021 yılında "Kazançlı POS" ürünümüzü sunarak KOBİ'lerin üye iş yeri işlemlerinde finansal birikim yapmalarını sağlayacağız. POS cihazları üzerinden geçen her işlem için KOBİ'lerimiz tercih ettikleri tutar veya oranlarda TL vadeli mevduat veya gram altın alarak çalışmalarını tasarrufa dönüştürebilecek.

2021 yılı başında bankacılığın en temel dört ürünü olan kredi, kredi kartı, ek hesap ve çek karnesi ürünlerimizi KOBİ Dijital Kredi Platformu üzerinden hizmete sunacağız. Ticari faaliyeti olan gerçek kişiler ile beraber sektörde bir ilk olarak tüzel kişiler de uçtan uca dijital olarak kredi, kredi kartı, ek hesap ve çek karnesi kullanabilecek. KOBİ Dijital Kredi Platformu, VakıfBank müşterilerinin yanı sıra yeni müşterilere de hizmet verecek. Bu platform ile KOBİ'lerin mali verilerini kolaylıkla değerlendirerek finansmana en hızlı şekilde erişmelerini planlıyoruz.

Ayrıca KOBİ'lerin dijital dünya ile entegrasyonuna katkı sağlamak ve satış ağlarını genişletmek amacıyla e-ticaret ile tanışmalarına önemli katkı

“ KOBİ’lerin kesintisiz şekilde finansmana ulaşımı için çalışmalarımıza aralıksız devam ediyoruz. Bu amaçla başta kredi olmak üzere, tüm bankacılık ürün ve hizmetlerinde KOBİ’lerin ihtiyaçlarını yakından analiz ederek özel çözümler geliştirmeyi hedef edindik. ”

sağlamak istiyoruz. Bu amaçla, 2021 yılı içinde birçok e-ticaret sitesi ile iş birliği yaparak KOBİ’lerimizin dijital satışlarını önemli ölçüde artırmayı planlıyoruz.

VakıfBank sizin için ne ifade ediyor?

Öncelikle şunu belirtmeliyim, VakıfBank insan ruhuna dokunmayı bildiği gibi ülkemizin finans sektöründe de değişim ve yenilik alanında hep öncü, lider ve belirleyici olmuştur ve olmaya da devam edecektir. VakıfBank her zaman gerek çalışan, gerekse müşteri sadakati ve bağlılığında fark yaratmıştır. VakıfBank tüm çalışma arkadaşlarım ile birlikte doğduğumuz, büyüdüğümüz ve bir aile olduğumuz, ‘bir’ olduğumuz koca bir çınar.

VakıfBanklı olmak ne demek?

VakıfBanklı olmak geleneklere ve toplumsal değerlere bağlı kalarak geleceğe yön vermektir. Ben Türkiye’nin ikinci büyük bankasında çalışmanın mutluluğunu ve gururunu yaşıyorum. Bankamın kapısından içeri, “Ülkem için bugün ne yapabilirim, nasıl fayda sağlayabilirim?” düşüncesi ile giriyor, bu bilinçle çalışıyorum. VakıfBanklı olmak lider, öncü, yenilikçi, çalışkan ve sorumluluk sahibi olmayı gerektirir, her bir VakıfBanklı’nın bu meziyetlere sahip olduğundan eminim.



VakıfBank ailesine bir mesajınız var mı?

Dünyanın içinde bulunduğu zorlu pandemi koşullarında, tüm çalışma arkadaşlarıma görevlerini yerine getirirken gösterdikleri özveriden dolayı sizin aracılığınızla bir kez daha teşekkür ediyor ve sevgi ile kucaklıyorum. Bu dönemde öncelikle

sağlıklarına dikkat etmelerini, kendilerini ve sevdiklerini korumalarını rica ediyor, ülkemiz ve milletimiz için çalıştığımız, tüm hedeflerimize başarıyla ulaştığımız bir 2021 yılı temenni ediyorum.

VakıfBank'ın 2020 dijital karnesi

Temassız işlemlerden self servis bankacılığa kadar geniş yelpazedeki ürün ve hizmetleri hayata geçiren VakıfBank, dijital bankacılıkta da 2020'ye damgasını vurdu

**2,4
milyon**

2020 yılında 2,4 milyon yeni müşteri kazanıldı

9 milyon

İnternet ve mobil bankacılık kanallarını kullanan müşteri sayısı 9 milyona ulaştı

% 95

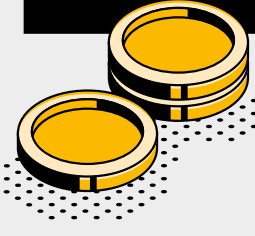
Şube dışı kanallardan yapılan işlem oranı yüzde 95'i aştı

% 123

İnternet ve mobil satış kanallarından yapılan finansal işlem tutarı yüzde 123 arttı

500 bin

Self Servis İnternet Bankacılığı hizmeti kapsamında yaklaşık 500 bin NFC ile kimlik doğrulaması yapıldı



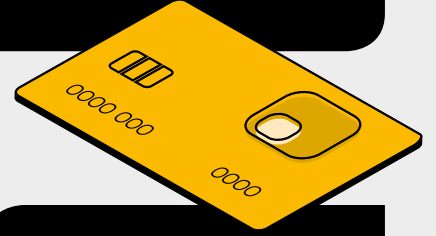
Altı kat

Karekod ile para çekme işlem adedinde yaklaşık üç kat, toplam işlem tutarında ise yaklaşık altı kat artış gerçekleşti



2,5 milyon

5 milyon kredi kartının yaklaşık 2,5 milyonu temassız



% 35

Temassız kartlarla yapılan işlem hacmi yaklaşık yüzde 35 arttı



7/24

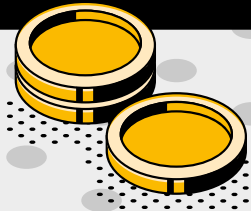
KOLAS ve FAST ile 7/24 para gönderme başladı

4 milyon

300 civarında işlem gerçekleştirebilen, 5 bin soruya cevap veren ViBi bugüne kadar yaklaşık 4 milyon kişiyle etkileşim kurdu

2.0

ViBi 2.0 ile yapay zeka ailenin tamamı için kişisel asistana dönüşüyor



VakıfBank'tan işleri kolaylaştıran BİR yenilik

Dijital çağın gereklerine uygun ürün ve hizmetleri müşterilerine sunan VakıfBank, teknoloji yatırımlarını sürdürüyor. VakıfBank'ın yenilikçi ve dinamik bakış açısını yansıtan atılımlardan biri bu kez banka içi iş süreçlerini kolaylaştıran ve operasyonel verimliliği artıran Bilgi İşlem Robotu "BİR" oldu. VakıfBank ailesinin yeni üyesi "BİR", iş yoğunluğunu hafifletmek için 7/24 hız kesmeden çalışıyor, 55 operasyonel iş sürecini otomatik olarak bir bir yapıyor

VakıfBank Genel Müdür Yardımcısı Metin Recep Zafer, teknoloji yatırımlarına zamanında başlamanın çok önemli avantajlar sağladığını belirtti. Zafer, "VakıfBank olarak 2011 yılında VIT (VakıfBank Dijital Dönüşüm) projesiyle çıktığımız bu dijital yolda güçlü teknolojik altyapımız ve yenilikçi yaklaşımımızla sektörümüzde bizi farklılaştıracak önemli bir reflekse sahip olduk. Bu yaklaşımımızla müşterilerimizin ve çalışanlarımızın yaşamlarını kolaylaştırmaya çalışıyor, yatırımlarımızı, müşteri deneyimi, veri analitiği ve katma değerli servisler üzerine yoğunlaştırıyoruz" dedi.

"Daha hızlı ve daha iyi hizmet"

BİR ile müşterilerine daha iyi hizmet sunduklarını, operasyonel süreçlerin daha verimli tamamlanmasına olanak sağlandığını ifade eden Metin Recep Zafer, şöyle konuştu: "VakıfBank olarak Robotik Süreç Otomasyonu (RPA) kullanımına çok önem veriyoruz. Rutin ve tekrarlayan işlerimizi RPA'ya devrederken, hem operasyonel risklerimizi minimize etmeyi hem de bu işler üzerinde çalışan personelimizi katma değeri yüksek diğer işlerde

görevlendirmeyi hedefliyoruz. Mevcut iş süreçlerimizin bir kısmını RPA ile yürütüyoruz ve her geçen gün yeni süreçlerimize de entegre etmeye devam ediyoruz. Son bir yıl içinde toplamda 39 süreç geliştirdik. BİR sayesinde müşterilerimize daha iyi

hizmet sunarken, süreçlerin daha hızlı tamamlanmasını sağlıyoruz. Maliyet tasarrufunun yanı sıra operasyonel riskleri azaltıyor ayrıca çalışanlarımızın daha verimli olmasını sağlıyoruz."

İşte BİR'in yaptığı işlerden bazıları:

- Haciz tebligat dosyalarının portalden indirilerek gönderiminin yapılması
- Portalden gelen Kamu Denetçiliği Kurumu ve CİMER başvurularının değerlendirilerek cevap yazılarının yazılması
- ATM'lerin bakım moduna alınması, takibi ve sahada hizmet veren firmalar ile çağrı yönetimi gibi operasyonlar
- Masa telefonu isim güncelleme, boşa alma, dect telefon tanımlama gibi IP telefon operasyonlarının yapılması
- İnternet üzerinden kart başvurusunda bulunan öğrencilerden gelen belgelerin doğrulamasının yapılması, kontrol sonucu onay/ret verilerek işlemin sonlandırılması
- GooglePlay üzerinden Vakıfbank Mobil uygulamasına yapılan olumsuz yorumların ekran görüntülerini alarak e-posta ile gönderilmesi





METİN RECEP ZAFER
VakıfBank Bilgi Teknolojileri ve Operasyonel İşlemlerden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı

Kişiselleştirilmiş müşteri deneyimi

Gelişen ve değişen dünyayla birlikte müşteri davranışları da sürekli değişiyor. Kişiselleştirilmiş müşteri deneyimi eskisinden çok daha önem kazandı. Artık bir sonuca ulaşmaktan ziyade yolculuğun tamamını kapsayan ve merkezinde müşterinin olduğu unsurları içeren sürekli bir döngü hedefleniyor

Günümüz dünyasında şirketlerin müşterileri ile empatiye dayalı bir ilişki geliştirmeleri ve etkileşim noktalarının tasarımını bunun üstüne kurgulamaları zorunlu hale geldi. Artık müşteriler beklentilerini en üst düzeyde karşılayan markalarla yaşadıklarına benzer bir deneyimi bankalardan da bekliyor.

Müşteri deneyimi, kurumların müşterilerine nasıl davrandığına ilişkin oluşan algı şeklinde tanımlanıyor. Bu algı, müşterilerin önceliklerine dayanan ve her bir müşterinin marka ile etkileşim düzeyini, gelecekteki satın alma

kararlarını ve bağlılığını etkileyen en önemli unsurlardan biri. Diğer bir deyişle, kurumların müşterilerine sunduğu pozitif bir deneyim, müşterilerinin onlarla iş yapmaya devam etmesini ve kurdukları ilişkiyi artırarak tercih edilen bir kurum haline gelmelerini sağlar.

Şirketlerin, müşterilerinin ne istediğini anlamaları ve ilk temas noktalarında beklentiyi karşılamaları için Müşteri Deneyimi alanında doğru stratejiler oluşturmaları gerekiyor. Bunun yolu da her müşterinin kendine özgü oluşturduğu izleri takip etmekten

geçiyor. Bu dijital izlerin takibi, müşterilerimizi tanımamıza, talep ve kararlarının arkasındaki nedenleri ve eğilimlerini anlamamıza yardımcı olur.

Araştırmalara göre, tüketicilerin yüzde 59'u finansal kurumların sunduğu müşteri deneyiminin diğer sektörlerin gerisinde olduğunu düşünüyor. Yüzde 89'u kişiselleştirilmiş deneyim sunan finansal kuruluşlarla daha fazla çalışmak istediklerini söylerken, yüzde 59'u kişiselleştirilmiş bir deneyim için daha fazlasını ödemeye hazır olduklarını belirtiyor.



2021 yılında müşteri deneyiminde elbette Covid-19 pandemisinin etkisi devam edecek ancak iyi müşteri deneyiminin daha önce olmadığı kadar önemli olacağı aşikâr. Bununla doğru orantılı olarak, şirketlerin 2021 yılı en önemli stratejik öncelikleri arasında dijital dönüşüm ve müşteri deneyiminin iyileştirilmesi ilk sıralarda yer alıyor. Müşteri deneyiminin iyileştirilmesi kapsamında en yüksek pozitif etkiyi de dijital uygulama deneyiminin ve kişiselleştirmenin yaratacağı görülüyor.

Dolayısıyla, müşterilerimize her noktada iyi bir kişiselleştirilmiş deneyim sunmak, rekabet dünyasında halen bir fırsat olarak karşımızda duruyor.

Kişiselleştirme neden işe yarar?

Pazarlama uzmanları ve davranışsal psikologlar bunun birçok faktöre dayandığını düşünüyor. Bunlardan en önemlileri;

- İçsel kontrolün ve güvende hissetme ihtiyacının karşılanması

Müşteriler mesajların geçmiş davranış ve tercihlerine göre kendilerine özel tasarlandığına inanırsa bu onlara iç kontrol hissi sağlar ve süreci daha keyifli hale getirir.

- Genelgeçer aşırı bilgiye karşı bariyer oluşturması

Bazen az, çok fazla şey ifade eder. Müşterilere genelgeçer aşırı bilgi sunmak onların kafasını karıştırabilir. Kişiselleştirilmiş ve müşteriye uyarlanmış az içerik, dikkatlerini daha ilgili seçeneklere yönelterek ürün satışını etkinleştirebilir.

- Benzersiz hissetme ihtiyacının karşılanması

Kişiselleştirilmiş bir deneyim, müşterilerin yaşam evrelerinde ve özellikle içinde buldukları finansal koşullarda değerli hissettirir ve anlaşıldıklarını düşünmelerini sağlar.

Nasıl bir kişiselleştirme?

Kişiselleştirilmiş bir müşteri deneyimi kurabilmek için müşterilerin davranış ve ihtiyaçlarının doğru anlaşılması ve marka

ile kurdukları ilişki nedeniyle fayda sağladıklarına dair algının oluşturulması gerekiyor. Sadece maddi anlamda bir fayda ya da özel teklifler değil, ihtiyaçlara göre oluşturulmuş gerçek zamanlı rehberlik ve finansal tavsiyeler verilmesi de kurulan ilişkiye önemli katkılar sağlar.

Veriye kullanma ve ileri düzey analizler müşteri ve kurum arasındaki anahtar nokta ancak beraberinde müşterinin doğru anlaşıldığını gösteren bir yolculuk oluşturmak gerekiyor. Bunu başarmak için müşteri ile ilgili içgörülere dayanan yalın bir deneyim yolculuğunun hizmet sunulan tüm noktalar için tasarlanması en önemli adım. Böyle bir yolculuğun tasarlanması, müşteri memnuniyeti, satış artışı, derin bir ilişki kurma, bağlılığın artması için en üst düzeyde pozitif etki sağlar.

Bu tasarımın oluşturulmasında kullanılan geleneksel yöntemler, müşteri etkileşim akışında "Dikkatini çek-Kazanmaya çalış-Yakın bağ kur" adımlarını içerecek şekilde bir sonuca ulaşmayı hedefliyor.

Ancak değişen müşteri profili ile müşteri deneyimi kavram ve yaklaşımlarında da değişiklikler oldu. Artık bir sonuca ulaşmaktan ziyade yolculuğun tamamını kapsayan ve merkezinde müşterinin olduğu "Dikkatini çek-Bağlılık oluştur-Hayranlık uyandır" unsurlarını içeren sürekli bir döngü hedefleniyor.

Yeni yaklaşımla müşterinin bir ihtiyacından diğerine devamlılık arz edecek şekilde tüm beklentilerinin

karşılandığı ve bu sayede hizmeti sunan kurumlar için sürekli yeni fırsatların olduğu bir deneyim tasarlamak mümkün hale gelecek.

Veri – kişiselleştirme için anahtar

Finansal stratejistler, dijital çağda müşterilerini yakından tanıyan kuruluşların rekabette öne geçeceğini söylüyor. Bu yeteneğe sahip olmak için müşterilerin içinde bulunduğu koşulları, ihtiyaçlarını, tercihlerini ve eğilimlerini bilmek gerekiyor.

Müşterilerin yaşam döngülerinde oluşan bu verileri analiz etmek, adreslemek, böylece doğru mesajı, doğru zamanda ve doğru kanaldan iletme, müşterinin bu mesajlar için ayıracağı kısıtlı sürenin en verimli şekilde kullanılmasını sağlar. Müşterinin yaşam döngüsünün her aşaması, deneyimi iyileştirmek ve pazarlama stratejilerini ileriye götürmek için daha fazla bilgi edinme fırsatı sunar.

Müşterilerimizle etkileşim noktalarımızda içgörülere göre tasarlanmış, ihtiyaç duyulan bilgiyi sağlayan, kişiye özel bir müşteri deneyimi sunmayı, geniş fırsat yelpazesi olarak görmeli ve bu alanda teknolojiyen yararlanmaya devam etmeliyiz.

[1] Digital Redefines Customer Engagement Playbook for Financial Institutions - By Jim Marous, Co-Publisher of The Financial Brand

[2] Personalization Pays Off Big Time for Financial Marketers - By Bill Streeter, Editor at The Financial Brand

İK süreçlerine yeni normaller şekil verecek

VakıfBank İnsan Kaynakları ve Kurumsal Gelişimden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Kadir Karataş pandemi döneminde değişen insan kaynağı yönetimini anlattı. Karataş, “Pandemi ile iş hayatımıza çok fazla yeni kavram girdi, bu kavramların bir kısmı ‘yeni normallerimiz’ olarak çalışma hayatında kalacak. Pandemi sonrası İK yönetimi süreçlerimize bu ‘yeni normaller’ şekil verecek” diyor. Karataş, Bizim Yerimiz’in sorularını yanıtladı

Pandemiyle geçen 2020 tüm dünyada olduğu gibi Türkiye’de de değişimin yılı oldu. Tüm sektörler zorluklarla karşılaştı ve belirsizlikle mücadele etti. Sizce İK süreçleri bu değişimden nasıl etkilendi?

Pandemi süreci gerçekten birçok zorlukla mücadele ettiğimiz ama aynı zamanda süreçle birlikte değişimi, güçlenmeyi tecrübe ettiğimiz bir dönem oldu.

Bu süreçte, çalışanlarımızın sağlıklarına özen göstererek güvenli bir çalışma ortamı sağlamak en önemli ve öncelikli gündemimiz haline geldi. Virüs riskinin

Virüs riski karşısında müşteri davranışlarında yaşanan değişim ile birlikte nakit para kullanımı azaldı, temassız ve sanal kartların kullanımı, mobil ve internet bankacılığına gösterilen rağbet arttı. Yüz yüze hizmet sunulan geleneksel bankacılık anlayışından çok dijital bankacılık anlayışı önem kazandı. Müşterilerimizin telefon bankacılığı, mobil bankacılık gibi alternatif kanallara talepleri arttı.

sosyal ve çalışma hayatımızda yarattığı etkiler nedeniyle mevcut düzenleri revize edip bankamız için de bir ilk olan uzaktan çalışma modeli ile tanıştık.

2020 yılı başından bugüne kadar geçen döneme baktığımızda yepyeni bir denge ve düzen görüyoruz. Bu noktada insan kaynakları süreçlerini en çok etkileyen konunun dijitalleşme olduğunu düşünüyorum. Çünkü pandemi koşulları, dijitalleşme ile gelen teknolojik uygulama ve imkânlarla hızlı geçiş sağlanmasını zorunlu kıldı. Örneğin dijital platformda verilen eğitimler ve işe alım süreçleri buna sadece bir örnek. Pandemi iş hayatı ve insan kaynakları süreçlerinde yaşanan dijital dönüşümü hızlandırdı.

Bankamız bu süreçte önce müşteri ve çalışanları için gerekli tedbirleri alma refleksi gösterdi. İnsan kaynakları birimlerimiz güvenli çalışma ortamının tesisi için iş güvenliği ve sağlığına yönelik uygulamalara odaklandı, çalışanlarımızın virüs riskinden korunması için pek çok tedbir alındı. Bununla birlikte, insan kaynakları uygulamamızın dijitalleşmesi kapsamındaki projelerimizi daha da hızlandırarak sürdürmeye devam ettik. Yeni çalışma düzeni ile birlikte işlerimizi uzaktan yürütmeye başladık, dijital araçları ve uygulamaları daha yoğun kullanır hale geldik.

Eski normallerimize dönebileceğimiz günler gelene dek çalışma hayatında

ortaya çıkan yeni ihtiyaçlar teknoloji ile olan bağlantımızı ve ona olan bağımlılığımızı daha da artıracak gibi görünüyor.

Bu değişim finans sektörüne nasıl yansdı?

Virüs riski karşısında müşteri davranışlarında yaşanan değişim ile birlikte nakit para kullanımı azaldı, temassız ve sanal kartların kullanımı, mobil ve internet bankacılığına gösterilen rağbet arttı. Yüz yüze hizmet sunulan geleneksel bankacılık anlayışından çok dijital bankacılık anlayışı önem kazandı. Müşterilerimizin telefon bankacılığı, mobil bankacılık gibi alternatif kanallara talepleri arttı.

İşe alım süreçlerinden bahsettiniz az önce, nasıl bir değişim oldu?

İçinde bulunduğumuz pandemi süreci bizlere teknolojinin hayatımızda ne kadar büyük yeri olduğunu gösterdi, müşterilerin ihtiyaçlarına uyarlanabilen dijital ürün ve hizmetlerin geliştirilmesi için alanında uzman bilgi teknolojileri çalışanlarının istihdam edilmesi öncelik haline geldi. Bu nedenle işe alım süreçleri daha ziyade IT pozisyonları özelinde yürütüldü. İşe alım süreçleri virüs riskinden uzak dijital seçme ve yerleştirme araçları ile gerçekleştirilmeye başlandı. VakıfBank olarak bizler de ağırlıklı olarak IT pozisyonları özelinde işe alım süreçlerimizi yürüttük, adaylarımızla online mülakatlar

gerçekleştirdik. Bununla birlikte şube lokasyonlarına gitmek istemeyen müşterilerimiz yoğun olarak taleplerini telefon bankacılığı kanalından iletiler, onlara daha iyi hizmet sunabilmek için Çağrı Merkezi Müşteri Temsilciliği pozisyonlarına da yıl içinde işe alım süreçlerimizi yürüttük, bu sürece dahil olan adaylarımıza online sınav ve mülakat uyguladık.

Pandemi sonrası insan kaynağı yönetimi nasıl yapılacak, neler değişecek?

Pandemi ile etkin kriz yönetimi gerçekleştirerek iş sürekliliğini sağlamak temel hedef oldu. Tüm insan kaynakları fonksiyonları bu hedefi gerçekleştirebilmek için belli düzeylerde yeni koşullara göre evrildi ve yeniden şekillendi. Pandemi ile iş hayatımıza birçok yeni kavram girdi, bu kavramların bir kısmı pandemi sonrasında da 'yeni normal'lerimiz olarak çalışma hayatında varlığını sürdürecektir. Online sınav ve mülakati içeren dijital seçme ve yerleştirme uygulamalarından, uzaktan verilen sanal eğitimlerden, zaman tasarrufu sağladığımız sanal toplantılardan salgın süreci sona erdiğinde de faydalanmaya devam edeceğimizi düşünüyorum.

Dolayısıyla pandemi sonrasında tüm insan kaynakları yönetimi süreçlerimiz 'yeni normal'de ortaya çıkan gelişmelere göre şekillenecek. Pandemi sonrasında normale dönüş için yeni stratejiler hayata geçirecek, pandemi sürecinden edindiği tecrübelerle güçlenen, eskisinden daha modern ve dijital bir insan kaynakları yönetim anlayışı ile karşı karşıya olacağımızı söyleyebilirim.

Yapay zeka ve bot'ları finans sektöründe ne kadar göreceğiz? Bunu pandeminin sonucu olarak mı değerlendirmeliyiz?

Yapay zeka bugün birçok sektörde müşteri ihtiyaçlarını analiz ederek ihtiyaca karşılık ürün ve hizmetler sunulmasına katkı sağlıyor, otomasyon ve rutin işleme dayalı birçok görevi üstleniyor, müşteriler ile olan etkileşimin artırılması için zaman kazandırarak müşteri deneyiminin iyileştirilmesine



VakıfBank İnsan Kaynakları ve Kurumsal Gelişimden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Kadir Karataş

olanak tanıyor. Gelinen noktada, otomatize edilen iş süreçlerini yönetebilecek, dijital uygulama ve araçlar konusunda yetkin çalışanlar ihtiyacı artıyor. Bu süreç pandemi öncesinde zaten başlamıştı. Pandemi; yapay zeka, otomasyon, robot gibi teknolojik gelişmelerle dijitalleşmeye geçiş sürecini hızlandırdı. Sosyal etkileşimin azaltıldığı dijital bankacılık uygulama ve hizmetleri popülaritesini bu süreçte daha da artırdı. Bankacılık işlemlerinde de yapay zeka ürünü olan sanal asistan kullanımı son dönemde oldukça yaygınlaştı. Dijital ürün ve hizmetlerin geliştirilmesine odaklanıldı.

VakıfBank olarak "gelmiş olan geleceğin" İK yönetimini nasıl yapmayı planlıyorsunuz?

Şirketlerin 'Gelmiş olan gelecek'te var olabilmeleri için dijitalleşme gerçeği ile yüzleşmeleri gerektiğini düşünüyorum. Şirketlerin bu yeni düzende var olabilmeleri için dijitalleşme sürecine uyum sağlama kabiliyeti yüksek çalışanlardan oluşan, teknolojik araç ve uygulamalara hızla entegre olarak iş

süreçlerine dâhil eden bir organizasyon olmaları gerekiyor. Ayrıca istihdam edilecek yeni çalışanların da benzer şekilde dijitalleşmeye uyum yeteneği yüksek ve vizyon sahibi adaylar arasından seçilmesi de oldukça önemli. Bu iki şartı sağlayamayan, yani sürece adaptasyon gösteremeyen şirketlerin ilerleyen vadede oldukça zorlanacağına ve rakiplerinin gerisinde kalacağına inanıyorum.

Geleceği inşa ettiğimiz bugünlerde, bankamız için sektördeki gelişim fırsatlarını görebilen ve dijitalleşmenin getirdiği yeniliklere açık, vizyon sahibi adayları işe almayı hedefliyoruz. Sürekli öğrenme ve gelişimi önemsiyor, çalışanlarımızı geleceğe hazırlayacak beceriler kazandırmak için yeni eğitim programları tasarlamayı ve dijital kaynaklarımızı çeşitlendirmeyi odağımızda tutuyoruz. Dijitalleşmenin iş yapış biçimlerinde gerçekleştirdiği değişime ve yeni teknolojilere hızla uyum sağlayan, etkin bir insan kaynakları yönetim anlayışı ile emin adımlar atmaya devam edeceğiz.

Ankara Kurumsal Şubesi yönetici yetiştiren bankacılık okulu

Burası Başkent Ankara. Bankaya önemli katkılar sunan 2020 yılında başarılı bir performans sergileyen Ankara Kurumsal Şube'nin konuğuyuz. Güneşli bir Ankara günü, Ankara sıcaklığıyla Bizim Yerimiz'e kapılarını açan şubenin tarihi başarısını 31 çalışanından dinledik. Pandemi şartlarında ulaştıkları sonucun haklı gururunu yaşayan her bir şube personelinin gözü şimdiden 2021 hedeflerinde. 26 yıl önce müfettiş yardımcısı olarak kapısından girdiği binada bugün VakıfBank Ankara Kurumsal Şubesi Koordinatörü olarak görev yapan Metin Özetci'ye göre işin sırrı verilen görevi azimle, istekle ve inançla yerine getirmeye odaklanmak. 'Kurumsal şubeler birer bankacılık okulu gibi' diyen Özetci, Ankara Kurumsal Şubesi'nin küçük ölçekli bir banka hacmine sahip olduğuna dikkat çekiyor

Bizim Yerimiz, VakıfBank Ankara Kurumsal Şubesi'nin konuğu oldu. Metin Özetci koordinatörlüğünde dört müdür, 15 pazarlama yöneticisi ve 11 operasyon görevlisiyle hizmet veren şube, pandemi şartlarında gerçekleştirdiği 2020 performansı büyük bir başarıya imza attı. Şubenin ve geride kalan 2020'nin hikâyesini, 13 yıl önce ilk müdürü olduğu Ankara Kurumsal Şubesi'ni bugün koordinatör olarak yöneten Metin Özetci anlattı.

Metin Bey sizi tanıyabilir miyiz, bize kendinizi anlatır mısınız?

Konya'da 1973'te doğdum. Üç kardeşin en büyüğüyüm. Üniversite eğitimimi Ankara'da tamamladım. Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Maliye Bölümü mezunuyum. 1995 yılında VakıfBank'ta göreve başladım. Dört yıl

müfettişlikten sonra Hazine Yönetimi Başkanlığı'nda Uluslararası Bankacılık ve Aktif Pasif Yönetimi departmanlarında beş yıl müdür yardımcılığı yaptım. Ardından VakıfBank International AG Frankfurt Şubesi, Ankara Kurumsal Şubesi, Çankaya Şubesi, Ankara Şubesi, Kavaklıdere Şubesi müdürlükleri ve Eskişehir Bölge Müdürlüğü görevlerinde bulundum. Haziran 2019'dan bu yana da Ankara Kurumsal Şubesi Koordinatörü olarak çalışıyorum. Bankamızda 26'ncı yılımlı tamamlamanın mutluluğu ve gururunu yaşıyorum.

Üniversiteyi bitirdikten sonra iş hayatı ve VakıfBank nasıl başladı?

Mezun olduğum yıllarda Siyasal Bilgiler Fakültesi mezunları genelde kaymakam ve maliye müfettişi olarak görev yapıyordu. Benim bölüm ağırlıklı



hesap uzmanlığını seçiyordu o dönem çok geçerli ve istenilen bir uzmanlık. Ama ben maliye mezunu olmama rağmen bakanlıkta ve bürokraside değil serbest piyasada, pazarlamaya dönük, sosyal yönü dinamik bir işte çalışmak istiyordum. İngilizce ve Almanca dil eğitimim çok iyiydi. Gençlik yıllarımda hem aile bütçesine katkı sağlamak hem de yabancı dilimi geliştirmek için Konya'da rehberlik ve halıcılık yaptım. Üniversite yıllarımda bir arkadaşımın el dokuması halı satmak için Dalyan'da kendi dükkânımızı bile açmıştık. Okul bitmek üzereyken rahmetli annem halıcılığı bırakmamı, kariyer



yapabileceğim düzenli bir işe girmemi çok istedi. Bankacılık güçlü sosyal beceri gerektiren, dinamik bir meslek diye düşündüm. Temmuz 1995'te mezun olur olmaz banka müfettişlik sınavlarına hazırlandım. VakıfBank çok istediğim bir bankaydı. Çünkü öğrencilik dönemimde Başbakanlık bursu alıyordum ve bu burs VakıfBank aracılığıyla ödeniyordu. Benim için anlamı çok büyük olan ilk banka kartımı Kızılay Şubemizden almıştım. VakıfBank benim bankamdı. Sınavını takip ettim, girdim, yazılıyı da mülakatı da geçerek Aralık 1995'te VakıfBank'ın kapısından girip çalışmaya başladım.

Başladığınız günü hatırlıyor musunuz?

Dün gibi hatırlıyorum. 25 Aralık 1995. Şu anda çalıştığım bu binada işe başladım. Çok heyecanlı ve mutluydum. Devre arkadaşlarımla birlikte işe yeni başlayan 26 kişiydik. İkinci katta Teftiş Kurulu Başkanlığı var, oraya çıktık. Her birimize birer laptop, bordo renkli Bond tipi bir çanta -ki hâlâ saklarım o çantayı-, bir de evrak kayıt defteri ve çek karnesi verildi. Sonra Ankara'da ikameti olmayanlar kıdemli bir müfettiş eşliğinde yakındaki Dedeman Otel'e gittik. Yaklaşık bir

aylık eğitim süremizde hep beraberdik. Otelde kalan arkadaşlarla her akşam birlikte yemek yiyor, sohbet ediyor ve bankamızdaki ilk günlerin heyecanını paylaşıyorduk. Eğitim sonrası her birimiz farklı üstatların yanına refakat görevi için gönderildik.

İşe başladığınız zaman kendinize koyduğunuz bir hedef ya da yaptığınız bir plan var mıydı? İş hayatınızda ne yapmak istediniz?

Hayatımda hiçbir unvanı, pozisyonu ya da rolü hedeflemedim. Hep 'Ne



iş yapıyorsam en iyisini yapmalıyım' diyerek hareket ettim. Ben sadece başarıyı hedefledim. Kendinizle yarışsanız, potansiyelinizin hakkını vererseniz başarılı olmamak için sebep yok. Çalışma hayatında çok disiplinli ve planlı çalışan, adaleti ön planda tutan, liyakat ve sadakate önem veren biriyim. Müşteri memnuniyeti esası, üstlerimizin beklentileri ve piyasadaki rekabet bizi hep daha iyiyi yapmaya mecbur kılıyor.

Performans açısından bakıldığında pandeminin tüm olumsuz koşullarına rağmen şubemiz takım ruhu ve özveri ile çalışarak 2020 yılını 'kurumsal şubeler' kategorisinde performans olarak birinci sırada bitirdi.

Ben de bugüne kadar bana verilen her görevde, bana güvenenlere karşı mahcup olmamak için en iyi şekilde işimi yapmaya çalıştım.

26 yıl iş hayatında çok uzun bir süre. Mesleğinizde edindiğiniz en önemli tecrübe nedir?

Bankacılık paraya dayalı bir iş olduğu için yüksek risk içeriyor. 26 yıllık iş hayatımın 17 yılı şube ve bölge yöneticiliğinde geçti. Sahada çalıştım, doğrudan müşteriye temas ettim. Bankacılık etik değerlerine bağlı kalmak çok önemlidir. Vakıfların emaneti olan bankamıza sahip çıkmak, bankamız menfaatleri söz konusu olduğunda 'hayır' diyebilme özgüvenine sahip olmak ve müşteri ilişkilerinde mesafeyi koruyabilmek, iş hayatımda edindiğim en önemli tecrübedir. 'Evet' demek kolay, banka menfaatleri söz konusu olduğunda 'hayır' diyebilmek önemlidir.

VakıfBank Ankara Kurumsal Şubesi kaç yıldır hizmet veriyor?

Bu şube Ocak 2008'de Balgat'ta faaliyete geçti. Ankara Kurumsal Şubesi'ne atanan ilk müdür de bendim. Şubenin kuruluşunda, personel oluşumunda, firma devirlerinde hatta inşaatını takipte bile görev aldım. Sonra Ankara Genel Müdürlük ek hizmet binasına taşındı. İlk müdürü olduğum Ankara Kurumsal Şubesi'nde yıllar sonra koordinatör olarak görev yapmak nasip oldu.

Bu şubeyi nasıl anlatırsınız? Ekibiniz kaç kişi? Müşteri portföyünüz nasıl?

Ankara Kurumsal Şubesi'ni bir cümle ile anlatmak gerekirse; 'küçük ölçekli bir banka' diyebilirim. Şubemiz üç kurumsal pazarlama müdürü, bir operasyon müdürü, 15 pazarlama yöneticisi ve 11 operasyon görevlisi olmak üzere benimle birlikte toplam 31 kişi. Şubemiz, çalıştığı kurum, firma portföyü ve sahip olduğu hacimsel büyüklükle bankamızın en büyük şubesidir. Türkiye'nin en önemli kamu kurumları ve en büyük firmalarına hizmet veriyoruz. Şubemiz kurulduğu tarihten itibaren sürekli büyüme gösterdi. Benden önce görev yapan Genel Müdür Yardımcımız sayın Hazım Akyol'un da katkılarıyla çalışmalarımız önemli ivme kazandı. Kendisine bu vesileyle teşekkür ederim.

Bankamız ülkemizin önde gelen projelerinden Kuzey Marmara Otoyolu, Gebze-İzmir Otoyolu, Yavuz Sultan Selim Köprüsü, Ankara-Niğde Otoyolu başta olmak üzere 13 adet büyük projede şubemiz aracılığıyla ülke ekonomisine destek veriyor.

Bir de şunu vurgulamak isterim; 2020 yılı başında bankamız Ankara'da ikinci bir kurumsal şube kurma kararı aldı. Yeni kurulan Başkent Kurumsal Şubesi'ne 2020 Şubat ayında şubemizden önemli miktarda kredi ve mevduat hacmi devrettik Bu büyüklükte devire rağmen 2020 yılında şube hacmini artırmamız ekip olarak elde ettiğimiz önemli bir

başarıdır, emeği olan tüm çalışma arkadaşlarıma ayrı ayrı teşekkür ederim.

Şubemizin bir özelliği daha var, 2008 yılında şube müdürü olduğumdan bu yana takip ediyorum, bu şubeden birçok müdür arkadaş yetişti. Burası artık bir okul. Yönetici yetiştiren en önemli kurumsal şubelerden birisi Ankara Kurumsal Şubesi şu anda. Bundan gurur duyuyorum.

Ankara Kurumsal Şubesi pandemi şartlarında ne yaptı, nasıl yaptı?

Ankara Kurumsal Şubesi'ndeki görevime 2019 Haziran ayı itibarıyla başladım.

Performans açısından bakıldığında pandeminin tüm olumsuz koşullarına rağmen şubemiz takım ruhu ve özveri ile çalışarak 2020 yılını 'kurumsal şubeler' kategorisinde performans olarak birinci sırada bitirdi.

Ankara Kurumsal Şubesi'nin tek başına sahip olduğu hacim ve gerçekleştirdiği kâr, küçük ölçekli bir bankanın hacim ve kârı ile eşdeğer, hatta üzerindedir.

2020 yılında gerçekleştirdiğimiz bu başarı, sayın Genel Müdüremüzün liderliğinde tüm genel müdür yardımcılarımız ile genel müdürlük birimlerimizin destekleri, şube müdürlerimiz ve tüm personelimizin özverili, azimli çalışmalarıyla elde edildi. Bu vesileyle, bana güvenip bankamızın en büyük şubelerini yönetme görevini tevdi eden sayın Genel Müdüremüz Abdi Serdar Üstünsalih Bey'e şükranlarımı sunuyorum.

Bunu nasıl yaptık? Zaten çok iyi bir temel vardı. Biz bu temel üzerinde strateji, planlama ve müşteri memnuniyeti odaklı çalışmanın ödülünü aldık. Pazarlama ekipleri haftalık takvimle çalıştı, takvimi her hafta takip ettik. Şubemizde çalışan tüm arkadaşlar kendi alanında uzman, donanımlı ve tecrübeli kişiler. Bu başarıda payları büyük. Başarılı olmak için bilgi ve tecrübe dışında gerekli olan en önemli unsur çalışma azmi ve istektir

bence. Bunların hepsi personelimizde var, bana sorarsanız başarımızın sırrı budur.

VakıfBank'tan yetişmiş, kariyerini VakıfBank'ta inşa etmiş bir yönetici olarak genç meslektaşlarınıza vermek istediğiniz mesaj var mı?

26 yıldır VakıfBank'ta çalışıyorum. Bugüne kadar elde ettiğim ne varsa hepsini bankama borçluyum. Genç meslektaşlarıma önerim, 'Men Sabera Zafera' (Kim sabrederse zafere erer) sözü hayat felsefeleri olsun. Hep bir şey talep eden değil, çalışarak ve hak ederek görev verilen kişi olmak onların elinde. İşini layıkıyla yapan, dürüst ve karakter sahibi her VakıfBank çalışanı sabırla, inançla işini yaparsa mutlaka başarı da gelir. Ben bunu yaşadım, genç arkadaşlarıma da bu tecrübemi aktarmak isterim.

VakıfBank sizin için ne ifade ediyor?

VakıfBank deyince tüylerim ürperiyor. Ben her şeyden önce iyi bir VakıfBanklı'yım. VakıfBank benim ailem,

“ Ankara Kurumsal Şubesi'nin tek başına sahip olduğu hacim ve gerçekleştirdiği kâr, küçük ölçekli bir bankanın hacim ve kârı ile eşdeğer hatta üzerinde olup, şubemiz bankamızın en büyük şubesi. ”

bugünümü borçlu olduğum, hakkını ödemek için çok çalışmam gereken yuvam.

VakıfBanklı olmak ne demek?

VakıfBanklı olmak, bize verilen emanete sahip çıkarak daima başarılı olmaktır. VakıfBank çalışanları bankasını çok seven, aidiyet duygusu çok yüksek kişilerdir. VakıfBanklı olmak gerçekten ayrıcalık. Farklı bölgelerde çalıştım, bizim banka gibi aidiyet duygusu yüksek kurum çok az. VakıfBank iyi günde de kötü günde de çalışanın yanındadır. Bizler de iyi günde de kötü günde de bankamızın yanında dururuz.



Tamer Kani Yurtalan

Sizi tanıyalım önce...

Ankara'da VakıfBank Demetevler Şubesi'nde 7 Ocak 1991'de başladım. 2007'den bu yana çeşitli şubelerde müdür olarak görev yaptım. 2015'ten bu yana Ankara Kurumsal Şubesi'nde operasyon servisi müdürü olarak çalışıyorum. Bugün de emekli olarak 30 yıl hizmet verdiğim bankamdan ayrılıyorum.

Ne hissediyorsunuz şu anda?

Gururla geçti 30 yılım. Banka size bir kimlik kazandırıyor. VakıfBanklı olmayı onurla taşıdım 30 yıl. Çok mutlu bir VakıfBank emeklisi olacağım. Bankamla bağım hiç kopmayacak.

Kurumsal şubede operasyon yöneticisi olmak ne demek?

Büyük bir sorumluluk önce. Yüksek rakamlar ve yüksek hacim var. Zamanı iyi kullanmak, talimat ve isteklere uymak şart. Altı yılımı yüzümün aklıyla tamamladım. Çok iyi bir ekiple hep şevkle çalıştık. Bundan sonra da aynı şekilde yola devam edecekler, gönlüm rahat.

VakıfBank ne ifade ediyor sizin için?

Genç bir delikanlı olarak kapısından girdiğim, çok değerli hatıralar ve dostluklar kazandığım bir yer. Benim için her şey.

Yeni bir VakıfBank emeklisi olarak genç meslektaşlarınıza ne söylemek istersiniz?

Bankam her şeyden önce ailem. Bankamızı çok sevsinler, çok çalışıp



hep yükseklere taşınmayı hedeflesinler. Çalışarak ulaşılmayacak hiçbir hedef yok. İyi ki bankacı olmuşum, iyi ki VakıfBanklı olmuşum.

MÜDÜR BEYİN EKİBİNE SORDUK

VakıfBank sizin için ne demek?

Bir aile gibiyiz artık

Gülsüm Alev Vural

Müdür Yardımcısı

VakıfBank'ta 24'üncü yılımı doldurdum. Bankacı olmayı düşünmüyordum ama kismetimde varmış. 24 yıl göz açıp kapayıncaya kadar geçti. Bir aile gibiyiz artık. Benim için VakıfBanklı olmak ayrıcalık. Böyle bir kurumun parçası olduğum için kendimi çok şanslı görüyorum.



Eşimi bile burada tanıdım

Selim Demircioğlu

Müdür Yardımcısı

2012 yılında VakıfBank'ta çalışmaya başladım. Burası benim için bir aileyi ifade ediyor. Eşimle de bu binada tanıştık. Profesyonel anlamda bir bağlılığım da var, romantik anılarım da var. VakıfBanklı olmak içime bir sıcaklık veriyor. İzindeyken bir yerde bankamı görünce mutlu oluyorum. VakıfBanklı olmak benim için gurur verici.



Vakıf kültürünü benimsedik

Ercan Karaman

Üst Yetkili

24 yıldır VakıfBank'tayım. Gişede memur olarak başladığım ilk günü dün gibi hatırlıyorum. VakıfBank benim için büyük bir aile. Vakıf kültüründen gelen, bugüne kadar bu kültürü korumuş bir kurumuz. Burada çalışıyor olmak gerçekten gurur verici. Emekliliğime iki yıl kaldı, böyle bir kurumdan emekli olacağım için gururluyum.



Çok büyük bir kurum

Elif Gülçin Erdoğan

Memur

VakıfBank'ta 2.5 yıldır görev yapıyorum. Üniversiteden sonra farklı sektörlerde de çalıştım. Vakıf Emeklilik'te de görev yaptım. O dönemde "VakıfBank'ta olmalıyım" diye hedef koymuştum. Keyifle, bu ailenin sıcaklığını hissederek çalışıyorum. VakıfBank benim için gücü ifade ediyor. Arkamda çok büyük bir kurum var. Bu da bana güven veriyor.



Güvende hissediyorum

Gözde Tetik Köseoğlu

Müdür Yardımcısı

13 yılı aşkın süredir VakıfBank'ta çalışıyorum. Bankacı olmayı düşünmüyordum ama pişman değilim. Üniversitede bursum VakıfBank'a yatıyordu. Yüksek lisansta da aynısı oldu. O yıllardan bir sempati vardı VakıfBank'a. Sanki baştan belliymiş de, yerime oturmuşum gibi... Açıkçası VakıfBank benim için bir markaya ait olmak demek. Samimiyet, güveni de oluşturuyor. Kendimi güvende ve güçlü hissediyorum. Birbirinin dilinden anlayan insanlarla çalışıyoruz. Klasik bir cevap olacak ama büyük bir aile olmak aslında.



Güç ve güven veren bir banka

Gökçen Yedidağ

Uzman Yardımcısı

VakıfBank'a 2016 yılında girdim. Endüstri mühendisiyim, bankacı olmayı düşünmüyordum ama babam VakıfBank'ta çalışmamı istiyordu. Sınava girdim ve kazandım. Babamın yönlendirmesiyle bu yola girdim ama hiç pişman değilim. İlk iş yerim ve çalışmayı burada öğrendim. VakıfBank güçlü bir banka ve herkese güven veriyor.



VakıfBank beni büyüttü

Fatma Gürcan

Müdür Yardımcısı

24 yıldır VakıfBank'tayım. Burası benim için büyüdüğüm, meslek edindiğim bir yer. Güven duyduğum bir ortamdayım. Başka bir iş yeri hiç hayal etmedim. VakıfBanklı olmak benim için ayrıcalık. Personeline değer veren nadir kurumlardan biri.



İşime mutlu geliyorum

Erhan Yüksel

Memur

VakıfBank ailesine yeni katıldım, daha altı ay oldu. Bankadan önce kamu sektöründe 10 yıl çalıştım. VakıfBank'ı özellikle tercih ettim ve çok şükür buradayım. 15 yıldır bu bankanın müşterisiyim. Diğer kamu bankalarıyla kıyasladığımda daha çok özel bir banka gibi. Çok kısa sürede buraya ait olduğumu hissettim. Bu yüzden bütün benliğimle kendimi işime verebiliyorum. İşe mutlu geliyorum, evime mutlu dönüyorum.



Kurumsal bir kimlik VakıfBank

Tuğçe Şimşek

Memur

VakıfBank'a 2.5 yıl önce girdim. Ailemde de VakıfBanklı var. Onların da etkileşimiyle birlikte burada çalışmaya başladım. Bankama aidiyetimin temelini attım, şimdi onu sağlamlaştırmaya çalışıyorum. VakıfBank benim için kendimi geliştirdiğim, büyüdüğüm bir platformu, bir kültürü ifade ediyor. Birtakım şeyleri yeni yeni deneyimleyen biri olarak burası gerçekten bir okul benim için. Bir kurumsal kimlik taşıyoruz, insanlara "VakıfBank'ta çalışıyorum" diyerek güven veriyoruz.



Selçuk Akyürek

Sizi tanıyabilir miyiz?

Müfettiş yardımcısı olarak 23 yaşında VakıfBank'ta iş hayatıma başladım. 21'inci yılımdayım. Müfettiş olarak neredeyse tüm Türkiye'yi gezdim. Sonra şube müdürü olarak çeşitli şubelerde görev yaptım. 20 aydır da Ankara Kurumsal Şubesi'nde müdürlük görevindeyim. Buradan da yine Ankara'da başka bir şubeye müdür olarak atandım.

Bu şubedeki 20 ayınız pandemide nasıl geçti?

Çok büyük kurumlarla çalışıyoruz.

Buradaki 20 ayımda başkanımızın da yönlendirmesiyle daha çok pazarlamaya yöneldik, kurum ziyaretlerini daha çok yaptık. Bu temas rakamlarımıza yansıdı. Pandemide azalsa da diğer iletişim yollarıyla temasa devam ettik.

VakıfBanklı olmak ne demek?

İş hayatıma gözümü açtığım yer VakıfBank. Büyük bir ailenin parçası olmak demek. Müthiş bir güven duygusu. Çok büyük bir marka değeri. 'VakıfBanklı'yım' dediğimde gözlerim ışıldar. VakıfBank iyi hizmet verir, kötü gününde de yanındadır. İnsan odaklı iş yapar. VakıfBank benim için güçtür, gururdur, ailedir.



MÜDÜR BEYİN EKİBİNE SORDUK

VakıfBank sizin için ne demek?

İyi ki VakıfBanklı'yım

Barış Koşukcu

Müdür Yardımcısı

13 yıldır VakıfBank'tayım. Üniversite bittikten sonra burada çalışmayı istiyordum. Kismet oldu ve keyifle, huzurla görev yapıyorum. VakıfBank ilk iş yerim. Çok güzel tecrübeler kazandım. Bugün de burada son günüm. Ankara'da Anadolu Bulvarı Şubesi'nde müdür olarak görevlendirildim. VakıfBanklı olduğum için kendimi şanslı görüyorum. İyi ki bu ailenin bir parçasıyım.



Saygın bir kurumdayım

Pelin Poyraz

Müdür Yardımcısı

VakıfBank'ta 24 yılı devirdim. Burada en çok hoşuma giden şey, aidiyet duygusu. Birbirimize destek olmanın yanı sıra piyasaya da destek olan bir bankayız. Ekonomiye yön veriyoruz. Müşterilerimiz de bunun farkında. Özel bankalarla aramızdaki farkı iyi biliyorlar. Piyasada da etkin olan, saygın bir yerde çalıştığım için mutluyum.



Herkes çok yardımsever

Özlem Uğurlu

Müdür Yardımcısı

VakıfBank'ta birinci yılımı doldurdum. Daha önce 14 yıl özel bir bankada çalıştım. Burada her şey gayet güzel gidiyor. Herkes çok yardımsever. Kimi arasam bir şey öğretmeye çalışıyor. Bu benim için çok önemli. VakıfBank'ın büyüklüğünü ve duyulan güveni, müşterileri aradığımızda da hissediyoruz. Çok kısa bir süredir buradayım ama VakıfBanklı olmayı güçlü olmak diye tanımlıyorum.



Bankam ailem gibi oldu

Sibel Yakut

Müdür Yardımcısı

23 yıldır VakıfBank'tayım. Bankam artık ailem gibi oldu. Akıldım bankacılık hiç yokken tesadüfen başladım ama çok sevdim. Bankamızın en büyük şubesinde çalışmaktan da ayrıca gurur duyuyorum. VakıfBanklı olmayı ayrıcalık olarak görüyorum. Eşimi dostumu, çok yakın arkadaşlarımı burada tanıdım. Bana çok şey kattı. Evimi, arabamı bankam sayesinde aldım. VakıfBank'ın benim için her zaman özel bir yeri var.



VakıfBank koruyucu bir aile

Emre Irmak

Müdür Yardımcısı

2015 yılından bu yana VakıfBank'ta görev yapıyorum. VakıfBank benim için vahşi kapitalizmde koruyucu bir aile. Bir aile ortamında, uyum içinde çalışıyoruz. Burada olduğum için çok mutluyum.



Ömer Korkmaz

Sizi tanıyalım kısaca?

1972 doğumluyum. VakıfBank'ta 23'üncü yılımdayım. 2008 yılında Ankara Kurumsal Şubesi'nin açılışında buradaydım, farklı şubelerde görev yaptım. Şimdi Ankara Kurumsal Şubesi'nde Kurumsal Portföy Müdürü olarak çalışıyorum.

Burada yöneticilik yapmanın farkı nedir?

İşlemler farklı, rakamlar büyük. Kurumsal şube bir bankacı için çok önemli bir deneyim.

Pandemi dönemi nasıl geçti?

Pandemi iş yapma şekillerimizi değiştirdi ama müşterilerimizle, kurumlarla sürekli temas halindeyiz. İmkân olduğu ölçüde ziyaret ediyoruz. Ziyaret edemiyorsak teknoloji sayesinde online buluşup, görüşüyoruz. İyi günlerinde de kötü günlerinde de müşterilerimizin yanındayız.

VakıfBank sizin için ne ifade ediyor?

Ailem. VakıfBank'ta çalıştığım süre boyunca görev yaptığım her şube ailem oldu. Bugün baktığımda arkamda çok büyük bir aile görüyorum.



MÜDÜR BEYİN EKİBİNE SORDUK

VakıfBank sizin için ne demek?

VakıfBank güven veriyor

Ece Şahin

Uzman Yardımcısı

VakıfBank'ta 2015 yılından bu yana çalışıyorum. Bankam bana güven veriyor. Bir aile ortamında görevimizi yapıyoruz. VakıfBanklı olmayı güven duyduğum bir kurumda çalışmak olarak tanımlıyorum.



Bankama çok bağlıyım

Pınar Bulut

Müdür Yardımcısı

2008 yılında bankaya girdim. VakıfBank ailemiz gibi. Kurumumuza son derece bağlıyız, burada olmaktan mutluyuz.



Burada olmak ayrıcalık

Yusuf Deryalı

Üst Yetkili

VakıfBank'ta 14'üncü yılıma girmek üzereyim. Bankam bana huzur veriyor. VakıfBanklı olmayı bir ayrıcalık olarak görüyorum.



Burada çok huzurluyum

Nebahat Arzu İspenoğlu

Müdür Yardımcısı

VakıfBank'ta 22 yıldır huzur ve mutlulukla çalışıyorum. VakıfBanklı olmak bir aile ortamında olmak gibi. Ben birçok iş yerinde bunu görmüyorum. Buradayken gerçekten ailemin yanında gibi hissediyorum. Bana en çok hissettirdiği duygu bu.



Kendi evimde gibiyim

Evrım Barış

Müdür Yardımcısı

10 yıldır VakıfBank'tayım. Artık ailem gibi görüyorum. Bankamın bana sunduğu imkanlardan çok memnunum. Evimde gibiyim.



Mustafa Taylan Fırat

Sizi tanıyabilir miyiz?

VakıfBank'ta 2008'de uzman yardımcısı olarak işe başladım. 2020 başından bu yana Ankara Kurumsal Şubesi'nde görev yapıyorum. VakıfBank üniversite yıllarımdan beri bankam. Öğrenciyken Başkent Şubesi'nde burs hesabım vardı. Çok isteyerek ve severek VakıfBank'a geldim.

Kurumsal şube bir bankacı için nasıl bir deneyim?

Kurumsal şubede çalışmanın zor yanları da var, daha kolay yanları da var. Ama

burası çok iyi iletişim yeteneği ve güçlü ilişki isteyen, yüksek sorumluluk gerektiren çok çok önemli bir görev.

Son bir yılı nasıl geçirdiniz?

Zor ve çok çabaladığımız bir dönemdi. Diyalog ve ilişki için müşteri ziyaretlerine çok önem veriyoruz, pandemide biraz kısıtladı şartlar bizi. Teknolojik imkânlarla tüm süreçleri yönettik. Müşterilerimizle bağımız da diyalogumuz da hiç kopmadı. Bu çabamızın karşılığını aldığımızı görmek beni çok mutlu ediyor.

VakıfBank ne demek sizin için?

VakıfBank'la 1998'de 18 yaşımdayken tanıştım. İşe başladıktan sonra da tüm gelişim ve büyüme aşamalarına



tanık oldum. Bundan çok mutluyum. VakıfBanklı olduğunuz zaman bankanın da sizi sahiplendiğini bilirsiniz. VakıfBank ait olduğum, bana güven veren bir kurum.

MÜDÜR BEYİN EKİBİNE SORDUK

VakıfBank sizin için ne demek?

Burası ikinci evim oldu

Mustafa Güneş Batman

Üst Yetkili

VakıfBank'ta 14'üncü yılıma girdim. Bankamı artık ikinci evim gibi görüyorum. Ailemden çok buradaki arkadaşlarımla vakit geçiriyorum. Bir aidiyet duygum var. Bu saatten sonra başka bir yerde çalışmak istemem. Bir yere gittiğinizde "VakıfBank'tan geliyorum" deyince yaklaşım çok farklı oluyor. VakıfBanklı olmak ayrıcalık. Meslek hayatımı burada tamamlamayı planlıyorum.



Tüm çevrem VakıfBank

Kıvılcım Yücel Gündüz
Müdür Yardımcısı

VakıfBank'ta 13'üncü yılımı doldurmak üzereyim. Bankamız çok değişti, gelişti. Daha kurumsal, daha teknoloji odaklı, çağrı yakalayan bir banka olduk. Artık daha bir gurur duyuyoruz bankamızla. VakıfBank benim için büyük bir aile. Bankam bana güven veriyor. Artık tüm çevrem VakıfBank.



Bankam bana çok şey kattı

Seyit Yılmaz

Müdür Yardımcısı

10 yıldır VakıfBank'tayım. Bankacı olmayı düşünmüyordum ama yıllar geçtikçe işimi çok sevdim. Burada çalışmaya başladığımda ilk olarak "Şimdi belki anlamazsın ama üç-dört yıl sonra VakıfBank'ın bir aile ortamı olduğunu görürsün" demişlerdi. Gerçekten de öyle oldu. Bankam bana çok şey kattı. VakıfBanklı olmaktan gayet memnunum.



Çok şükür burada çalışıyorum

Deniz Özcan

Müdür Yardımcısı

VakıfBank'ta 16'ncı yılım. Ablam da VakıfBank'ta çalışıyor. Küçüklüğümde beri bankaya gidip geliyordum. VakıfBank'ta olmak çok kişinin hayali. Çok şükür ben de buradayım ve çok memnunuz. Hareketli, canlı, güncel kalmanızı sağlayan bir kurum. VakıfBanklı olmak gerçekten ayrıcalık.



En değerli günlerim burada

Leyla Çalışkan

Müdür Yardımcısı

22 yıldır VakıfBank'tayım. Hayatımın en değerli zamanlarını bu çatı altında geçirdim. Bankacı olmayı düşünüyordum, sınavlarımı kazandım ve başladım. VakıfBanklı olmayı sıcak bir aile ortamında çalışmak olarak görüyorum. Burada olmak bana huzur veriyor.



VakıfBank sizin için ne demek?

VakıfBanklı olmak avantaj

Nurcan Güler

Asistan

Üç yıldır VakıfBank'ta çalışıyorum, daha önce 11 yıl Vakıf Pazarlama'da görev yaptım. Burası benim için artık bir aileyi ifade ediyor. Sevincimizi, üzüntümüzü kısacası her şeyimizi paylaştığımız bir yerdayım. Ailemizden çok buradaki çalışma arkadaşlarımızı görüyoruz. VakıfBanklı olmak bence büyük bir avantaj. Böyle başarılı bir camianın içinde olduğum için gururluyum.



İyi ki buradayım

İbrahim Avdan

Şoför

11 yıldır VakıfBank çatısı altındayım. Allah bankamıza zeval vermesin. Güzel bir çalışma ortamımız var. VakıfBank, çalışanına değer veren bir banka. Burada olmaktan çok memnunuz. Nasip olursa buradan emekli olmayı çok isterim.



Huzurla çalışıyoruz

Erkan Gül

İdari hizmetli

VakıfBank'ta 2.5 yıldır çalışıyorum. Burada çok değerli arkadaşlar edindim. Yöneticilerimiz de çok iyi. Bu çatı altında olmaktan mutluyum. İnşallah uzun yıllar burada görev yapmayı istiyorum. Böyle büyük bir ailenin parçası olmaktan gurur duyuyorum.



Bankam beni hiç üzmedi

Bedriye Kaçar

İdari hizmetli

19 yılım VakıfBank'ta geçti. Neredeyse çocuk sayılacak yaşta bu ailenin bir üyesi oldum. Hüznümü, sevincimi burada yaşadım. Açıkçası burada büyüdüm. Çok iyi, kaliteli yöneticilerle çalıştım. Bankamı hep sevdim ve seviyorum. Beni hiç üzmediler, yıpratmadılar. İnşallah emekli olana kadar da devam ederim.





VakıfBank, yedinci kez Kupa Voley şampiyonu

VakıfBank Kadın Voleybol Takımı, Axa Sigorta Kupa Voley finalinde Eczacıbaşı Vitra'ya 25-18, 25-19 ve 25-22'lik setlerle 3-0 yenerek, yedinci kez kupanın sahibi oldu. VakıfBank Genel Müdürü ve VakıfBank Spor Kulübü Başkanı Abdi Serdar Üstünsalih, "Bu sezon hedeflediğimiz ilk kupayı kazanmayı başardık. Türk kadınının başarısı için çıktığımız bu yolda şimdiki hedefimiz beşinci kez Şampiyonlar Ligi kupasını ülkemize getirmek" dedi

Üç FIVB Kulüpler Dünya Şampiyonası ve dört CEV Şampiyonlar Ligi şampiyonluğuyla 'Türkiye'nin uluslararası alanda en çok kupa kazanan takımı' olan VakıfBank Kadın Voleybol Takımı, Axa Sigorta Kupa Voley finalinde Eczacıbaşı Vitra'ya 25-18, 25-19 ve 25-22'lik setlerle 3-0 mağlup ederek, yedinci kez kupanın sahibi oldu. TVF Burhan Felek Vestel Voleybol Salonu'ndaki finale 4-0'lık seriyile başlayan sarı-siyahlılar, hücum

performansı ile teknik molaya 12-5 önde girdi. Mola dönüşü de rakibi önünde hücumdaki etkinliğini devam ettiren VakıfBank, ilk seti 25-18 almayı başardı.

'En Değerli' Zehra Güneş

İkinci setin başında tamamen üstünlüğü eline alan sarı-siyahlılar, iyi servislerle teknik molaya 12-3 önde girerken, bu seti de 25-19 olarak karşılaşmada 2-0 öne geçti. Eczacıbaşı Vitra'nın üçüncü

sette karşılaşmaya dönüşüne izin vermeyen VakıfBank, seti 25-22 finali de 3-0 kazanarak, yedinci kez Kupa Voley şampiyonu oldu. Axa Sigorta Kupa Voley'in 'En Değerli Oyuncusu' (MVP) ise VakıfBank'ın orta oyuncusu Zehra Güneş seçildi.



1995



1997



1998



2013



2014



2017



2021

VAKIFBANK'IN YEDİ ŞAMPİYONLUĞU

Üstünsalih: Hedefimiz beşinci Avrupa şampiyonluğu

Kupa Voley şampiyonluğunun ardından VakıfBank Genel Müdürü ve VakıfBank Spor Kulübü Başkanı Abdi Serdar Üstünsalih, "Yedinci kez kazandığımız Kupa Voley şampiyonluğunun mutluluğunu yaşıyoruz. Bu şampiyonluk için tüm sporcularımıza, teknik ekibe ve kulübümüzde emeği geçen tüm arkadaşlarımıza teşekkür ediyorum. Hedeflediğimiz ilk kupayı kazanmayı başardık. Türk kadınının başarısı için çıktığımız bu yolda şimdiki hedefimiz beşinci kez Şampiyonlar Ligi kupasını ülkemize getirmektir. 'Türk kadınının başarısının simgesi' olmuş bir kulüp olarak bunu başaracağımıza inanıyorum. 1986'dan bu yana voleybol aracılığıyla kızlarımıza ilham kaynağı oluyoruz. Geldiğimiz bu noktada bizim başarımız zorunludur. Kazandığımız her kupayla Türkiye'nin her bir köşesindeki kızımızın hayal kurmasını sağlıyoruz. Sadece Şampiyonlar Ligi değil, Sultanlar Ligi'nde de 12'nci kez şampiyon olmak istiyoruz. VakıfBank ailesi olarak bundan sonraki süreçte de kızlarımıza güvenmeye, inanmaya devam edeceğiz" dedi.



Melis Gürkaynak: Beklediğimiz final ve kupaydı

VakıfBank Kadın Voleybol Takımı Kaptanı Melis Gürkaynak ise "Kupayı kazandığımız için çok mutluyuz. Uzun zamandır final maçı oynamıyorduk. O yüzden çok beklediğimiz bir finaldi. İki sezon sonra bu kupayı kazandığımız için mutluyuz. Bundan sonra da umarım kupalar kazanmaya devam edeceğiz. Hem ligde hem de Şampiyonlar Ligi'nde kupanın sahibi olmak istiyoruz" diye konuştu.



Guidetti: Sırada Süper Final var

Şampiyonluktan dolayı çok mutlu olduklarını ifade eden VakıfBank Başantrenörü Giovanni Guidetti, "Birinci kupa ya da yedinci kupa fark etmez. Önemli olan kupayı kazanmaktır. Kulübüm, oyuncularım ve antrenörlerim için çok mutluyum. Kulüp olarak çok çalışıyoruz. Bu kupayı kazandığımız için çok mutluyuz. VakıfBank olarak Şampiyonlar Ligi'nde çok Final-Four oynadık ama hiç Süper Final oynamadık. Henüz Süper Final bir kez oynandı. Bu yüzden Şampiyonlar Ligi'nde Süper Final oynamayı çok istiyoruz. Tek hedefimiz orada yer almak" dedi.



Zehra Güneş: Finale çok iyi odaklanmıştık

Kupa Voley'in 'En Değerli Oyuncusu' (MVP) seçilen VakıfBank'ın orta oyuncusu Zehra Güneş, "Finalde iyi bir oyun oynadığımızı düşünüyorum. Attığımız iyi servislerle rakibin oyununu bozduk. Bu sayede bloklarda yerleşmemiz biraz daha kolay oldu. Takım olarak konsantrasyonumuz üst seviyede idi. Finale çok iyi odaklanmıştık. Rakibimizin oynamasına izin vermedik. Kupayı kazandığımız için çok mutluyum. Teknik ekip ve takım arkadaşlarım olmasaydı maçın en değerli oyuncusu (MVP) ödülünü kazanamazdım. Emeği geçen herkese bir kez daha çok teşekkür ediyorum. Şimdiki hedefimiz Şampiyonlar Ligi kupasını kazanmak" ifadelerini kullandı.



VakıfBank'tan voleybolda ilk:

Sporcu Performans İzleme Teknolojisi

VakıfBank Spor Kulübü, dünyanın en büyük spor kulüplerinin kullandığı GPS Sporcu Performans İzleme Teknolojisi'ni VakıfBank Spor Sarayı'na kurdu. VakıfBank teknik ekibi, bu teknolojiyle sporcularının antrenman ve maçlardaki her anını kaydediyor. Giyilebilir çipler sayesinde sporcuların sıçrama, hız, hızlanma gibi tüm hareketleri saniye saniye kayıt altına alınıyor. Salondaki sensörler ile alınan veriler özel bir yazılımla anlamlandırılarak sporcuların idman performansları ölçülürken, maçlardaki verimliliği de kontrol ediliyor

Türk ve dünya voleybolunda ilkleri başaran kulüp olan VakıfBank Spor Kulübü, yine bir ilke imza attı. Sarı-siyahlı kulüp, dünyanın en büyük spor kulüplerinin kullandığı GPS Sporcu Performans İzleme Teknolojisi'ni VakıfBank Spor Sarayı'na kurdu. VakıfBank teknik ekibi, tesisdeki bu teknolojiyle sporcularının antrenman ve

maçlardaki performansını anlık olarak analiz edebiliyor.

Giyilebilir çipler sayesinde sporcunun talimatları nasıl yerine getirdiği, sıçrama, hız, hızlanma gibi verilerle vücudunda hangi bölgeye daha fazla yüklendiği ve sakatlığın önüne geçmek için alınabilecek önlemler gibi birçok

rapor oluşturuluyor. VakıfBank teknik ekibi de sporcularının son durumlarını çıkan anlamlı veriler sayesinde görebiliyor. Sporcuların antrenman performansları kayıt altına alınıyor ve maçlardaki verimlilikleri kontrol ediliyor. Bu teknoloji sayesinde hata minimize ediliyor, oyuncu performanslarında da üst düzeye ulaşıyor.



Giyilebilir çipler ile sporcunun her anı kaydediliyor.

Guidetti: Eğitici veriler elde ediyoruz

VakıfBank Başantrenörü Giovanni Guidetti, "VakıfBank olarak her zaman ileriye bakıyoruz, daha fazla nasıl gelişebileceğimiz konusundaki çalışmalara odaklanıyoruz. Bizi bir adım daha öne çıkarabilecek, küçük de olsa olumlu katkı yapabilecek her türlü yeniliğe açığız ve bu yeni çalışmaları hayata geçirmek konusunda heyecanlıyız. GPS teknolojisini dünyada kullanma ayrıcalığına sahip ilk voleybol takımı olmaktan dolayı mutluyuz. Bu teknoloji sayesinde elde ettiğimiz bilgi ve veriler antrenman metodolojisi anlamında çalışmalarımıza yüksek katma değer yaratıyor. Neler yaptığımız ve yapacağımız konusunda oldukça eğitici veriler elde ediyoruz, bu da hem sporcularımızı hem de teknik ekibimizi heyecanlandırıyor. Böylece çalışma seviyemizi de bir üst seviyeye çıkarmış oluyoruz" dedi.



Sporcularımızın her anını kaydediyoruz

VakıfBank Kadın Voleybol Takımı Kondisyoneri Giovanni Miale, "GPS Sporcu Performans İzleme Teknolojisi sayesinde sporcularımızın antrenman ve maçlardaki her anını kontrol ediyoruz. Her oyuncumuzun giyilebilir çipi bulunuyor. Bu çipler sayesinde sporcularımızın sahada neler yaptığını anlık görebiliyoruz. Sisteme her antrenman ve maçımızı kaydediyoruz. Bu da oyuncularımızın son durumlarını rahatça gözlemlemeyi sağlıyor. Ayrıca sporcularımızın kendilerini hangi konuda geliştirebileceğini ve antrenman yoğunluğumuzu görebiliyoruz. Sakatlık riskini de en aza indirmiş oluyoruz" dedi.

VakıfBank altyapısında iyi sporcu olmayı öğrendim

Tam dokuz yıl önce henüz 14 yaşındayken Mersin'den İstanbul'a VakıfBank altyapısına gelen Tuğba Şenoğlu, televizyonda izleyip hayranı olduğu Gözde ablası gibi 2 numaralı formayla sahaya çıkıyordu. Ardından A Takım'a yükseldi, sayısız kupa kaldırdı. "VakıfBank altyapısında öğrendiğim şey iyi bir sporcu olmaktır" diyen Şenoğlu, başarıyı şöyle tanımlıyor: Çok çalışmak, disiplinli olmak, saygı çerçevesinde rekabet etmek... Tuğba Şenoğlu, Bizim Yerimiz'in sorularını yanıtladı

Tuğba Şenoğlu voleybolcu olmaya nasıl karar verdi?

Aslında sporcu olmak en son tercih edeceğim şeydi, çok ilgi duymuyordum. Babam her sporu yakından takip ediyordu ve voleybolu çok seviyordu. Maçları izlediği zaman beni de yanına çağırırdı. Bana her zaman Neslihan ablayı (Demir) örnek verirdi. 10 yaşında boyum yaşlılarıma göre uzun olduğu için okulda voleybol takımına seçtiler. Birkaç antrenman yaptıktan sonra voleybolu sevmeye başladım. Bir süre geçince de kendime hedefler koydum. 14 yaşında VakıfBank altyapısına seçildiğimde profesyonel sporcu olmaya karar verdim.

Altyapıya seçildiğiniz o günleri biraz anlatır mısınız?

Benim için harika bir duyguydı. İlk defa şehir dışına çıkmış ve Mersin'den İstanbul'da gelmişim. Yaşım küçük olduğu için ailem de yanımdaydı. Bu yüzden çok şanslıyım, yalnız kalmadım. İstanbul'daki ilk günlerimde "Yeni arkadaşlar edinebilecek miyim?" diye düşünüyordum ama beklediğimden kolay oldu her şey. İlk kez Yıldızlar

Turnuvası'nda oynamıştım, o maçta ayaklarım yerden kesilmişti. Tarif edemediğim duygular yaşamıştım.

Hep büyük hedefler koyuyoruz

VakıfBank altyapısından A Takım'a yükselen bir oyuncu olarak neler hissediyorsunuz?

Genç Takım'da oynarken, A Takımımızın maçlarını izledim. "Ben de bir gün A Takım'da oynayacağım" diye hayal kurardım. Gözde ablayı (Kırdar) benim pozisyonumda oynadığı için örnek alırdım. Bu yüzden Genç Takım'da

Gözde ablanın giydiği 2 numaralı formayı giydim.

VakıfBank altyapısını farklı kılan ne sizce? Altyapıda ne öğrendiniz?

VakıfBank altyapısında sadece teknik taktik öğretilmez. İlk önce iyi bir sporcu olmanız gerektiği öğretilir. Bence en büyük fark bu... VakıfBank altyapısından yetişenlerin en büyük şansı da bu. VakıfBank altyapısında; çalışmanın önemi, disiplin, zaman yönetimi, rekabette saygı ve belki de en önemlisi A Takım'a yükseldiğinizde sizden sonra gelecek ve sizi takip eden kız çocuklarına doğru amaçlarla ilham olmayı benimsemiş sporcu olmak öğretilir.

VakıfBank altyapısından bu kadar başarılı sporcu çıkmasının sebepleri mi aynı zamanda bu saydıklarınız?

Kesinlikle. Ayrıca antrenörlerimizin etkisi çok büyük... Her zaman ciddi ve yoğun antrenmanlar yaparak ve büyük hedeflerle yola çıkmayı öğretiler. Gerisi de tabii ki oyunculara yani bizlere düşüyor. Biz de her zaman daha fazlası için çalıştık ve hedeflerimiz hep büyüktü. Başarı için bunlar olmazsa olmaz.

“ VakıfBank altyapısında sadece teknik taktik öğretilmez. İlk önce iyi bir sporcu olmanız gerektiği öğretilir. Bence en büyük fark bu... VakıfBank altyapısından yetişenlerin en büyük şansı da bu. ”



VakıfBank formasıyla çıktığınız ilk maç hangisiydi? O gün neler hissetmişsiniz?

İlk maçıma Yıldız Takım'la çıkmıştım ama hangi takımla oynadığımızı hatırlamıyorum. Çok mutluydum ve kendimle gurur duyuyordum. Çünkü ailem tribünde beni izleyecekti ve olmam gereken en iyi yerdeydim. A Takım'a geçtiğimde yanlış hatırlıyorsam ilk maçımızı Karayolları'na karşı oynamıştık. O gün de çok heyecanlıydım, örnek aldığım, tribünden izlediğim sporcularla aynı sahadaydım. Benim için hepsi çok güzel anılar.

Türk kadını gururla temsil ediyoruz

VakıfBank'la hem Dünya hem de Avrupa Şampiyonluğu kazandınız. Bu kupaları kaldırmak nasıl bir duygu?

Kısa bir cevap belki ama daha anlamlısı olamaz bence... Türk kadını gururla temsil etmek sadece beni değil hepimizi çok mutlu ediyor.

“ Zor bir sezon geçiriyoruz. Gerçekten hem psikolojik hem de fiziksel açıdan hepimizi zorluyor. Pandemi tüm dünyayı ve her şeyi sarstı. İster istemez etkileniyor ama psikolojik olarak da güçlü kalmaya çalışıyoruz. Antrenmanlarımızda değişen bir şey olmadı hatta daha fazla çalışmaya başladık. Çalışmadığımız dönemdeki eksikliği kapatıp koyduğumuz hedeflere yürüyoruz. ”

2020 yılında 47 maçta 45 galibiyet elde ettiniz? VakıfBank için 2020 yılı nasıl geçti?

Takım olarak iyi bir yıl geçirdik. Pandemi koşullarına rağmen elimizden gelen her şeyi yaptık. Lig ve turnuvanın devamı gelmedi biliyorsunuz. 2021'de de aynı şekilde performansımızı devam ettirmek ve kupalar kazanmak istiyoruz.

Pandemi döneminde maçlar, antrenmanlar devam ediyor. Bu döneme uyum sağlamakta zorlandınız mı? Nasıl bir sezon geçiriyorsunuz?

Zor bir sezon geçiriyoruz. Gerçekten hem psikolojik hem de fiziksel açıdan hepimizi zorluyor. Pandemi tüm dünyayı ve her şeyi sarstı. İster istemez etkileniyor ama psikolojik olarak da güçlü kalmaya çalışıyoruz. Antrenmanlarımızda değişen bir şey olmadı hatta daha fazla çalışmaya başladık. Çalışmadığımız dönemdeki eksikliği kapatıp koyduğumuz hedeflere yürüyoruz.

Taraftarınızdan uzakta, farklı şehirlerde maçlara çıkıyorsunuz. O maçlarda tribünlere baktığınızda ne hissediyorsunuz?

Bizi seven, sürekli takip eden destekçilerimizden uzak kalmak çok üzücü ama bu geçici bir ayrılık, bir süre daha böyle yaşayacağız. Taraftarımız için her zaman en iyisini yapmak istiyoruz. Fiziksel anlamda ayrı kalsak da



VakıfBank ailesi her zaman beraber. Düştüysen beraber kalkıyorsun, başarılı olduğunda da beraber kutluyorsun. Arkamızda çok büyük bir destek var. Bu yüzden hepimiz kendimizi bu büyük ailenin parçası olarak görüyoruz.

bizleri takip ettiklerini biliyoruz. Umarım bu uzak günler bir an önce geride kalır.

Peki ikinci kez Guinness Dünya Rekorları'na giren bir kulüpte oynamak nasıl bir duygu?

İnanılmaz ve müthiş heyecanlı. En güzeli de Türk kadını için gurur veren bir başarıya daha imza attık. Böyle rekorlar bizi daha iyilerini yapabilmemiz için motive ediyor.

Giovanni kapasitemizi yükseltiyor

Giovanni Guidetti dünyanın en iyi antrenörlerinden biri. Onunla çalışmayı nasıl tanımlarsınız?

Giovanni çok iyi bir profesyonel ve farklı bir antrenör. Sahada tüm gücümüzü ortaya koymamızı bekliyor ve çalışmalarıyla kapasitemizin artmasına yardım ediyor. Aslında "Ben bunu ancak bu kadar yapabilirim" diye düşünüyorsunuz ama Giovanni'nin bakışıyla sınır yok © Bilmediğimiz yeteneklerimizi ortaya çıkarıyor.

Her zaman zirvede olmak üzerinizde baskı oluşturuyor mu? Bu baskıyla nasıl başa çıkıyorsunuz?

Baskı elbette var ama ben bunu başarıya ulaşmak için itici güç olarak kullanıyorum.



VakıfBank'taki tüm oyuncular, "Başarımızın sırrı aile olmak" diyor. VakıfBank ailesini bize anlatabilir misiniz?

VakıfBank ailesi her zaman beraber. Düştüysen beraber kalkıyorsun, başarılı olduğunda da beraber kutluyorsun. Arkamızda çok büyük bir destek var. Bu yüzden hepimiz kendimizi bu büyük ailenin parçası olarak görüyoruz.

VakıfBank sizin için ne ifade ediyor?

Başarılarla doymayan bir aileye sahibim diyebilirim.

'En' Köşesi



En sevdiğiniz şehir?
İzmir

En sevdiğiniz yemek?
Sebze yemekleri

En sevdiğiniz tatlı?
Glutensiz tahinli kurabiye

En sevdiğiniz film?
Bridgerton

En sevdiğiniz aktör?
Al Pacino

En sevdiğiniz şarkı?
Therefore I am

En sevdiğiniz renk?
Mavi

Vakıf Leasing'den yenilenebilir enerjilere finansman

Leasing sektörünün en eski şirketi Vakıf Leasing, 2021 yılında çevre konusunda Türkiye'ye daha fazla katkı sağlamayı hedefliyor. 2020 yılını başarılı

iş sonuçlarıyla kapatan Vakıf Leasing, son yıllarda güneş enerjisi santralleri başta olmak üzere yenilenebilir enerji yatırımlarına destek olarak toplam 100 megavat gücünde santral finansmanı sağladı. Sanayiciye uygun maliyetli kaynak sağlamak için finansman arayışlarını artıran Vakıf Leasing, istihdama katkı sağlayacak Dünya



Bankası kaynaklı kredi görüşmelerinde de son aşamaya geldi. Türkiye Kalkınma ve Yatırım Bankası aracılığıyla kullanılacak bu kredi, mart ayında müşterilerle buluşacak.

Vakıf Faktoring A.Ş. Aynur Eke: Liderlik hedefimizi

Vakıf Faktoring Genel Müdürü Aynur Eke, pandeminin etkisinde zorlu geçen 2020 yılını başarıyla kapattıklarını belirtti. Eke, "Vakıf Faktoring olarak 2020 yılsonu itibarıyla bir önceki yıla göre yüzde 102,4'lük bir büyüme ile gerek kurumsal gerek KOBİ ölçeğindeki çok sayıda firmanın nakde ulaşmasına yardımcı olduk, 5,7 milyar TL'lik bir



alacak büyüklüğüne ulaştık. Bu büyüklük bizi hedeflediğimiz sektör liderliğine ulaştırdı" dedi.

Eke, şöyle devam etti: "2020 yılında kısıtlı personel sayımız nedeniyle direkt olarak ulaşmakta güçlük çektiğimiz

binlerce firmaya diğer faktoring şirketleri ile gerçekleştirdiğimiz ikincil temliklerle de destek olduk. Güçlerimizi birleştirdik. Ticarete ve üretimde çarkların dönmesini, elimizden geldiğince istihdamın sürmesini sağladık. Piyasada daha çok olduğumuz, verimli, kârlı ve sürdürülebilir büyüme odaklı önemli bir dönemeci geride bıraktık. 2021 yılı inşallah hayatın normalleşeceği, iş yerlerinin açılacağı, ekonomik değer olarak kaybettiklerimizi geri koyacağımız bir yıl olacak."



Abant Palace'ta her mevsim ayrı güzel

Taksim Otelcilik bünyesindeki Abant Palace, Abant Gölü manzarasına hakim konumuyla şehrin yoğun temposundan uzak, keyifli bir tatil seçeneği sunuyor. Abant Palace, Bolu merkeze 35 kilometre, İstanbul Havalimanı'na 290 kilometre, İstanbul Sabiha Gökçen Havalimanı'na 240 kilometre ve Ankara Esenboğa Havalimanı'na 230 kilometre uzaklıkta yer alıyor. Yeni hizmete açılan Kuzey Marmara Otopanı ile mesafeler daha da kısalıyor ve İstanbul'dan Abant Palace'a ulaşım 2,5 saatte gerçekleşiyor.

Misafirlerine en kaliteli hizmeti veren Abant Palace'ın 500 kişilik kapalı alan kapasitesi olan restoranında Bolu'nun en deneyimli aşçıları Türk mutfağının yanı sıra uluslararası mutfakların en leziz örneklerini sunuyor. Otelde ayrıca Bahçe Cafe, Teras Cafe, Lobi Bar, Kış Bahçesi ve Köroğlu Bar hizmet veriyor.



Vakıf Yatırım 2020'yi rekorlarla kapattı

Vakıf Yatırım Menkul Değerler AŞ, 2020 yılında faaliyet gösterdiği piyasalarda gerek işlem hacmi ve komisyon geliri gerek pazar payı gerekse de müşteri kazanımı alanlarında önemli başarılarla imza attı. 2019 yılını pay piyasasında yüzde 2,19 pazar payıyla 14'üncü sırada tamamlayan Vakıf Yatırım, 2020'de yüzde 4,07 pazar payıyla yerini dokuzuncu sıraya taşıdı. Vakıf Yatırım Vadeli İşlemler ve Opsiyon Piyasası'nda 2019 yılında yüzde 1,92 pazar payıyla 16'ncı sıradaki konumunu ise 2020'de yüzde 3,36 pazar payıyla 11'inci sıraya çıkardı.

2019 yılında 31,8 milyon TL esas faaliyet kârı elde eden Vakıf Yatırım, 2020 yılında 216 milyon TL esas faaliyet kâr rakamına ulaştı. 2019 yılında 123 milyon TL olan şirket öz sermayesi ise 2020'de 401 milyon TL'ye yükseldi.

Vakıf GYO 25 yaşında

'Geleneğin Gücü, Geleceğin İnşası' anlayışıyla kuruluşundan bu yana finanse ettiği projelerle hem yüksek portföy getirisi sağlayan hem de yatırımcılarına kazandıran Vakıf Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı 25'inci yaşını kutluyor. Vakıf GYO Genel Müdürü Onur İncehasan, "25 yıldır ülkemize değer katan, sektöre yön veren, ufuk açacak projelere imza atıyoruz. 2021 yılında tamamlamayı hedeflediğimiz sembol projemiz İstanbul Uluslararası Finans Merkezi'nde yüzde 60 ilerleme seviyesine ulaştık" dedi.

Yeni projeler devam ediyor

İncehasan, 2020 yılında aile dostu konseptli 'Bizimtepe Aydos' projesi konut satışlarını tamamladıklarını ve 2021 yılı içinde ticari ünitelerin satışını da tamamlamayı hedeflediklerini belirtti. İncehasan, "Ankara'nın seçkin yaşam merkezi Çukurambar'da yer alan Cubes Ankara Projemizin inşaat çalışmaları ve satışlarını bu yıl başlatmayı planlıyoruz. 'Nidapark Küçükalyalı' projesinde satışa hazır durumdaki ofis katlarımıza ilgi gösteren yerli ve yabancı yatırımcı taleplerini değerlendiriyoruz. Projede B10 ve B11 bloklarında 19 ila 27'nci katları arasında yer alan ofis katlarımızın satışını da bu yıl tamamlayacağız. Bu yıl ayrıca, 'İzmir Konak' projemizin inşaatına devam edecek, İstanbul'un eşsiz deniz ve adalar manzarasına sahip 'Maltepe Konut' projemizin de yapım sürecine başlayacağız" diye konuştu.



Viyana'daki Türk Siperleri Parkı'nda yer alan Yunus Emre Çeşmesi 1991 yılında VakıfBank tarafından yapıldı.

VakıfBank International AG'den güçlü performans

VakıfBank Finans Grubu'nun Avrupa'daki yüzü olan VakıfBank International AG pandemi koşullarında geçen 2020 yılını başarılı bir şekilde geride bıraktı. Aktif kalitesinden ödün vermeden kârlılığını artırarak sürdüren VakıfBank International AG'nin toplam varlıkları 2020 yıl sonu itibarıyla geçen yıla göre yüzde 11,4 artışla 914,2 milyon Euro'ya, öz kaynak toplamı yüzde 6,7 yükselişle 166,3 milyon Euro'ya, net dönem kârı ise yüzde 11,6 oranında artarak 8,6 milyon Euro'dan 9,6 milyon Euro'ya yükseldi.

Macaristan'da temsilcilik açılacak

VakıfBank International AG, Avusturya finans sektörünün önde gelenlerinin katılımıyla Eylül 2020'de bir sonbahar konseri düzenledi. Etkinlikte Avusturya Ticaret Odası WKO'nun bankalardan sorumlu Başkanı Dr. Franz Rudorfer bankanın değişen iş modeline, iki ülke ilişkilerine ve Avusturya'nın ekonomisine yönelik bir konuşma yaptı. Avusturya ve Almanya yanında Avrupa'daki lokasyonlarına bir yenisini eklemek isteyen VakıfBank International AG, Macaristan'da temsilcilik açma çalışmalarına da başladı.

Vakıf Gayrimenkul Değerleme

Vakıf Ekspertiz Gayrimenkul Değerleme faaliyet alanını genişletiyor

Vakıf Ekspertiz Gayrimenkul Değerleme, Adalet Bakanlığı ile yapılan protokol kapsamında pilot il olarak belirlenen Ankara'da Ocak 2021'den itibaren "özel hukuk tüzel kişisi" olarak bilirkişilik hizmeti vermeye başladı.

Bilirkişilik Kanunu ve Bilirkişilik

Uygulama Yönetmeliği'nin yürürlüğe girmesiyle bilirkişilik alanında köklü değişiklikler yaşandı ve bilirkişiliğe kabul şartları yeniden düzenlendi. Bilirkişi tanım olarak çözüm uzmanlığı, özel veya teknik bilgiyi gerektiren hallerde oy ve görüşünü sözlü veya yazılı olarak vermesi için başvuru gerçek kişi veya özel hukuk tüzel kişisidir. Bu tanımla birlikte "özel hukuk

tüzel kişilerine" bilirkişilik yapabilmeye imkânı da doğdu.

Vakıf Ekspertiz Gayrimenkul Değerleme, bilirkişilik temel eğitimlerini tamamlamış güçlü kadrosu ile meslekte öncü kurum olarak tarafsız, bağımsız, hızlı, güvenilir, kaliteli ve doğru hizmeti zamanında sunmak, bilirkişilik müessesine mesleki etik kurallar çerçevesinde değer katmayı hedefliyor.



CEM EROĞLU

VakıfBank Ekonomik Araştırmalar Müdürü

ABD'de yeni başkanın ekonomi üzerindeki olası etkileri

ABD'de 3 Kasım 2020'de yapılan seçimleri demokrat aday Joe Biden'ın kazanması ve 20 Ocak'ta yeni başkanın görevi devralmasıyla demokratlar tekrar yönetime geçti ve Temsilciler Meclisi'nde çoğunluğu kazanan demokratların Senato'da da çoğunluğu sağlayıp sağlayamayacağı önem kazandı. Seçimlerde ikinci tura gidilen Georgia eyaletinde demokratların kazanmasıyla birlikte Senato'da da çoğunluk sağlandı. Seçim sonuçlarına göre 100 üyeli Senato'nun 50 sandalyesi cumhuriyetçilerde, 50 sandalyesi de demokratlarda bulunuyor. Senato başkanı konumundaki başkan yardımcısının kilit oy kullanma yetkisi nedeniyle, demokratlar Senato'da tek bir kişiyle çoğunluğu elde etti. Bu nedenle Senato'daki çoğunluğun kesin bir çoğunluk olmadığı söylenebilir.

Senato'da demokratların çoğunluğu elde etmesi beklenmediği için bu durum piyasalarda sürpriz etkisi yaratarak olumlu fiyatlamalara yol açtı. Ayrıca ABD Merkez Bankası (Fed) eski Başkanı Janet Yellen'in Hazine Bakanı olmasının istenmesi de piyasalarda olumlu algılanan bir diğer gelişme oldu. Nitekim Yellen Senato'da yaptığı ilk konuşmada aşı dağıtımı, okulların yeniden açılması ve istihdamın korunması için daha fazla yardıma ihtiyaç olacağını vurguladı. Yellen, ülkenin borç yükünü düşünmeden destek paketi önerilmediğini, tarihi düşük seviyelerdeki faiz oranlarıyla yapılabilecek en iyi şeyin büyük oynamak olduğunu ifade etti.

Hem Temsilciler Meclisi'nde hem de Senato'da çoğunluğu elde eden Biden'ın yeni dönemde ekonomi

politikaları açısından elinin rahat olacak olması mavi dalga olarak adlandırıldı. Ancak Senato'da sağlanan çoğunluğun kesin olmamasının yanı sıra senatörlerin uzun süredir aynı görevi yapan kişiler olması ve parti politikalarından farklı kararlar verebilecek olmaları nedeniyle açık mavi dalga ifadesi kullanılmaya başlandı.

Fed: Desteğe devam

ABD'de yönetim değişikliğiyle birlikte yılbaşında yeni bir yardım paketi açıklanması bekleniyordu. Yeni yardım paketinin de desteğiyle ABD ekonomisi yavaş bir şekilde toparlanırken zaten yüksek seviyelerde olan bütçe açığı ve cari açığın yükseleceği, bunun da etkisiyle ABD dolarının değer kaybedeceği fiyatlanıyordu. Aynı zamanda emtia fiyatlarının da



yükselmesiyle 2008 krizinden sonra olduğu gibi reflasyon¹ dönemine girileceği ve ABD dolarının uzun süreli değer kaybı yaşayacağı düşünceleri hâkimdi. Ancak Senato'da sürpriz bir şekilde demokratların çoğunluğu kazanması ve böylece Biden'ın daha yüksek bir mali teşvik için elinin birden rahatlamasıyla piyasalarda yılbaşında satın alınan doların uzun süre değer kaybı yaşayacağı varsayımları sorgulanmaya başlandı. Özellikle Biden'ın 14 Ocak'ta açıkladığı 1.9 trilyon dolarlık yeni mali teşvik paketinin miktarının yüksek olmasının ardından 2021 yılı büyüme beklentileri yukarı yönlü revize edildi. Söz konusu yüksek mali teşviğin enflasyonist baskı

yaratacağı beklentileriyle, piyasalarda çok yakından takip edilen ABD 10 yıllık gösterge tahvil getirisi yüzde 1'in üzerine çıktı. ABD 10 yıllık tahvil getirisi 2020 Mart'ta salgın haberlerinin yarattığı resesyon endişesiyle hızla yüzde 1'in altına gerilemişti. Piyasalar bu ortamda enflasyonist baskının giderek artacağını ve bu nedenle Fed'in daha önce satın alınandan çok daha önce faiz artırımına gideceğini fiyatlamaya başladı. Ancak Fed Başkanı Powell, enflasyonist bir baskının söz konusu olmadığını, ekonominin hâlâ Kovid-19 salgını kaynaklı kapanmalar nedeniyle potansiyelinin altında olduğunu, işsizliğin yüksekliğini ön plana çıkardı. Faiz artırımıyla ilgili konuşmak için erken olsa bile piyasada 2013 yılında olduğu gibi varlık alımlarının azaltılmaya başlanacağına benzer bir açıklama yapılabileceği

beklentisi baskı yarattı. Bunun üzerine Powell, 2008 krizinden sonra atılan adımlardan ders alındığını ve aynı hataların tekrarlanmayacağını başka bir konuşmasında dile getirdi. 2021 yılının ilk Fed toplantısının ardından yaptığı açıklamada ise Powell, para politikasının salgın bitene kadar ekonomiyi desteklemeye devam edeceğini belirtti.

Kısaca ABD dolarının beklendiği kadar düşmeyeceği ve enflasyonist baskı oluşacağı beklentileriyle ABD 10 yıllık gösterge tahvil faizleri yükselmeye başladı. Bunun üzerine Fed'in beklenenden önce faiz artıracığı beklentileri satın alınmaya başladı. Söz konusu beklentiler satın alınsa da gerçekleşme ihtimalinin düşük olduğunu düşünüyoruz. Bu düşüncemizde aşının bulunmasına karşın aşılama çalışmalarının

¹ Reflasyon: Deflasyon veya stagflasyon tehdidi altındaki bir ekonominin genişletici para ve maliye politikalarıyla tersine çevrilerek, özellikle para arzının enflasyona yol açmayacak şekilde ölçülü bir şekilde artırılarak piyasaların yeniden dengeye getirilmesi ve fiyat istikrarının sağlanmasıdır.

hükümetlerin açıkladığı programın gerisinde kalmasının ve başta İngiltere ve Güney Afrika'da görülen virüsün yeni türü nedeniyle kapanmaların uzamasının ekonomik aktivitede toparlanmayı geciktirme ihtimalini artırması etkili oluyor. Aşıyla toplumsal bağışıklık oluşsa bile tüm toplumun ve ülkelerin aşılmasının alacağı süre, virüsün tamamıyla ortadan kalkmayacağına ve maske ile sosyal mesafe kurallarının bir süre daha devam edeceğine işaret ediyor. Bu nedenle hizmetler sektöründeki firmaların bir kısmı açılmadan tamamen kapanabilecek ve hizmetler sektörünün ekonomi içindeki payının yüksek olduğu Batı ekonomilerinde olumlu etki gecikebilecek. Düşük gelirliilerin istihdamı hemen yükselemeyeceği için işsizlik oranı da yüksek kalmaya devam edecek. Böyle bir durumda potansiyel büyüme oranlarına yaklaşılmaması da zaman alacak. Bu nedenle faiz oranlarında korkulduğu gibi beklenenden erken bir artırım olması mümkün görünmüyor. Bu ortamda petrol fiyatlarındaki yükseliş endişe yaratabilecek olsa da petrol fiyatlarının 2013 yılıyla kıyaslandığında yarı yarıya daha düşük seviyelerde olması maliyet baskısının geçici olduğunu ve enflasyonun yükseleceği beklentilerinin gerçekçi olmadığını gösteriyor. Zaman içinde tüm bunların gözlenmesiyle birlikte piyasanın da olumluya dönme ihtimali yüksek görünüyor. Öte yandan tüm teşviklere karşın büyümede beklenen seviyelerin oluşmamasının yarattığı hayal kırıklığı borsa gibi yatırım araçlarında sert satışlara yol açabileceği için 2022'de bir resesyon ihtimali de göz ardı edilmemeli. Resesyon durumunda ise yeni bir parasal genişlemeye gidilebilir. Hatta uzun süredir negatif faize karşı olduğunu belirten Fed'in de tıpkı Japonya ve Avrupa gibi eksi faize geçip geçmeyeceği tartışılabilir.



Büyüme beklendiği gibi hızlanmayabilir

Özetlemek gerekirse demokratların Senato'da da sürpriz bir şekilde çoğunluğu kazanması ve Biden'ın beklenenden daha yüksek miktarda bir teşvik paketi açıklamasıyla ABD'nin hızlı şekilde büyüyeceği ve hızlı büyümenin yarattığı enflasyonist baskı ile Fed'in öngörülenden daha önce faiz artıracakları beklentileri oluşmaya başladı. Ancak aşılama çalışmalarının uzun sürecek olması ve koronavirüsün hızlı yayılan bir türünün ortaya çıkması nedeniyle ABD'de büyüme beklendiği gibi hızlanmayabilir. Aksine yüksek miktarda mali teşviklere karşın büyümede beklenen hızlanmanın yaşanmamasının yani beklentilerin tersine bir durumun oluşmasının zaten uzun süredir aşırı değerli olduğu tartışılan borsalarda sert satışlara yol açabilecek olması nedeniyle yeni bir resesyon ihtimali de ortaya çıkabilir. Böyle bir ihtimalin satın alınmaya başlanması ise Fed'in yeni bir parasal genişleme programı başlatmasına ve negatif faize geçiş geçmeyeceğinin tartışılmasına neden olabilir. Son bir defa tekrarlamak gerekirse, mevcut gelişmeler sonrası piyasalarda oluşan beklentilerin yeni gelişmelerle birlikte değişmesi mümkün olduğundan ABD ekonomisinde hızlı toparlanma ihtimalinin yanı sıra resesyon ihtimali de göz ardı edilmemeli.

ABD Büyüme Tahminleri (%)

2020						2021					
OECD	IMF	Dünya Bankası	FED	Fitch	Moody's	OECD	IMF	Dünya Bankası	FED	Fitch	Moody's
-3.7	-3.4	-3.6	-2.4	-4.6	-3.6	3.2	5.1	3.5	4.2	4.5	4.2

Müşteriye ne verirseniz karşılığında onu alırsınız

Nesilden nesle VakıfBank'ı anlattığımız Çay-Simit röportaj serimizde bu kez iki değil beş konuğumuz var. VakıfBank'ın her zaman ilk sıraya koyduğu müşteri memnuniyetinde yakaladıkları başarıyı Murat Özel, Münevver Burcu Karabaş, Esmâ Eroğlu, Gülşah Elyıldırım ve Özler Güler'den dinledik. İstanbul'dan Burdur'a ve Tunceli'ye, Bursa'dan Ankara'ya uzandık. Online buluştuğumuz görüşmede, şehirler, şubeler, hikayeler farklı olsa da başarıdaki ortak paydalarının samimiyet ve güler yüz olduğunu gördük

Online buluştuğumuz görüşmede büyük mutlulukla taşıdıkları plaketleriyle poz veren VakıfBanklılar'ı tebrik eden VakıfBank Müşteri Deneyimi ve Yönetimi Başkanı Mehmet Serhat Keskin, "VakıfBank'ta Müşteri Deneyimi ve Yönetimi

Başkanlığı olarak hep birlikte bir kültür yaratmaya çalışıyoruz. Bu kültürde de ürün satmak ve kâr elde etmekle birlikte odağımıza daha çok müşteriye koymaya gayret ediyoruz. Bankamıza bu anlamda olumlu katkılarınız çok. Hepiniz pırlanta gibi insanlarsınız.

Aslında müşteriye elde tutabilmek yeni müşteri kazanmaktan her anlamda dört kat daha kıymetli. Sizler de özveride bulunarak, güler yüzle bunu hakkıyla yaptığınız için teşekkür ediyorum" dedi. Şimdi söz sırası bu güzel ekipte.



VIDEO
KONFERANS



Müşteriyle ilişki kartopu gibidir

Murat Özel

Tunceli Şubesi

Murat Bey sizin hikayeniz nasıl başladı?

1980 doğumluyum. Aslında kimya eğitimi aldım, bir süre fabrikada çalıştıktan sonra KPSS sınavına girerek bankacılığa geçiş yaptım. İkinci üniversite olarak da işletmeyi bitirdim. VakıfBank'ta çalışmaya 2007 yılında Muş'ta başladım. İki yıl sonra Tunceli Şubesi'ne geçtim. 12 yıldır bu şubedeyim. Bireysel portföy yöneticisi olarak görev yapıyorum.

Peki neden VakıfBank?

VakıfBank sevgim aileden geliyor. Babam da bankamızdan emekli. Çocukken babamın çalıştığı şubeye gider gelirdim. Babam büyük bir VakıfBank hayranı. Bugün bile bankamızın bir şubesinin önünden geçtiği zaman yüzünde tebessüm belirir. Bayrağı ben devraldığım için gururluyum.

Müşteri memnuniyetinde birinci olmuşsunuz. Ne hissettiniz öğrenince?

Herkes gibi ben de çok mutlu oldum, hemen babama söyledim. Kendisi de bana defalarca teşekkür etti. Ona bu duyguyu yaşatabildiğim için ayrıca mutluyum.

Nedir sizce bu başarıyı getiren?

Burada fark yaratanın samimiyet ve güven olduğu söylemem gerekiyor.



Aslında bizler de birer müşteriyiz. Başka işlerimizde nasıl hizmet almak istiyorsak öyle davranmamız gerektiğini bilmeliyiz. Güler yüzlülük, müşterilerin sorunlarına, ihtiyaçlarına kısa sürede çözüm üretebilmek çok önemli. Bireysel portföy yöneticileri olarak şöyle bir avantajımız da var, ister istemez müşterilerle bir ilişki kuruyoruz. Bizimle özel hayatlarını paylaşanlar bile olur. Elbette her müşteri aynı değildir. Kimisi çok asabidir, kimisi çok güler yüzlüdür ve kolay iletişim kurabilirsiniz. Bazı müşteriler ne istediğini bilir, bazıları sizden daha iyi bilir. Bankacılık sadece kredi vermek, mevduat toplamak değil. Bizim için şubeye gelen herkes önemlidir. Mesela bir müşteri çok basit bir işlem için gelir ama iyi hizmet verdiğiniz zaman "Ben şu bankaya gittim, şöyle iyi hizmet aldım" diye mutlaka anlatır. Ve bu bir kişi 100 kişi, o 100 kişi bin kişi eder. Bir

kartopu gibi düşünün. Ne kadar iyi hizmet verirsiniz o kadar karşılığını alırsınız.

VakıfBank size ne kattı?

VakıfBank demek hayat tecrübesi demek. Çalışırken kendinize de birikim sağlıyorsunuz. Her kesimden insanla temas ediyorsunuz. Bir çocuktan küçük bir gülümseme alıyorsunuz, üst düzey bir isimden farklı bir şey öğrenebiliyorsunuz. Hayatın içinde olan her şey VakıfBank'ta var.

VakıfBanklı olmayı nasıl tanımlarsınız?

VakıfBank'ın bir parçası olmak çok büyük bir mutluluk benim için. Bankamızın Türkiye'nin ikinci büyük bankası olması da gurur verdi hepimize. Ülkemizin zor şartlar altında, elimizden geldiğince destek vermeye çalışıyoruz. En yakın zamanda birinci olmayı da diliyorum.

Güven olmazsa hiçbir iş yürümez

Münevver Burcu Karabaş

Fomara Bursa Şubesi

Burcu Hanım sizin hikayenizi dinleyelim isteriz.

1985, Ankara doğumluyum. 2009 yılında Bursa Merkez Şubesi'nde göreve başladım. Çok kısa bir süre gişede çalıştım. Şu anda yine Bursa'da Fomara Şubesi'nde bireysel portföy yöneticiliği yapıyorum.

Peki neden VakıfBank?

VakıfBank kültürüyle yetiştim. Babam VakıfBank'tan emekli, ablam da bir dönem EBİS'te çalışmıştı. Babamın her akşam eve geldiğinde "Bizim bankamız gibisi yok" sözlerini duyarak büyüdüm. Açıkçası başka bir bankada çalışmayı hiç düşünmedim. Üniversiteyi bitirdikten sonra VakıfBank'ın sınavına girdim ve kazandım. İyi ki olmuş diyorum. Çok severek çalışıyorum.

Müşteri memnuniyetinde ikinciliğiniz var. Ne hissettiniz öğrenince?

Bu başarıyı elde edebildiğim için çok

mutluyum çünkü müşteriyi memnun etmek zordur. Müşterilerimiz bankacılık dışındaki işlemlerini de bize danışır. Tapuda bir işi varsa danışır, vergisini ödeyecekse sorar. Açıkçası ben bundan mutlu oluyorum. Mecburiyetten değil de içimden gelerek yardımcı olmaya çalışıyorum.

Sizce başarıyı getiren nedir?

Sürdürülebilirlik diyebilirim. Müşteri kredi çekmek istiyorsa sadece o işlemi yapıp işi bitti gibi bakmıyorum. Krediyi verdim ama bundan sonraki adım ne olacak? Ev aldıysa eşya lazım olabilir. Evleniyorsa bebeği olduktan sonra ihtiyaçları değişebilir. Tüm bunları öngörmeniz gerekiyor. Ben de Gülşah Hanım gibi ulaşılabilir bir bankacıyım. Kartvizitimde cep numaram yazar. Bazen benim yanımda bile müşterilerim yakınlarının bir işi olduğunda "VakıfBank'ta Burcu Hanım var, onu ararsan halleder" diyor. Önce karşınızdaki müşteriyle ilişki kurarsınız, sonra o müşteri eşini, dostunu, yakınlarını getirir. Bu çok önemli.

VakıfBank size ne kattı?

Bankam sayesinde iş hayatının inceliklerini öğrendim. Güven duygusunun ne kadar



önemli olduğunu gördüm. Karşılıklı güven olmadan hiçbir iş yürümez. VakıfBank sayesinde insanları tanıdım, güvenmeyi ve güven vermeyi öğrendim.

VakıfBanklı olmayı nasıl tanımlarsınız?

Gelecek kaygısı duymamak diyebilirim. Pazartesi günü masanıza oturduğunuzda bilirsiniz ki o ekran açılır, maaşınız yatar. Evet, özverili çalışırsınız ama bilirsiniz ki güvendesiniz.

Samimiyet size her kapıyı açar

Esmâ Eroğlu

Burdur Şubesi

Esmâ Hanım sizin hikayeniz nedir?

VakıfBank'a 2007 yılında girdim. Üniversitede maliye eğitimi aldım. Şu an görev yaptığım Burdur Şubesi, aslında ilk şubem. Bir dönem eş durumundan Ağrı Şubesi'ne gittim ve bir yıl orada çalıştım. Ağrı'dan sonra Antalya Alanya'daki Konaklı Şubesi'nde üç yıl görev yaptım. Beş yıldır Burdur Şubesi'ndeyim. Şubecilikte tüm birimlerde çalıştım, kısa bir süre de bağlı bir şubenin yöneticiliğini yaptım. Şu an bireysel portföy yöneticisiyim.

Peki neden VakıfBank?

Benim VakıfBank'la tanışma hikayem biraz farklı. Üniversitede okurken VakıfBank'ın personel ilanını görüp başvurmuştum. Kep atma törenimin olduğu gün de VakıfBank'ın sınavını kazandığımı öğrendim. Mezun olduktan birkaç gün sonra çalışmaya başladım. İşe alındığım için çok mutlu olmuştum.

Müşteri memnuniyetinde üçüncülük elde etmişsiniz. Ne hissettiniz öğrenince?

Ben de diğer arkadaşlarım gibi büyük sevinç yaşadım. Böyle bir başarı



yakaladığım için kendimle gurur duydum. Müşteri memnuniyeti bankacılıktaki en önemli unsur. Yani müşteri memnuniyeti yoksa hiçbir şey olmuyor. Müşteriyi mutlu edebilirsiniz, pozitif enerji verirsiniz, sabır seviyesini iyi ölçebilirsiniz, işinize hakimseniz tercih edilirsiniz. Müşteri size güvendiği zaman diğer bankalar ne yaparsa yapsın sizden vazgeçmez. Ben de hep bu bilinçle çalışıyorum. Ben onlara güven verdikçe, samimi davrandıkça sonuçları da hep olumlu oldu.

Sizce başarıyı getiren başka ne var?

Bu sorunuza bir anımı paylaşarak yanıt vermek isterim. 2018 yılında Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi'nin ihalesine katıldık

ve kazandık. Başta herkes "VakıfBank'la çalışılır mı" diye biraz tepki gösterdi. Üç ay boyunca sabah 8, akşam 10 olmak üzere bin 72 personelin hepsini arayarak tanıdım ve müşteri memnuniyeti kazandım. Bir gün cep telefonuma bir video geldi. Videoyu açtığımda rektör ve yardımcıların Almanya'nın Köln şehrindeki şubemizin önünde bir bankta oturduğunu gördüm. "Burası bizim yerimiz" diye de mesaj yazdılar. Ben o mesajı görünce çok ağladım. O tepkiler aklıma geldi ve yeni başardığımızı gördüm. Bu da bana yetti.

VakıfBank size ne kattı?

VakıfBank bana çok şey kattı. Kendine güveni olmayan bir insandım. VakıfBanklı olduktan sonra kendime güvenmeyi öğrendim. İnsanların sabır seviyesini çözmeyi öğrendim. Müşteri şubeden içeri girdiği zaman önce ne durumda olduğunu analiz ediyorum, ben de ona göre yaklaşıyorum. Bu bile çok önemli benim için.

VakıfBanklı olmayı nasıl tanımlarsınız?

VakıfBank aile demek, emek demek, başarı demek. Birkaç yıl önce "Siz Türkiye'nin ikinci büyük bankası olacaksınız" deseler inanmazdım. Gurur duyuyorum. Tüm çalışma arkadaşlarıma teşekkür ediyorum. Bu hepimizin başarısı. VakıfBanklı olmak bir ayrıcalık. Bankamdan vazgeçmem, sonuna kadar buradayım.

Bankacı her an ulaşılabilir olmalı

Gülşah Elyıldırım

Eryaman Ankara Şubesi

Herkesin bir hikayesi var, sizin hikayeniz ne?

1987, Kars doğumluyum. Bankacılık mezunuyum. Bu mesleği isteyerek tercih ettim ve işimi severek yapıyorum. Sekiz yıldır VakıfBank'tayım. İlk görev yerim Kars Şubesi'ydi. Son dört yıldır da Eryaman / Ankara Şubesi'ndeyim. Geçmişte gişede, operasyonda çokça görev aldım. Şu an bireysel portföy yöneticisiyim.

Peki neden VakıfBank?

VakıfBank'tan önce başka bir bankada üç yıl çalıştım. Açıkçası gecem-gündüzüm yoktu. Hafta içi, hafta sonu geç saatlere kadar mesai yaptım, emeğim çok sömürüldü. VakıfBank'tan gelen teklifi değerlendirdim ve şu an çok mutluyum. Kurumsal bir banka olduğu biliyordum ve bu yüzden tercih ettim ama VakıfBank'ı tanıdıkça dört elle sarıldım. Bankamızın personeline verdiği değer beni çok mutlu ediyor. Bankamı çok seviyorum.

Müşteri memnuniyetinde üçüncü oldunuz. Ne hissettiniz öğrenince?

Doğruyu söylemem gerekirse bu ödül gelene kadar aslında ne yaptığımı bile farkında değildim. Elbette çok mutlu oldum. Bu ödül benim için işimi doğru yaptığımı en büyük göstergesi. Hepimizin bu hayatta



bir amacı var. Benim de tek amacım öldükten sonra iyi anılmak. Herkes insanlığa hizmet veriyor, benim payıma da bankacı olarak hizmet vermenin düştüğüne inanıyorum. İyi bir insan olarak yaşamaya gayret ediyorum. İnsanlara da iyilik yapmayı, hayatlarına dokunmayı seviyorum.

Bu başarıyı getiren sizce nedir?

Tek kelimeyle samimiyet derim. Samimiyet, müşteriye her şeyden önce güven veriyor. Müşteri ayrımı yapmıyor; kredi çekmek için gelene de, takibe düşmüş borcu olana da aynı profesyonellikle yaklaşıyorum. Tüm müşterilerimle oturup sohbet etmeyi seviyorum. Böyle yapınca karşımdaki insanın hayatına dokunduğumu hissediyorum. Müşteriyle aranızda bir sıcaklık olduğu zaman ilişkiler de çok hızlı geliyor. Bence bankacılıkla ulaşılabilir olmak çok önemli. Ben de telefonla kolay ulaşılabilir bir

bankacıyım. Kartvizitimi verdiğimde mutlaka şunu diyorum: "Bana kesin ulaşırsınız." Tatile çıktığımda bile işimi takip ederim.

Bir örnek de vermek isterim. Bir gün öğle yemeğine çıkmak üzere montumu giymişken kapıdan bir müşterimiz girdi ve mevduatla alakalı faiz oranı sordu. Masama döndüm, müşterimize faiz oranlarını verdim ve uğurladım. Şu an o kişi benim iki yıllık müşterim. 1.5 milyondan fazla portföyü var. Kendisi emlakçymış, ailesini de, ortaklarını da getirdi. Bir keresinde de yaşlı bir çift geldi. Kredi faizi hesapladım, maaş bankalarında belki daha uygun olabileceğini söyleyerek "Bir de oraya bakın" dedim. Baktım birkaç saat sonra geri geldiler. Benden gördükleri samimiyet hoşlarına gitmiş, çektikleri krediyi getirip bankamıza yatırdılar. Bir kişiyi kazanmak birden fazla müşteriyi kazanmak demek aslında...

VakıfBank size ne kattı?

İlk sıraya güveni koyarım. Bankam sayesinde çalışma ortamının yalnızca para kazanılacak bir yer değil bağlılık yaratan bir yer olduğunu öğrendim. Çok klişe olacak belki ama biz burada gerçekten bir aile gibiyiz. Bankamızda çalışan herhangi bir personeli arayıp "Benim şöyle bir sıkıntım var" dediğimde yardımcı olacağını biliyorum.

VakıfBanklı olmayı nasıl tanımlarsınız?

VakıfBanklı olmaktan gurur duyuyorum. Bir insan bankacılık yapacaksa bence VakıfBank'ta yapmalı.

Özveriyle yapılan iş başarıya ulaşır

Özler Güler

50. Yıl Sultangazi İstanbul Şubesi

Özler Hanım sizin hikayenizi dinleyelim.

36 yaşındayım. 2014 yılından bu yana VakıfBank'tayım. 50. Yıl Sultangazi İstanbul Şubesi'nde gişe memuru olarak görev yapıyorum.

Peki neden VakıfBank?

VakıfBank'la yolum İŞKUR aracılığıyla keşişti. İyi ki öyle de olmuş. Bu ailenin bir parçası olmaktan mutluyum. İşimi ve bankamı seviyorum.

Müşteri memnuniyetinde üçüncü olmuşsunuz. Ne hissettiniz öğrenince?

Çok güzel bir duygu. Severek yaptığım bir işte böyle bir başarı elde ettiğim için kendimle gurur duyuyorum. Tüm arkadaşlarımı da tebrik ediyorum.

Nedir sizce bu başarıyı getiren?

Sabırlı olmak, öğrenmeye açık olmak diyebilirim. Dürüst bir şekilde işinize özveri katarak çalışıyorsanız başarı mutlaka sizi buluyor.

VakıfBank size ne kattı?

Bankam sayesinde daha verimli nasıl olabileceğimi öğrendim. Sabrı öğrendim, bir işi layıkıyla yapmanın ne kadar değerli olduğunu gördüm.



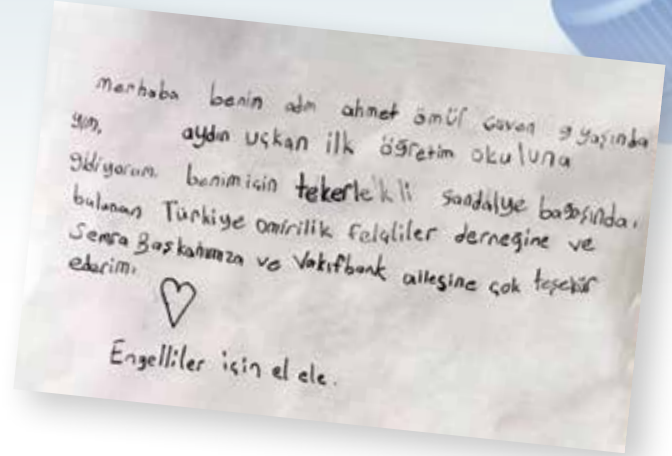
VakıfBanklı olmayı nasıl tanımlarsınız?

Tek kelimeyle ayrıcalık derim.

VakıfBank'tan topluma değer katan üç gönüllülük projesi

Gönüllülüğü toplumsal duyarlılık ve farkındalık yaratmak, gelişmenin ayrılmaz bir parçası olarak gören VakıfBank, çalışmalarına örnek üç proje daha ekledi. Türkiye Omurluk Felçlileri Derneği'nin plastik kapak kampanyasına destek veren VakıfBank, İyilik Kumbarası ve Sarı Kurdele projeleriyle de çocuklara yardım eli uzatıyor

VakıfBank Genel Müdür Yardımcısı Ferkan Merdan, "Bankamızın köklerindeki vakıf kültürünün mirasçıları olarak sosyal sorumluluk projelerimizin yanı sıra geliştirdiğimiz gönüllülük aktiviteleriyle de insanımıza, toplumumuza değer katmaya çalışıyoruz. Gönüllülüğü benimsemiş Türkiye'nin dört bir yanındaki 20 bin VakıfBanklı işine, çevresine katkı sunuyor. En güçlü sermayemiz olarak gördüğümüz gönüllülük felsefemizle iyinin, güzelin bir parçası olmak için çalışıyoruz. Tüm VakıfBank Ailesi'ne duyarlılıklarını nedeniyle teşekkür ediyorum" dedi. İşte o üç proje:



VakıfBank'ın destek verdiği kampanya ile tekerlekli sandalyeye kavuşan Ahmet, bir mektupla teşekkür etti.

Plastik kapaklar ile engeller kalkıyor

Türkiye Omurluk Felçlileri Derneği'nin 10 yıldır yürüttüğü plastik kapak kampanyasına destek vermeye başlayan VakıfBank, İstanbul ve Ankara'daki Genel Müdürlük binalarına yerleştirilen TOFD logolu kutularda plastik kapak biriktiriyor. Günlük yaşamda pek çoğu çöpe giden plastik kapaklar, omurluk felçlileri için tekerlekli sandalyeye dönüşüyor. Her renk ve boyuttaki plastik kapağın dahil olduğu kampanyaya tüm VakıfBank şubeleri de destek veriyor. Şubelerde biriktirilen plastik kapaklar düzenli aralıklarla Genel Merkez'e ulaştırılıyor.

İlk sandalye bağışı yapıldı

28 Aralık'ta başlatılan kampanya ile şubat ayının sonunda ilk tekerlekli sandalye bağışı yapıldı. Hedef iki ayda bir ihtiyaç sahibi bir kişiyi tekerlekli sandalyeye kavuşturabilmek. TOFD'nin 2011 yılından itibaren başarıyla yürüttüğü plastik kapak kampanyası kapsamında her renkte su şişesi, damacana, zeytinyağı veya meşrubat kapağını biriktirerek engelli vatandaşların hayatlarına özgürce devam etmelerine yardımcı olunması hedefleniyor. 10 yılda derneğe başvuru yapan Türkiye'nin 81 ilindeki ihtiyaç sahibi engelli vatandaşlara 495 adet medikal malzeme dağıtımı yapıldı. Kampanya kapsamında 200 bin plastik kapak ile bir tekerlekli sandalye alınabiliyor.





İyilik Kumbarası, okul ihtiyaçlarını karşılıyor

VakıfBank, 'İyilik Kumbarası' projesi kapsamında 8 kampanya ile 11 okulun ihtiyacını karşıladı. Projenin başladığı 2019 yılından bu yana 15 bin parça yardım malzemesi toplayan VakıfBanklı gönüllüler, son olarak Ümraniye Şehit Sevgi Yeşilyurt İlkokulu ve İmam Hatip Ortaokulu'na ulaştı. Kiyafet, ayakkabı, kırtasiye malzemesi ve okul gereçlerinden oluşan ihtiyaç kolileri VakıfBank Genel Müdür Yardımcısı Ferkan Merdan, VakıfBank Özellikli Krediler Yönetimi Başkanı Şükrü Mete Tepegöz ve VakıfBank çalışanları tarafından okula teslim edildi.



VakıfBank'ın sarısı da umudun yanında

Binlerce VakıfBank çalışanı, çocukluk çağı kanserlerine dikkat çekmek için umudun sembolü Sarı Kurdele takarak KAÇUV'un farkındalık projesine destek oldu. Çektikleri fotoğrafları #sarıyifarket etiketiyle sosyal medyada paylaşan VakıfBank çalışanları, herkesi kanserli çocukların yanında olmaya çağırdı. VakıfBank Kadın Voleybol Takımı da sarı kurdele takarak projeye destek verdi.



Hedef Cebelitarık

VakıfBank İstanbul Şubesi'nde görev yapan Ahmet Çalık, 10 yıldır profesyonel olarak yüzüyor. Aslında Ahmet Çalık için her şey İstanbul Boğazı'nda yüzme hayaliyle başlamış. 20 yaşında Rize'de evde otururken gördüğü Boğaz yarışına katılmaya karar vermiş, sonunda da başarmış. 2010 yılında Boğaz'da ilk kulaçlarını atan Çalık, 80'e yakın yarışmaya katılıp dereceler elde etmiş. "Kopmaz bağlarla bağlıyım" dediği VakıfBank adına yarıştığı bir organizasyonda birincilik kupasını kaldırmış. İşte Çalık'ın hikayesi:

Öncelikle sizi tanıyalım isteriz. Kimdir Ahmet Çalık?

1973 yılında, Rize'de doğdum. Bütün çocukluğum, gençliğim orada geçti. Ben askerdeyken abim VakıfBank'ta işe girmişti. Askerliğimi yaptıktan sonra bir yıl Aksaray'da akrabalarımın elektronik işinde çalıştım. 1997 yılında VakıfBank Zeytinburnu Şubesi'nde veznedar olarak göreve başladım. Aslında bankacı olmayı düşünmüyordum ama nasip oldu, iyi ki de oldu.

Bankada ilk gününüzü hatırlıyor musunuz?

Zeytinburnu Şubesi ilk göz ağrım, yeri bende her zaman ayrıdır. Arkadaşlarımla hâlâ görüşüyorum. İlk gün Müdür Yardımcısı Ayşe Gül beni karşılamıştı. Kendimi tanıttım, çok sıcak karşıladılar. Bir yerde oturdum, kimin ne yaptığını izledim. Bir süre sonra vezneye geçtim, 2004 yılına kadar bu görevimi sürdürdüm. Bankanın değişim süreciyle birlikte memurluğa geçiş yaptım. Zeytinburnu Şubesi'nden

sonra Aksaray Şubesi'nde çalışmaya başladım. Orada da 2005 yılına kadar çok güzel işler yaptık. Daha sonra 12 yıl Saraçhane Şubesi'nde çalıştım. 2018 yılının başından bu yana da İstanbul Şubesi'ndeyim. Emekliliğime dört yılım kaldı. İnşallah onu da görürüm.

Nasıl bir meslek sizce bankacılık? Kariyerinin başındaki gençlere tavsiyeniz nedir?

Bankacılık çok prestijli bir meslek. Bana çok şey kattı. 24 yıl nasıl geçti, inanın



anlamadım. Güzel arkadaşlıklar edindim, anılar biriktirdim. Bankacılık sektörü 2002-2003 yıllarında zor günlerden geçti ama VakıfBank çalışanlarını hiç yalnız bırakmadı. Çalışanını her zaman koruyan bir banka VakıfBank. Bu nedenle şanslı olduğumuzu düşünüyorum.

Yüzme sporuyla tanışmanız nasıl oldu?

Her şey İstanbul Boğazı'yla başladı. 20 yaşında, köydeki evimizde otururken televizyonda haberleri izliyordum. Boğaz'daki yüzme yarışını görünce "Ben de burada yüzmeliyim" dedim. İstanbul'a geldikten yıllar sonra milli yüzücü Nurettin Ünal hocayla tanıştım. İstanbul Büyükşehir Belediyesi Spor AŞ'de işe başlamıştı, havuza gidip yüzme hocalarını denetliyordu. Boğaz'da daha önce yüzmüş biri olduğu için ona danıştım, sağ olsun destekledi, motive etti. Mesela yüzerken ayaklarımı kötü kullanıyordum, kollarımda eksikler vardı. Kendisinden çok şey öğrendim. Yoğun bir antrenman sürecinin ardından yüzme lisansımı aldım, dört-beş ay sonra da Boğaz'da düzenlenen yüzme yarışına katıldım. Hiç unutmuyorum, 2010 yılının Temmuz ayıydı.

Kandilli'deki iskeledesiniz, ilk yarışınız... Ne hissetmişiniz?

Çok heyecanlıydım. Önümde 500'e yakın kişi vardı. Hepsini balıklama atlayıp yüzecek sanıyordum. İskelenin ucuna

“ Türkiye'nin hemen her yerinde yarışlara katılıyorum. Sadece deniz, havuz değil. Barajlarda, göllerde de yüzüyorum. İnsanların tekneyle geçtiği yerlerde biz kulaç atıyoruz. Yüzmeye ilgi son beş yılda çok arttı, artık çok sayıda organizasyon yapılıyor. Pandemiye kadar 15 günde ya da ayda bir yarış oluyordu. 60'a yakın madalyam var ama katıldığım yarış sayısı 80'i bulmuştur. ”

gelince, beş saniye durakladım. O duyguyu tarif etmem mümkün değil. Ardından bir boşluk buldum ve kendimi Boğaz'a attım. Zaten ilk 50 metre suyu görmüyorsunuz çünkü her tarafınız insan ve köpük. 5-10 dakika sonra Boğaz'ın ortasında tek başınıza kalınca "O kadar insan nereye gitti" diyorsunuz. Kandilli'den Kuruçeşme'ye kadar olan 6.5 kilometrelik parkuru, 1 saat 12 dakikada tamamladım. O gün bana "Yüzemezsin" diyen bir yarışmacı vardı, oysaki benden sadece yedi dakika erken çıkmıştı sudan.

Daha sonra büyük bir özveriyle kendimi geliştirdim. Nurettin Ünal hocamızın teklifiyle 2015 yılında Büyükşehir Belediyesi'nin kurduğu yüzme kulübüne geçtim. O dönem 15-20 kişiydik, şimdi 100'e yakın yüzücü var. 2010'dan 2020'ye kadar 10 defa Boğaz'daki yarışlara katıldım. Ters akıntının da olduğu zorlu bir parkur, sadece yüzme bilmek yetmiyor. Kağıt üzerinde bir çizgi var, suyun ortasındasınız ve o çizgiye uyarak ilerlemeniz gerekiyor. Çanakkale

Boğazı'ndaki yarışa katıldım. Meis Adası'ndan Türkiye'ye doğru yapılan bir yarış var, o yarışta da hayatımda ilk defa 7 kilometre durgun bir suda yüzdüm.

Bugüne kadar kaç yarışmaya katıldınız?

Türkiye'nin hemen her yerinde yarışlara katılıyorum. Sadece deniz, havuz değil. Barajlarda, göllerde de yüzüyorum. İnsanların tekneyle geçtiği yerlerde biz kulaç atıyoruz. Yüzmeye ilgi son beş yılda çok arttı, artık çok sayıda organizasyon yapılıyor. Pandemiye kadar 15 günde ya da ayda bir yarış oluyordu. 60'a yakın madalyam var ama katıldığım yarış sayısı 80'i bulmuştur. Bazı yarışlarda madalya yerine sertifika veriliyor. Benim için gerçekten gurur verici. Çoğu zaman hafta sonu bir yarış için şehir dışına çıkıp, yorgun argın eve dönsem de büyük keyif alıyorum. Küçük yaşlardan beri profesyonel olarak bu sporla ilgilenenlerin olduğu yarışlara benim de katılabilmem bile büyük başarı. Çok şükür; birincilik, ikincilik, üçüncülük derecelerim oldu, kürsüye her çıktığımda kendimle gurur duydum. Madalya ve sertifikalarımın yanı sıra yarış bonelerimin de hepsini saklarım. Benim için çok özeldir.

Ulusal, uluslararası pek çok yarışma, ödül ve sertifikalar... 10 yılda ne öğrettiği size bu spor?

Yüzmede de her şey bir anda olmaz, yavaş yavaş ilerlemek lazım. İnsana çok şey katıyor, geliştiriyor. Suyun içinde sabrı öğreniyorsunuz. Bu sayede suyun dışında enerjinizi nerelere kullanabileceğinizi öğreniyorsunuz. Sporun faydaları tartışılmaz ancak yüzmeyi tercih edenler vücutlarına büyük iyilik yapmış olur.

Unutmadığınız anlar, hikayeler var mı? Deneyimlerinizi paylaşmısınız?

Çanakkale Boğazı'nda bir anım var. Tabii Çanakkale Boğazı, İstanbul gibi değil. Oranın hattı tek yay üzerinde, Eceabat'tan Çanakkale Merkez'e kadar yüzüyorsunuz. Hata şansınız yok. Akıntı da çok önemli. Bir yarış sırasında Marmara'ya doğru akıntıya karşı dubalar

koyulmuştu. Dalgalar yükselmeye başladı. Neredeyse boğulacaktım. 45 dakika akıntıya karşı yüzdüm ve "Artık durmak zorundayım" dedim. Çünkü Çanakkale'ye gitmemiz lazımkken biz Marmara'ya doğru gidiyoruz. Bir tekne gördü, beni almalarını istedim. Teknedeki arkadaş birini gösterdi ve "Misafirimizin eşi suda, onu bekliyoruz" dedi. Tekneye alındıktan bir süre fark ettim ki suda yüzen kişi ABD'li yıldız Bo Derek'miş. Yarışlar için misafir sanatçı olarak gelmiş. Dubalar iptal edildikten sonra ben de suya atladım ve yarışı bitirdim. Unutamadığım anılardan biridir.

VakıfBank adına katıldığınız bir yarış da birinci tamamlamışsınız... Biraz anlatır mısınız?

Corporate Games'in ülkemizde her yıl düzenlediği kurumlar arası yarışlar oluyor. Büyük firmalarda çalışanların katılımıyla gerçekleştiriliyor. 2015 yılında bize de bununla ilgili e-mail gelmişti. Yüzme olduğunu görünce, geçmişteki yarışlara baktım. Yarışlara katılanların bir kısmını tanıyordum. Biraz daha araştırınca yabancı bir firmada çalışan bir arkadaşın üç yıl üst üste birinci olduğunu gördüm. Aslında derecesi geçilmeyecek gibi değildi. Bankamın haberi olmadan gittim, kayıt yaptırdım. Kayıttaki arkadaş, VakıfBank'ta çalıştığını öğrenince çok şaşırmıştı. Yarış günü geldi çatı, 100 metreye başladık. İlk 50 metreyi bitirdik, ikinci 50 metrede arayı iyice açtım. 1 dakika 19 saniyede yarışı bitirdim ve kendi kategorimde birinci oldum. VakıfBank adına yarıştığım için o birinciliğin anlamı benim için çok büyük.

Yüzme nasıl bir hayat disiplini gerektiriyor? Haftada kaç gün antrenman yapıyorsunuz? En çok sevdiğiniz yüzme stili hangisi?

Suyla ne kadar haşır neşir olursanız o kadar iyi... Haftada üç gün, birer saat antrenman yapmak şart. Ancak bu sayede bir tempoda kalabilirsiniz. Yüzücüler yemek yemeyi de sever ama dikkat etmek gerekiyor. Şekerli gıdalardan uzak durmak lazım. Maratonlara katıldığım için serbest

stilde yüzüyorum ama havuz yarışlarında genellikle karışık stilde oluyor. Dört stili de diskalifiye olmadan yüzebiliyorum. Yüzme vücuda çok iyi gelen bir spor. Çalışma arkadaşlarımdan bazılarını da yüzmeyle tanıştırdım. Benim imkanım olsa sabah-akşam sudan çıkmam.

Bundan sonrası için yüzmede bir hedef var mı?

Bir değil iki tane var. İstanbul ve Çanakkale Boğazı'nda yüzdüm, bu suyun okyanusa kavuştuğu yer de Cebelitarık Boğazı olduğu için ilk hedefim orada yüzebilmek. 15 kilometrelik, dört-beş saatte bitirilebilecek bir parkur. İkincisi Manş Denizi. Orası da 35 kilometre. 15-16 saat

sürebiliyor ve suyu da çok soğuk, 18 derece. Kendime güveniyorum. Tabii öncesinde sağlam bir şekilde hazırlık yapmak gerekiyor. Vücudun soğuk suya alışması, idmanlar çok önemli. Bazı İskandinav ülkelerindeki yarışları da hedefliyorum. Kismetse olur hepsi.

VakıfBank sizin için ne ifade ediyor?

VakıfBank bizim gecemiz, gündüzümüz, eşimiz, çocuğumuz. Bankam benim her şeyim. Damarımızı kesseler sarı-siyah akar. VakıfBank'tan başka bir şey düşünmüyorum. Başka yerler bana banka gibi gelmiyor.

VakıfBanklı olmak ne demek?

Tek kelimeyle gurur diyebilirim. Yüzme yarışlarına gittiğim zaman da bankamın formasını gururla sırtımda taşıyorum. Formamı gördüklerinde yaşadıkları şaşkınlığı biliyorum. Bir bakan bir daha bakıyor. Bankamı da en iyi şekilde temsil ettiğime inanıyorum, etmeye de devam edeceğim.

“ Suyla ne kadar haşır neşir olursanız o kadar iyi... Haftada üç gün, birer saat antrenman yapmak şart. Ancak bu sayede bir tempoda kalabilirsiniz. Yüzücüler yemek yemeyi de sever ama dikkat etmek gerekiyor. Şekerli gıdalardan uzak durmak lazım. ”





VakıfBank vefadır

VakıfBank eski Genel Müdürü Halil Aydoğan, bir ömür sayılabilecek sürede büyük bir bağlılık ve aidiyetle VakıfBank'a hizmet vermiş, bankacılık sektörü için ilk sayılabilecek yeniliklerle ilgili çalışmalara öncülük etmiş, bankanın ve Türkiye'nin gelişimine tanık olmuş yaşayan bir tarih... Bizim Yerimiz'de Emekli Kahvesi'ne konuk olan Aydoğan, genç VakıfBanklılara yalnızca başarılarla dolu bir kariyeri değil her biri ders niteliğindeki tecrübelerini de aktardı. VakıfBank için "Beni ben yapan kurumların başında gelir" diyen Halil Aydoğan'ın gözüyle bankası bugün onun için en çok 'vefayı' ifade ediyor

Bankamız sizi tanıyor ancak genç VakıfBanklılara daha iyi tanıtmak isteriz. VakıfBank'ta her kademedeki görev aldınız, üst yöneticiliğe kadar çıktınız. 67 yıllık VakıfBank'ın son 44 yılına tanık oldunuz, nasıl bir duygu bu?

67 yıllık VakıfBank'ın son 44 yılına tanık ve aynı zamanda bankamızda 30 yıla yakın müfettiş yardımcılığı, müfettişlik, şube müdür yardımcılığı, büyük şubelerin müdürlükleri, genel müdür yardımcılığı, yönetim kurulu başkanlığı ve en son genel müdürlük görevini yapmış olarak söylemek isterim ki, VakıfBank vefa demektir. Yüksek aidiyet duygusu demektir. VakıfBank kamunun teknoloji odaklı çalışan en yenilikçi ve en özel bankası demektir. Ülkesinin hangi alanda desteğe ihtiyacı varsa o alanı destekleyen banka demektir.

1980'li yıllarda kredi kartlarını çıkaran, ATM'leri, faktoring, leasing firmalarını ilk kuran kamu bankası, ilk sertifikalı altını çıkaran bankadır. 1980'li yıllarda turizm sektörünü en çok destekleyen ve Türkiye'nin turizmde büyük atılım yapmasını sağlayan bankadır.

Yavuz Sultan Selim Köprüsü, Osmangazi Köprüsü, Türkiye Petrolleri Anonim Ortaklığı Şah Deniz Projesi, 3'üncü Havalimanı gibi çok önemli ve büyük projelerin finansmanında yer alan bankadır.

Uluslararası bankacılık işlemlerinde kamunun en uzman ve en aktif bankasıdır. Ve nihayet Türkiye'nin ikinci en büyük bankasıdır.

VakıfBank'ta değişmeyen temel değerler; güvenilirlik, sosyal sorumluluk, sonuç odaklılık, müşteri odaklılık, yenilikçi olmak, takım olmak ve liderliktir.

Afyonkarahisar doğumlusunuz. İstanbul'a üniversiteye gelinceye kadar nasıl bir çocukluk, gençlik geçirdiniz?

1950 yılında Afyonkarahisar Merkez'e bağlı Çakır Köyü'nde dünyaya geldim. Ekonomik imkansızlıklar nedeniyle ilkokuldan sonra dört yıl okula gidemedim. Eğitimine hasbelkader devam edebilmiş bir insanım. Çocukluk ve gençlik yıllarım sıkıntılı geçmiş olmasına rağmen hep çalışkan ve başarılı bir öğrenciydim.

İşletme-Maliye bölümünü neden seçtiniz? Nasıl bir gelecek hayal ediyordunuz?

İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi'nde iktisat ana disiplini yanında işletme, maliye, sosyal siyaset, istatistik gibi bölümlerden iki tanesini daha seçmek zorunluymuştu. Üniversiteye başlamadan bir yıl önce annemi, ondan bir yıl sonra da babamı kaybetmiştim. Amaç ve hedefim bir an önce okulu bitirmek

ve bir iş sahibi olmaktı. Sınav puanım İstanbul Üniversitesi Hukuk Fakültesi için de yeterli olmakla birlikte İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi'ni ve işletme-maliye bölümünü tercih ettim.

VakıfBank'la hikayenizin başladığı 1977 yılına gidelim istiyoruz. O dönemin Vakıflar Bankası'nın kapısından müfettiş yardımcısı olarak girdiniz. Ne hatırlıyorsunuz ilk günden? Ne hissetmişsiniz?

Yakın zamanda maliye müfettişliği yazılı sınavını kazanmış ancak sözlü sınavından geçememişim dönmüştüm ve çok üzülüyordum. VakıfBank'ta müfettiş yardımcısı olarak göreve başladığım için de çok ama çok seviniyordum. Teftiş Kurulu Başkanlığı'nda bize müfettişlerin nelere dikkat etmesi, neleri yapmaması gerektiği, kendimizi çok iyi yetiştirmemiz, çok çalışmamız, bilgili olmamızın önemi,

“ VakıfBank'ta değişmeyen temel değerler; güvenilirlik, sosyal sorumluluk, sonuç odaklılık, müşteri odaklılık, yenilikçi olmak, takım olmak ve liderliktir. ”

disiplin, giyim kuşam, davranış ve herkese örnek olmamız konularında çok önemli ve detaylı eğitimler verildiğini hatırlıyorum. Sonra da stajyer müfettiş yardımcısı olarak ilk üstadım Atilla Koçak Bey'in refakatinde İstanbul Karaköy Şubesi'nde göreve başladım. Bu vesileyle ilk üstadım Atilla Koçak Bey'i de saygı ve hürmetle anmak isterim.

1983 müfettişlikten şubeciliğe geçiş yılınız. Bu bir dönüm noktası mıydı iş hayatınızda? Ne düşündünüz, nasıl bir değişiklikti şubede çalışmak?

Müfettişlik; bankacılıkta kariyer sağlayan bir meslek olmakla birlikte uzun yıllar yapılabilecek bir meslek değildir. Teftiş kurulları da esas fonksiyonları denetim olmakla birlikte gerçekte genel müdürlüğe ve şubelere üst yönetici ve yönetici yetiştiren bölümlerdendir. Sonuçta; müfettişler de belirli zaman sonra ya genel müdürlük birimlerinde ya da bölgeler ve şubelerde yönetici olarak görevlendirilir. Mecidiyeköy Şubesi Müdür Yardımcılığı'na atanmamı bu çerçevede değerlendirmek gerekir.

Kadıköy, Mecidiyeköy, Taksim, İstanbul, Şişli hep İstanbul'un en büyük şubelerinde şube müdürlüğü olarak görev aldınız. Nasıl bir tecrübedi bu? Neler kazandırdı size?

Büyük şubeler denilince Türkiye'nin önemli holding ve grup şirketlerinin ve önemli kamu kuruluşlarının işlemlerinin yoğunlaştığı şubelerden bahsediyoruz. Bu şubelerde hem işlem sayısı hem de işlem çeşitliliği çok fazla ve yoğundur.

VakıfBank'ta yaptığım bütün görevler benim için onur ve gurur vesilesidir. Yaptığım bütün görevlere beni layık görenlere, özellikle Cumhurbaşkanımız sayın Recep Tayyip Erdoğan'a şükran ve saygılarımı sunarım. Bankamıza her zaman minnet duyduğumu özellikle belirtmek isterim.

Bu işlemlerde yaşanan yoğunluk ve işlem çeşitliliği hem biz yöneticilere büyük tecrübe kazandırır hem de Türkiye'nin büyük firma sahiplerini, üst düzey yöneticilerini, kamu üst düzey yöneticilerini tanıma ve yakın çalışma imkanı verir. Finans piyasasındaki yeni uygulama ve gelişmeleri herkesten daha önce öğrenme imkanına kavuşursunuz. Büyük şirketlerde çalışarak geniş bir iş ve sosyal çevre kazanırsınız. Bunlar da sizin mesleki olarak sürekli gelişmenize ve ilerlemenize önemli katkılarda bulunur.

Genel Müdür Yardımcılığı, Yönetim Kurulu Başkanlığı ve Genel Müdürlük... Müfettiş yardımcısı olarak girdiğiniz VakıfBank'ın yönetiminde iz bırakmış kişiler arasındasınız. Ne düşünüyorsunuz, neler hissediyorsunuz?

VakıfBank'ta yaptığım bütün görevler benim için onur ve gurur vesilesidir. Yaptığım bütün görevlere beni layık görenlere, özellikle Cumhurbaşkanımız sayın Recep Tayyip Erdoğan'a şükran ve saygılarımı sunarım. Bankamıza her zaman minnet duyduğumu özellikle belirtmek isterim. VakıfBank'ta çalıştığım yaklaşık 30 yıl boyunca bütün görevlerimin gereğini eksiksiz yerine getirebilmek için mesai mefhumu tanımaksızın çok ama çok çalıştım; bunun da çok faydasını gördüm. Bankamızda müfettişlik, büyük şube müdürlükleri, genel müdür yardımcılığı, Vakıf Finansal Kiralama A.Ş. Genel Müdürlüğü, yönetim kurulu başkanlığı, genel müdürlük görevlerinde bulunduğum ve 2002-2011 yılları arasında Türkiye Büyük Millet Meclisi'nde dokuz yıl Afyonkarahisar Milletvekili olarak görev yaptığım için Allah'a hamd ediyorum.

5 Ocak 2012 tarihinde yönetim kurulu başkanı olarak göreve başladığımızda önemli sorunlar gördük. Bilgisayar sistemlerimizde sıklıkla yaşanan çok büyük ve ciddi problemler vardı. VİT Ana Bankacılık Dönüşüm Programı'nda meydana gelen büyük gecikmeler, bunların sonucu olarak BDDK nezdinde itibar ve güven kaybı ve bankamızın Bankacılık Kanunu'nun 67'nci maddesi kapsamına alınmasıydı. Beş yıl süren çok yoğun ve yorucu çalışmalar sonucunda VİT Ana Bankacılık

Dönüşüm Programımız 2017 yılı Ocak ayında başarıyla tamamlandı, BDDK tarafından Bankacılık Kanunu'nun 67'nci maddesi'ne dayanarak yapılan özel amaçlı denetimler de sonlandırıldı. Uluslararası standartlarda yeni bir veri merkezi kuruldu, sistemsel kesintilere ve yavaşlıklara önemli ölçüde çözümler getirildi.

- Türk Dil Kurumu, Türk Tarih Kurumu, Türk Standartları Enstitüsü, TÜBİTAK gibi pek çok büyük kurum ve kuruluşlarla yeniden çalışmaya başlanması,
- Devlet Su İşleri Genel Müdürlüğü, Karayolları Genel Müdürlüğü gibi birçok kurumla Türkiye genelinde çalışmaya başlanması,
- Geçmişte mülkiyeti kamuya geçen 271 villanın mülkiyetinin tekrar bankamıza kazandırılması çalışmaları,
- TARIŞ ve Turan Alem Bank gibi büyük alacaklarımızın tahsil ve tasfiye edilmesi,
- VakıfBank Kadın Voleybol Takımı'nın kazandığı şampiyonluklar da önemli kilometre taşlarıdır.
- Göreve başladığım 2013 yılında aktif varlıklarımız 106 milyar 788 milyon 398 bin lira iken görevimden ayrıldığım tarihte 236 milyar 623 milyon 261 bin liraya yükseldi. Yine genel müdürlük görevi yaptığım süre zarfında bankamız net kârı 522 milyon 682 bin liradan 2 milyar 121 milyon 410 bin liraya ulaştı. Tüm bu başarıları bankamızın üst yönetimi ve tüm VakıfBank çalışanları ile birlikte elde ettik.

VakıfBank kültürünü nasıl tanımlarsınız?

VakıfBank kültürü, vakıf duası ve vakıf bedduasıyla vücut bulmuştur. Vakıfların gelirlerini sürekli artırma ve vakıfları koruma her VakıfBanklı'nın sorumluluğudur. Her VakıfBanklı bu sorumluluk bilinciyle yetişir. VakıfBank'ın misyonu, vakıf kültüründen aldığı güçle kendisine emanet edilen varlık ve değerleri etkin ve verimli yöneterek müşteriler, çalışanlar, hissedarlar

ve topluma kattığı değerleri sürekli artırmaktır. VakıfBank'ta kurumsal aidiyet duygusu çok yüksektir. Her çalışan bankasına çok bağlıdır, sahip çıkar ve korur. Zor zamanları omuz omuza çalışarak atlattıkları için VakıfBank'ta üst seviyede fedakârlık, iş birliği ve dayanışma kültürü vardır.

Bugün geçmişe dönüp baktığınızda “İyi ki bankacı olmuşum” diyor musunuz?

Bana göre bankacılık çok güzel bir meslek. Bunun için de tabii ki “İyi ki bankacı olmuşum” diyorum. Özellikle bankacılıkta başarılı olabilmek için çok çalışacaksınız, işinizi çok severek yapacaksınız. Bankacılıktaki gelişmeleri çok yakından izleyeceksiniz. Çok okuyacak ve eğitimle iş konularınızda sürekli kendinizi yenileyecek ve geliştireceksiniz. Yine söylüyorum ki çok çalışacaksınız. Ben bankacılığı bu şekilde yapmaya çalıştım. Orta ve uzun vadede çok çalışanlar mutlaka kazanır ve karşılığını alır diye düşünüyorum.

Teknoloji müthiş bir hızla ilerliyor. Finans, teknolojinin en çok etkilediği sektörlerden biri. Bankacılıktaki teknolojik değişimle ilgili ne düşünüyorsunuz?

Bankacılıktaki teknolojik değişiklikler çok hızlı olduğu için yakından izlenmesi, bankamız sistemlerinin bu gelişmelere göre yenilenmesi ve sürekli geliştirilmesi gerekiyor. Çünkü teknoloji demek gelirlerin artması, giderlerin azalması ve verimlilik-kârlılığın yükselmesi demek. Aynı zamanda rakip bankalarla rekabet etmek ve fark yaratmak demek. Görevdeyken VakıfBank'ın tarihine baktığımızda çoğu zaman teknolojiye ilkleri yapan, öncü rolünü oynayan banka olmakla birlikte bazen teknoloji yatırımlarının geciktiğini ve sorunlar yaşadığımızı gördük.

Bu nedenle 2017 yılında tamamladığımız VIT Ana Bankacılık Dönüşüm Programı ve diğer program ve yazılımları geliştirebilmek için sürekli teknolojik yatırımlar yapıldı, iyi bir altyapı kuruldu. Ar-Ge merkezi ve VakıfBank Akademi bu manada teknolojik değişimlerin ve gelişmelerin sürekli izlenmesi ve

bankamızın sistemlerine aktarılması ve uygulanması için çok isabetli olmuştur.

VakıfBank Türkiye için neden önemli?

VakıfBank her şeyden önce mazbut ve mühlak vakıfların sermayeleri ile kurulduğu ve bu yönüyle bildiğimiz kadarıyla dünyada tek olduğu için önemlidir. Aktif büyüklüğü itibarıyla Türkiye'nin ikinci büyük bankası olduğundan Türkiye için önemlidir.

VakıfBank, 1954'ten bugüne kadar Türkiye'nin birçok önemli kuruluşuna sermaye koyarak iştirak etmesi, birçok yeniliğin ve ilklerin bankası olması,

“ Bankacılıktaki teknolojik değişiklikler çok hızlı olduğu için yakından izlenmesi, bankamız sistemlerinin bu gelişmelere göre yenilenmesi ve sürekli geliştirilmesi gerekiyor. Çünkü teknoloji demek gelirlerin artması, giderlerin azalması ve verimlilik-kârlılığın yükselmesi demek. ”

uluslararası bankacılık işlemleri ve özellikle yurt dışından kaynak temininde uzmanlaşması, uzun yıllardır çok önemli birikimi ve uzmanlığı olan proje kredileriyle Türkiye ekonomisine önemli ve sürekli destek vermesi, pek çok büyük projenin finansmanında yer alması nedeniyle Türkiye için çok önemli bir bankadır.

VakıfBank sizin için ne ifade ediyor, VakıfBanklı olmak ne demek sizce?

VakıfBank benim için 71 yıllık hayatımın 30 yıla yakınını dolu dolu çalışarak geçirdiğim bankamız. Bankasının menfaatini, devletin menfaatini düşünen, bir aile gibi iç içe yaşayan, birbirine çok düşkün ve bağlı çalışanları olan bir banka demek. Bunun için de VakıfBank'a, bankamıza şükran borçlu olduğumuzu belirtmek isterim.

Bu vesileyle başta sayın Yönetim Kurulu Başkanımız ve sayın Genel Müdürümüz olmak üzere bankamız yönetim ve denetim kurulu üyelerine, bankamızın üst yönetimine, bütün VakıfBank çalışanları ve emeklilerine selam ve saygılarımı sunarım.



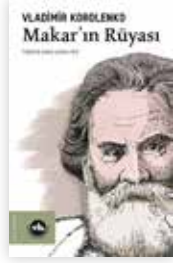
Raflarda neler var

Makar'ın Rüyası

Vladimir Korolenko

Edebiyat

Rus yazar Vladimir Korolenko'nun "Makar'ın Rüyası" isimli dünya klasığı Türkçe'de ilk kez yayımlanıyor. Bir Yakut köylüsünün yaşamı üzerinden Rus kırsal toplumunu ve inançlarını anlatan romanda, Makar, eşikle birlikte Rus kırsalında yaşamını sürdürürken hayata veda ediyor. Hemen sonrasında Makar'ın ölümden sonraki yolculuğu satırlarda genişçe yer ediniyor. Gerek bir gazeteci olarak gerekse de yazınsal ve fikrinsel çalışmalarıyla Rus toplumu üzerinde büyük bir etki yaratan Korolenko'nun bu eseri hayatından izler taşıyor.



Amerika ve Modern Türkiye'nin Oluşumu

Doç. Dr. Ali Erken

Tarih

Türkiye Cumhuriyeti'nin kurulmasıyla Amerika ile yürütülen kültürel ve bilimsel faaliyetleri anlatan Doç. Dr. Ali Erken, İnalçık, Tanpınar ve Ecevit gibi ünlü isimlerin Amerikan vakıflarından burs alarak çalışmalar ortaya koyduğunu söylüyor. Rockefeller ve Ford vakıflarıyla yürütülen kültürel ve bilimsel gelişmeleri sıralan Erken, Türkiye'deki zihniyet değişiminin izini sürüyor ve Amerikan vakıflarının yardımıyla açılan okulları; yazarlar, akademisyenler, doktorlar ve sanatçılarla kurulan köprüleri değerlendiriyor.



Son Patron

F. Scott Fitzgerald

Edebiyat

20'nci yüzyılın en önemli edebiyatçılarından biri ve "Benjamin Button'ın Tuhaf Hikâyesi" ile "Muhteşem Gatsby"nin yazarı olan F. Scott Fitzgerald tarafından kaleme alınan "Son Patron", Hollywood'un altın çağında yaşanan ümitsiz bir aşk hikâyesini ve sinemanın büyüdüğü dünyasındaki sert çekişmeleri anlatıyor. Beyazperde ve diziyeye de uyarlanan roman, 1930'lar Hollywood'unun ışıklı dünyasında yaşanan aşkları, mücadeleleri, entrikaları, sert düşüşleri ve ihtişamı tüm çıplaklığıyla aktarıyor. Müzik, lüks tüketim ve sanat sayfalarında yer ediniyor.



Özgürlüğün Tarihi Üzerine İki Deneme

Lord Acton

Tarih

İngiliz tarihçi ve siyaset adamı Lord Acton, "Antikçağda Özgürlüğün Tarihi" (1877) ile "Hıristiyanlıkta Özgürlüğün Tarihi" (1878) isimli iki denemesinden oluşan kitapta, yüzyıllar boyunca gelişen ve dönüşen özgürlük düşüncesini tarihi anekdotlarla değerlendiriyor. Acton'a göre özgürlük, yüksek siyasal bir amacın aracı değildir, kendisi en yüksek siyasal amaçtır. Acton, "İyi bir kamusal yönetim için değil, sivil toplumun ve özel yaşamın en yüksek hedeflerinin peşinden giderken güvenlik için gereklidir" diyor.

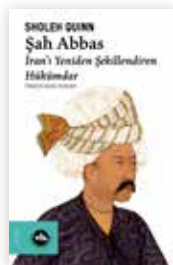


Şah Abbas: İrani Yeniden Şekillendiren Hükümdar

Sholeh Quinn

Tarih

Safevî İmparatorluğu'na altın çağını yaşatan hükümdar Şah Abbas, Büyük dedesi Şah İsmail'in temellerini attığı devleti, erken modern dönemin büyük bir imparatorluğu haline getirdi. Onun yaşamı ise 16'nci ve 17'nci yüzyıllar İran tarihinin adeta bir özünü yansıtır. Cihanın yarısı kabul edilen İsfahan'ın baştan inşası, yeni ve korunaklı bir başkent haline getirilmesi, Şah'ın Noktavî dervişleri ile ilişkisi ve On İki İmam Şiiliğinin resmî din haline getirilmesi gibi birçok farklı konu kitapta detaylıca aktarılıyor.



Avrupa Hegemonyasından Önce

Janet Abu-Lughod

Tarih

ABD'li tarihçi ve sosyolog Janet Abu-Lughod'un "Avrupa Hegemonyasından Önce" isimli eseri Türkçe'de ilk kez yayımlanıyor. Abu-Lughod kitapta, modern dünya ekonomisinin 13'üncü yüzyıla dayandığını belirterek, zengin anlatımıyla Avrupa merkezli bakış açısını eleştiriyor. Abu-Lughod kitapta; Gent, Brugge şehirlerinden Cenova ve Venedik'e, Moğol hâkimiyetinden veba salgınına, gelişen ve yayılan İslam kültüründen, Mısır, Hint yarımadası, Çin iş birliği ile Müslüman-Hıristiyan ticaretine kadar gibi birçok konu ve coğrafyayı inceliyor.

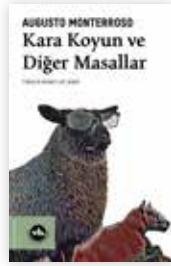


Kara Koyun ve Diğer Masallar

Augusto Monterroso

Edebiyat

Latin Amerika edebiyatının Boom kuşağı yazarlarından Augusto Monterroso "Kara Koyun"da, toplumsal düzende çarpıklıkları ironi ve mizahla ele alıyor. Amerikan edebiyatından masal ve fabllarla toplumun kültürel inceliklerini dile getiren keskin kalem Monterroso'nun bu kitabı, VBKY'den çıkan Monterroso üçlemesinin son halkası. Mehmet Sait Şener'in dilimize kazandırdığı "Kara Koyun ve Diğer Masallar", yazarın şairane üslubunu ve sade anlatım tarzını bir kez daha ortaya koyan özgün bir eser olarak öne çıkıyor.

**Ahmet Midhat Efendi ve Müsikî**

Prof. Dr. Fazlı Arslan

Sanat

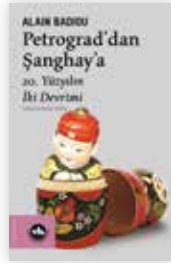
Prof. Dr. Fazlı Arslan "Ahmet Midhat Efendi ve Müsikî" isimli eserinde, yaşamı boyunca sayısı 300'e yakın yapıt ortaya koyan Ahmet Midhat'ın pek bilinmeyen müsikî yönünü anlatıyor. Yazarın, dönemin gazete sayfalarında kalan müsikî üzerine görüşlerinin günümüz Türkçesi ile okura sunulduğu kitapta Arslan, "27 Haziran 1878'de, otuz yılı aşkın bir süre yayımlanacak olan Tercümân-ı Hakikat'i, kardeşi Mehmet Cevdet adına alınmış imtiyazla çıkarmaya başlar. İşte müsikî ile ilgili yazılarının çoğu da bu gazetede tefrika edilir" diyor.

**Petrograd'dan Şanghay'a 20. Yüzyılın İki Devrimi**

Alain Badiou

Felsefe

Dünyaca ünlü Fransız düşünür Alain Badiou'nun "Petrograd'dan Şanghay'a" isimli eseri Türkçe'de ilk kez okurla buluşuyor. Kitabında, Rus ve Çin devrimlerini karşılaştırmalı olarak değerlendiren Badiou, "Bir devrim ilmi bir iftira ile öldürülür" diyor. Türkçe çevirisini Murat Erşen'in yaptığı kitapta Badiou, iki devrim öncesi ve sonrası ülkelerin sosyo-siyasal yapısını analiz ediyor, tarihi olayları detaylarıyla aktarıyor; küresel kapitalizmin yaptırımları ile yaşananların kırılma noktalarını açıklıyor.

**Üç Hikaye: Beyaz Geceler, Polzunkov, Yufka Yürek**

Fyodor Mihayloviç Dostoyevski

Edebiyat

Edebiyat tarihine damgasını vuran usta kalem Dostoyevski'nin gençlik yıllarında yazdığı öyküler okurla buluşuyor. Doğumunun 200'üncü yılı kutlanan yazarın öyküleri, "Üç Hikaye: Beyaz Geceler, Polzunkov, Yufka Yürek" adıyla yayımlanıyor. Türkçe çevirisini Karsu İksen Fırat'ın yaptığı kitaptaki öyküler, Dostoyevski'nin karakterlerinin canlılığını ortaya koyan ve edebi dehasını gösteren ilk örnekler olarak öne çıkıyor. Hikâyelerin dramatik yapısı ve karakterleri, St. Petersburg'un gündelik yaşamından besleniyor.

**Ahmet Rasim Kitaplığı 1 İlk Sevgi****Kolektif - Edebiyat**

VakıfBank Kültür Yayınları, Sakarya Üniversitesi Öğretim Üyesi Yılmaz Daşcıoğlu ve çalışma arkadaşlarının hazırladığı Ahmet Rasim'in tüm eserlerini basmak suretiyle akademik ciddiyeti koruyarak yayıncılığın kendine özgü bir örneğini sergiliyor. Külliyyatın bu birinci kitabı, asıl şöhretini deneme, fıkra yazıları ve hatıralarını kaleme alarak gösteren yazarın ilk dönem eserlerinden İlk Sevgi, Meyl-i Dil, Nâkâm, Asker Oğlu ve Belki Ben Aldanıyordum adlı kısa romanları ile başlıyor. Serinin diğer ciltlerinin ise yakında okurla buluşturulması planlanıyor.

**İngiliz Bireyselciliğinin Kökenleri**

Alan Macfarlane

İnsan ve Toplum

Antropolog ve tarihçi Alan Macfarlane eserinde, İngiltere'nin Orta Çağ feodalizminden Sanayi Devrimi'ne uzanan toplumsal dönüşüm hikâyesini inceliyor. Macfarlane kitapta, önemli düşünürlerin ve araştırmacıların görüşlerini değerlendirirken, bugünün bireyselleşmiş Anglo-Amerikan yaşam kültürünün de oluşumuna ışık tutuyor: İngiltere'nin köylü toplumunun doğasını, köylü olmaktan çıkış sürecini, aile hukukunu, üretim araçlarının el değişimini, dinsel yapılanma ve mülkiyet kavramının farklılaşmasını odağına alıyor.



Nasrettin Hoca birleştiren ve kaynaştıran bir havuz

VakıfBank Kültür Yayınları, usta çevirmen, şair ve akademisyen Doç. Dr. Nazmi Ağıl'ın "Büyüklerle Yeniden Nasrettin Hoca" isimli eserini yayımladı. Kitabında, milli kültür hazinemizin kahramanı Nasrettin Hoca'nın ünlü fıkralarını şiirlerle anlatan Ağıl, tüm kültürlerin Nasrettin Hoca'dan güzellikler bulduğunu söylüyor. Ağıl, "Nasrettin Hoca'yı birleştirici ve kaynaştırıcı bir havuz gibi görüyorum" diyor

VakıfBank Kültür Yayınları'nın (VBKY) yayımladığı "Büyüklerle Yeniden Nasrettin Hoca", sözlü anlatı geleneğimizin ve milli kültürümüzün önemli isimlerinden Nasrettin Hoca'nın fıkralarını şiirlerle okura sunuyor. Çevirmen ve şair Doç. Dr. Nazmi Ağıl'ın kaleme aldığı kitaptaki şiirlerde mizah, ironi ve günümüze yapılan göndermeler iç içe geçiyor. Dilimizin zenginliğini ortaya koyan bu şiirler, kuşaktan kuşağa taşınan fıkralara yeni bir form kazandırıyor. Ağıl'la okurdan

büyük ilgi gören kitabını ve Nasrettin Hoca'yı konuştuk.

Sizi daha yakından tanımak istiyoruz. Bize biraz kendinizden ve çalışmalarınızdan bahsedermisiniz?

1964 yılında Eskişehir'in Mihalgazi ilçesinde dünyaya geldim. İlk ve ortaokulu orada, liseyi Kuleli Askeri Lisesi'nde okudum. Liseyi bitirirken bir seçenek sundular; üniversite

sınavına girdim, Boğaziçi Üniversitesi İngiliz Dili ve Edebiyatı Bölümü'nü kazanıp askeri öğrenci olarak eğitim gördüm. Ardından da Kuleli Askeri Lisesi'ne tayinim çıktı, orada İngilizce öğretmenliği yaptım. Çalışırken Boğaziçi Üniversitesi'nde yine İngiliz edebiyatında master ve doktora çalışmalarımı tamamladım. Emekli olunca İstanbul'a yerleştim. Şu an Koç Üniversitesi'nde Karşılaştırmalı Edebiyat Bölümü'nde öğretim üyesi olarak çalışıyorum.



Şu konu ya da bu konu şiire uygundur diye düşünmüyorum. Her şey şiire dönüşebiliyor. Nasıl dönüşüyor? Ben herhangi bir nesneyi ele aldığımda önce kendime sonra evrensel bağlayabiliyorsam, yani oradan bir sıçrama yapabiliyorsam, bu aslında şiire dönüşebiliyor, herkese dokunuyor demek oluyor. Ve şiir benim için bir arayış; şiirden yola çıkarak bir yere varmak, vardığın yerde bir şey keşfetmek...

‘Beowulf’ ve ‘Canterbury Hikâyeleri’ gibi Türkçeye kazandırılması zor eserleri çevirdiniz. İki de ‘yapılan en iyi çeviriler’ listesinde. İngiliz edebiyatının başyapıtlarından Canterbury Tales’i nasıl bu kadar mükemmel çevirdiniz?

90’lı yılların başıydı. Üniversiteden mezun olalı birkaç yıl olmuştu, öğretmenlik yapıyordum. Bir gün

arkadaşım elinde gazeteyle yanıma geldi ve bir yayinevinin düzenlediği yarışmayı gösterdi. Bu yarışma İrlandalı yazar James Joyce’un Ulysses’inin de aralarında olduğu çevrilmesi çok zor eserler üzerineydi. Biz detaylarını okuyunca ‘olmaz böyle şey, delilik bu’ demiştik ama o akşam Geoffrey Chaucer’in ‘Canterbury Hikâyeleri’nin birkaç dizesini çevirdim. Ertesi gün arkadaşlarım çevirimi çok beğendi. Yarışmanın şartı 15 sayfa çevirip iletmekti. Eserin prolog bölümünü çevirip gönderdim. Jüri başkanı Cevat Çapan aradı, ‘Sen Chaucer’in ruhunu ele geçirmişsin’ dedi. Benim için müthiş bir iltifattı. Kitabı çevirme şansını bana verdiler. Çevirim 645 sayfa tuttu. Hem çok sevdiğim bir kitaptır hem de gençliğin verdiği bir heyecana sahiptim. Üzerine de çok okuma yaptım. Ayrıca şöyle bir avantajım olduğunu düşünüyorum: Anadolu’dan geldim; köy, şehir ve akademiden edindiğim bir dil var. Yani pek çok şeyi farkında olmadan birleştirmiş oldum. Artı, askerliğimden getirdiğim düzen

ve disiplinle çalıştım. Üç sene boyunca her gece üç saat çeviri yaptım. Oğlum o sıra bebektir, master’ımı yapıyor, okulda ders veriyordum fakat çeviriyi hiç aksatmadım -ki o zamanlar Google da yoktu-, özenmek böyle güzel bir sonucu doğurdu. ‘Beowulf’ gibi şiir çevirilerinde ise forma dikkat ediyorum. Form, beraberinde sesi de getiriyor. Forma ve sese dikkat ettiniz mi şiirsel tat geliyor yoksa daha serbest bir çeviri yapıldığında pek çok şey kaybolabiliyor.

Herkes her şeyi çevirmemeli

Edebi eserlerde çevirinin zorlukları neler sizce? Dile hâkim olmanın dışında işin özünde ne var?

İyi bir şiir çevirisi için çevireceğiniz şairi seçmeniz çok önemli. Herkes her şeyi çevirmemeli. Çevirmende empati duygusu olmalı, başkasıyla kolayca özdeşleşebilmeli. Özdeşleşebileceğiniz şairleri seçmeli, hayatınızda yeri olan ve size dokunan şiirleri tercih etmelisiniz.

Sizi 'dokunduğunu şiir yapan şair' diye tanımlamış bir mecra. Şiir sizin için nedir?

Şu konu ya da bu konu şiire uygundur diye düşünmüyorum. Her şey şiire dönüşebiliyor. Nasıl dönüşüyor? Ben herhangi bir nesneyi ele aldığımda önce kendime sonra evrensel bağlayabiliyorsam, yani oradan bir sıçrama yapabiliyorsam, bu aslında şiire dönüşebiliyor, herkese dokunuyor demek oluyor. Ve şiir benim için bir arayış; şiirden yola çıkarak bir yere varmak, vardığın yerde bir şey keşfetmek... Önceden bildiğim bir şeye şiirle gideyim diye bir düşüncem olmuyor. En çok haz veren de bu. Bana 'şiirin neyini seviyorsunuz?' diye sorarsanız, şiirin yazmasını sevdiğimi söylerim. Yazdıktan sonra o beğenir, şu beğenir diye düşünmüyorum ve bununla gerçekten ilgilenmiyorum. Benim için en büyük haz, yazarken 'vay be nereye çıktı bu sokak' diyebilmek. Çünkü dilin kültürümüz ve tarihimizden gelen bir hafızası var. Hani derler ya 'siz şiir yazmazsınız, dilin kendisi yazdır'. İşte o dili alarak, dilin getirdiği birikime kendimi bırakarak bir yerlere gitmek, Türkçenin ses çağrışımlarının, anlam yüklerinin nereye götürdüğüne bakmak istiyorum. Vardığım yerde şaşırarak istiyorum. Bazen kendi şiirlerime baktığımda 'ben bunu nasıl düşünmüşüm' diyorum. Aslında çok düşünerek varmadım oraya; dil götürdü, cümleler, sesler ve kafiyelerin akışı götürdü. Şiir benim için bir arayış.

Şiir dili, seçkin, dilin güzelliklerini ortaya çıkaran, söz sanatlarının en rahat kullanılabilirdiği bir dil. İstedim ki hatırdaki kalsın, insanlar tekrar tekrar okusun, okudum, bitti olmasın.

Hayata şiirden bakmayı seviyorum

Peki, şiir olmazsa olmaz mı insanın hayatında?

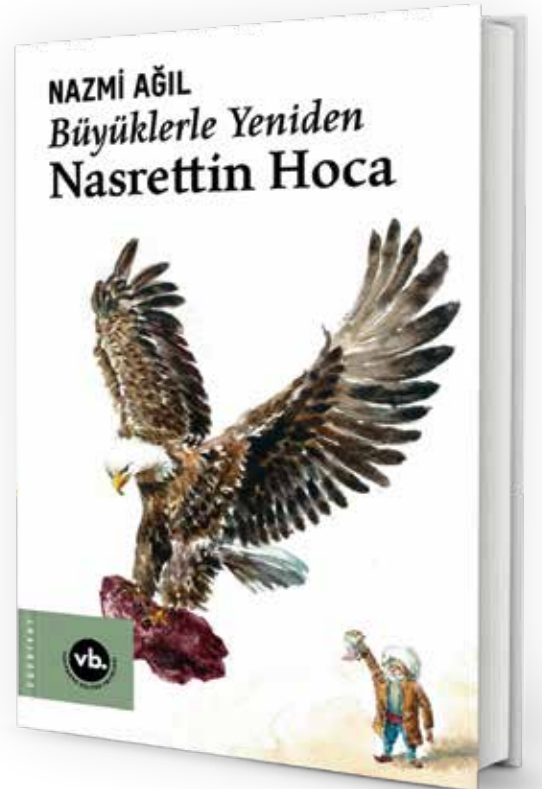
Birçok insanın hayatında şiir yok. Bence eksik yaşıyorlar. Şiir, olması gereken bir şey. Şiir yazmadığım zamanlarda kendimi denizin üzerinde yüzüyormuşum gibi hissederken, yazdığım zamanlarda denize dalıp içindeki dünyayı görüyormuşum gibi hissediyorum. Bir kaleme baktığımda yalnızca kalemi görüyorsam bu beni üzüyor. Bütün çağrışımlarıyla yaşamak istiyorum. Şiir bunu sağlıyor. Hayata şiirden bakmayı seviyorum çünkü çok katmanlı ve zengin gösteriyor. Şiir düşünmediğim zamanlarda kendimi sevmiyorum.

Gelelim VakıfBank Kültür Yayınları'ndan çıkan "Büyüklerle Yeniden Nasrettin Hoca"ya. Kitabınızda milli kültür hazinemizin kahramanı Nasrettin Hoca'nın fıkralarını şiirlerle anlatıyorsunuz. Bu formda eserler görüyoruz edebiyatta. Sizin kitabınızın fikri nasıl oluştu ve nasıl gelişti süreç?

Nasrettin Hoca'nın fıkraları daha önce şiirlerde, romanlarda anlatıldı. Rifat Ilgaz'ın 'Hoca Nasrettin ve Çömezleri' adında bir kitabı var, çok eğlenceli ama ben özellikle Orhan Veli'yi en üste koyuyorum. Zamanla bazı şeylerin yenilenmesi, dönemin zevkine hitap etmesi lazım. Birincisi, o nedenle bir ihtiyaç duydum. İkincisi ise şöyle: Artık sadece çocukluğumuzda bu fıkraları okuyoruz. Hoca fıkraları bilindiği gibi çok sayıda ama ayıklana ayıklana, aman çocuklara uygun olsun diye diye çocuklar en fazla 20-30 fıkrayı kitaplarda görüyor. İlkokul bittikten sonra da kimse Nasrettin Hoca fıkralarını eline alıp okumuyor, özellikle yetişkinler hiç okumuyor. Geriye yalnızca dilimize pelesenk olan fıkraların sonundaki nükteli söz kalıyor.

“ Birçok insanın hayatında şiir yok. Bence eksik yaşıyorlar. Şiir, olması gereken bir şey. Şiir yazmadığım zamanlarda kendimi denizin üzerinde yüzüyormuşum gibi hissederken, yazdığım zamanlarda denize dalıp içindeki dünyayı görüyormuşum gibi hissediyorum. ”

Bunlarla yetiniyoruz. Oysaki nükteye gelene kadarki bölümün de çok güzel anlatılması mümkün. Fıkraların sadece son dizedeki nükteye indirgenmesine gönlüm razı olmadı. Öyle bir anlatım yakalayayım ki son nükteye kadar çok zevkle okunsun, hatta okur devam etsin hikâyeye, 'o son bir türlü gelmesin' desinler istedim. Amacım büyüklere bunu yeniden yaşatmaktır.



“Şairin devrimcisi olmaz’ denir. Şair muhafazakârdır. Neyi muhafaza eder? İnsanın özüne, doğasına ait olanı muhafaza eder. Nasrettin Hoca çok kapsayıcıdır. Herkes her şeyi bulabilir. İnsanın kendini eleştirmesi, alay etmesi bir erdemdir. Nasrettin Hoca işte bunu yapıyor. Kendi yanlış davranışları düşünüyor ve durumları kendi kimliği aracılığıyla eleştiriyor.”

Neden büyüklere bir kere daha?

Çünkü büyükler inanmazsa Nasrettin Hoca’nın önemine, küçüklere bunu nasıl anlatacaklar? ‘Büyüklerle Yeniden Nasrettin Hoca’ aynı zamanda bir aile kitabı. Aileler bir araya gelsin, büyükler küçüklere bunları okusun. Hiçbir mahsuru yok.

Neden yetişkinlere ve neden şiirle?

Şiir dili, seçkin, dilin güzelliklerini ortaya çıkararak, söz sanatlarının en rahat kullanılabilirdiği bir dil. İstedim ki hatırdaki kalsın, insanlar tekrar tekrar okusun, okudum, bitti olmasın.

Fıkraları neye göre seçtiniz? Her fıkra için bir hikâye var mıydı, yazarken mi oluştu?

Kafamda belli bir hikâye yoktu. Fıkraların hikâyesinde Hoca böyle veya şöyle yapsın diye düşünmedim. Kendimi dile, çağrışımlara bıraktım. Varacağım yer hocanın nükteli sözüydü. Fıkraların özüne dokunmadım ama kalan bölümleri yapabildiğim kadar değiştirdim. En bilinen fıkraları seçmeye gayret ettim ki fıkraları bildiğini düşünenler, ‘biz bu fıkraları biliyorduk ama nasıl bir kere daha okuyorum, bu fıkra böyle de okunuyormuş’ desinler, ondan ayrı bir

zevk alsınlar. Okur fıkrayı ve sonunu zaten biliyor ama ‘nasıl’ına baksınlar, nasıl anlatılmış desinler.

Ne kadar sürede yazdınız bu kitabı?

Şiirleri genelde kısa sürede yazıyorum. Kitaplarımı genel olarak üç ayda tamamıyorum. Bu kitabımda kendimi tekrar etmek istemedim, 20 fıkroda durup tadında bıraktım.

Yazı ayırıştırır, söz birleştirir

Dilimizin zenginliğini ortaya koyan bu şiirler aslında kuşaktan kuşağa taşınan fıkralara da yeni bir form kazandırıyor. Yüzyıllardır söylenegelen fıkraları bugüne uyarlamak, dil oyunlarıyla aktarmak, anakronizm katmak sonunu bildiğiniz bir hikâyeyi yine de merak ettiriyor. Nasrettin Hoca fıkralarını yepyeni bir formla gelecek nesillere taşıyorsunuz aslında değil mi? Siz ne düşünüyorsunuz bu kitabın amacı konusunda?

Yazı ayırıştırır, söz birleştirir. Matbaanın icadından sonra herkesin bir kitabı olmaya başladı. Aslında sözlü edebiyatın ürünleri olan ‘Canterbury Hikâyeleri’ni Geoffrey Chaucer 14’üncü yüzyılda kaleme aldı ve birileri kalabalığa bu hikâyeleri okudu. 19’uncu yüzyılda her ailede Charles Dickens’ın romanları topluca okunuyordu. Ancak zaman içinde bireysellik ve evlerde oda sayıları arttıkça herkes kitabını alıp köşesine çekildi. Bugün herkesin eline cep telefonunu alıp birbirinden uzaklaşması gibi durumlar yaşandı. Oysaki sözlü kültürün birleştirici bir özelliği var. Nasrettin Hoca fıkraları da sözlü kültürümüzün ürünü. İstedim ki bu fıkralar insanları bir araya getsin. Özellikle bu pandemi günlerinde anne, abi, baba, abla bir araya gelsin, fıkraları okusun.

Nasrettin Hoca bir sembol

Nasrettin Hoca’yı nasıl tanımlarsınız?

Nasrettin Hoca çok geniş bir kavram. Türk kültürü bütün öğelerini onun aynasında aksettirmeye başladı. Bu nedenle Nasrettin Hoca toplumun

olumlu-olumsuz tüm yönleri ile değerlerini yansıtan bir ayna, sembol olarak şekillendi. Ayrıca Nasrettin Hoca’nın yalnızca Türk kültürü için değil Çin’den Balkanlara kadar uzanan bir karakteri var. Herkes onun kendi topraklarına ait olduğunu iddia ediyor. Bu da Nasrettin Hoca’nın evrensel kimliğini gösteriyor. ‘Şairin devrimcisi olmaz’ denir. Şair muhafazakârdır. Neyi muhafaza eder? İnsanın özüne, doğasına ait olanı muhafaza eder. Nasrettin Hoca çok kapsayıcıdır. Herkes her şeyi bulabilir. İnsanın kendini eleştirmesi, alay etmesi bir erdemdir. Nasrettin Hoca işte bunu yapıyor. Kendi yanlış davranışları düşünüyor ve durumları kendi kimliği aracılığıyla eleştiriyor.

Hoca fıkralarını yeniden kurguladığınız kitapta sizden izler de buluyoruz. Acaba Hoca’nın izinden mi gidiyorsunuz, benziyor musunuz Hoca’ya?

Keşke Nasrettin Hoca kadar geniş görüşlü olabilsek ama bunun için daha çok olgunlaşmak, okumak gerekiyor.

Hemen her coğrafyada bir Nasrettin Hoca var değil mi?

Nasrettin Hoca’yı herkes biliyor. İnsanın özüne ait olanı anlattığı için her kültüre uyuyor. Bazı akademik

Nasrettin Hoca’yı herkes biliyor. İnsanın özüne ait olanı anlattığı için her kültüre uyuyor. Bazı akademik çalışmalarda, Arap kültüründe olan bazı fıkraların da Nasrettin Hoca’ya yüklendiği söyleniyor. Tabii hangi fıkranın hangi kültürden alındığını biz bilemeyiz. Nasrettin Hoca böyle bir kimlik oluşturmuş ve her şey onun etrafında bütünlenmeye başlamış.

Nasrettin Hoca çok geniş bir kavram. Türk kültürü bütün öğelerini onun aynasında aksettirmeye başladı. Bu nedenle Nasrettin Hoca toplumun olumlu-olumsuz tüm yönleri ile değerlerini yansıtan bir ayna, sembol olarak şekillendi. Ayrıca Nasrettin Hoca'nın yalnızca Türk kültürü için değil Çin'den Balkanlara kadar uzanan bir karakteri var. Herkes onun kendi topraklarına ait olduğunu iddia ediyor. Bu da Nasrettin Hoca'nın evrensel kimliğini gösteriyor. 'Şairin devrimcisi olmaz' denir. Şair muhafazakârdır. Neyi muhafaza eder? İnsanın özüne, doğasına ait olanı muhafaza eder. Nasrettin Hoca çok kapsayıcıdır.

çalışmalarda, Arap kültüründe olan bazı fıkraların da Nasrettin Hoca'ya yüklendiği söyleniyor. Tabii hangi fıkranın hangi kültürden alındığını biz bilemeyiz. Nasrettin Hoca böyle bir kimlik oluşturmuş ve her şey onun etrafında bütünlenmeye başlamış. Bu çok kayıp bir şey değil, güzel bir şey. Tüm kültürler onda güzellikler buluyor. Nasrettin Hoca'yı birleştirici ve kaynaştırıcı bir havuz gibi görüyorum. Karşılaştırmalı edebiyat çalışmaları son yıllarda daha da çok önemsenir oldu. Nasrettin Hoca nerede, nasıl algılandı ve nasıl bu kadar popüler oldu? Bu bölümler işte bu soruların araştırmasını yapıyor. Bu konuda disiplinler ve kültürler arası akademik çalışmalara ihtiyaç var. Neticede çalışılabilecek müthiş bir kültür birikimi bulunuyor.

Son olarak Türkiye'de kültür hayatına yepyeni eserler kazandıran VakıfBank Kültür Yayınları için neler söylersiniz?

2018'de VakıfBank Kültür Yayınları kurulduğu zaman çok heyecanlandım. Çünkü yayınevlerinin kitap basmakta zorlandığı bir dönemde, devlet destekli bir bankanın yayıncılık alanına el atması çok önemli. Şimdiye kadar çok güzel kitapları okurla buluşturan VBKY, yayıncılık hayatına oldukça önemli katkılarda bulunuyor. Yayıncılığa tek taraflı değil çok geniş açılardan bakıyor; Batı'ya ve Doğu'ya; hem bizim kültüre hem de diğer kültürlerle açık.



Selçuklu'dan Türk dünyasına miras

İnce Minareli Medrese

Medeniyetlerin kalbi Konya'dayız. Büyük Selçuklu İmparatorluğu'na 200 yıl başkentlik yapan Konya'nın Selçuklu İlçesi'nde şehrin merkezi Alaaddin Tepesi'nin az yukarısında 800 yıldır önünden Anadolu tarihinin akıp gittiği İnce Minareli Medrese burası. Selçuklu döneminin anıt eserlerinden vakıf mirası bu eşsiz medresenin tarihine yakından bakalım

Türk dünyasının kadim başkenti olduğu kadar tarihinin izlerini yansıtan bir kültür ve sanat merkezi Konya. Gerçek bir açık hava müzesi niteliğindeki kentin merkezinde bulunan İnce Minareli Medrese, Anadolu'ya yerleşen Türklerin kültür ve sanat birikimlerini yerli geleneklerle birleştirerek anıtladıkları benzersiz eserlerden biri.

Geçtikleri, yaşadıkları Anadolu şehirlerinde iz bırakan Anadolu

Selçuklularının ilim ve kültür merkezi haline getirdiği Konya'daki İnce Minareli Medrese'nin yapımı 13'üncü yüzyıla dayanır. Selçuklu Sultanı 2'nci İzzeddin Keykavus döneminde Anadolu Selçuklu Devleti Veziri Sahip Ata Fahreddin Ali tarafından hadis ilimlerinin okutulması için mimar Keluk bin Abdullah'a yaptırdığı medresenin 1264'te inşa edildiği biliniyor.

Kapalı avlulu, tek eyvanlı, tek katlı yapı adını kuzey-doğu köşesindeki

minaresinden alır. Uzun iki şerefeli minaresiyle medrese olarak hayata başlayan eser, görkemli taç kapısı ve kabartmalı taş işçiliğiyle görenleri hayran bırakır.

Medrese yapıldığı dönemdeki halini büyük ölçüde koruyor ancak yüzyıllar boyu dış etkenlerle tahrip olan bölümleri, geçirdiği onarımlarla hâlâ ayakta. 1899'da takviye payandasıyla sağlamlaştırılan yapı 1901'de isabet eden yıldırım

Tarihi esere adını veren minaresi, gerçekten ince yapısıyla anlamını adında bulan mimari yapıdadır. 800 yıldır ayakta kalan kısmıyla mimarlık tarihi için önemli bir parçadır. Gövdede turkuvaz mavisi çini tuğlalarla örülmüş desenler asırlar önceki görkemi hakkında fikir verir

Bir sanat şaheseri olarak değerlendirilen İnce Minareli Medrese, Türk edebiyatının büyük yazarlarından Ahmet Hamdi Tanpınar'ı da derinden etkiler. Tanpınar, 'Beş Şehir' kitabında bu eser için 'Tiftikten örülmüş Sultan Çadırı' der.

nedeniyle şerefesine kadar yıkılır. 1930'a kadar duvarları yıkılmış harap halde kalır. Konya gezisi sırasında harap medresenin ve şehirdeki diğer eserlerin onarılmasını isteyen Atatürk'ün talimatı üzerine yıllarca sürececek renovasyon ve restorasyon başlar. Medrese 1956'da bugünkü haline gelir, Taş ve Ahşap Eserleri Müzesi olarak hizmete girer.

Medresenin onarım görmeden günümüze ulaşabilen kısımlarından

taç kapı, minare kaidesi ve ön cephesi kesme taştandır ve yapıldığı dönem itibarı ile gerçek bir ustalık eseridir. Taç kapının etrafında Ayet'el Kürsi ve Fetih Suresi, kubbe kasağında ise 'Mülk Allah'a aittir' yazısı yer alır.

Medresenin mimarisi, bütün güzelliğini dengeli oluşundan alır. Yapıdaki her bölüm ve her detay birbiriyle ahenk içindedir.

UNESCO Dünya Mirası Geçici Listesi'nde yer alan ve Türk-İslam sanatının en önemli eserleri arasında sayılan İnce Minareli Medrese, Türk mimari tarihine de ışık tutuyor. Başta Selçuklu dönemi olmak üzere beylikler ve Osmanlı dönemi eserlerinin sergilendiği müze dünyanın dört yanından gelen ziyaretçilerini tarih yolculuğuna çıkarıyor.

Sürdürülebilir gelişim eğitim olmadan düşünülemez

Sürdürülebilirlik ve sürdürülebilir gelişim kavramlarının ana teması 1987 yılında “Dünya Çevre ve Kalkınma Komisyonu” tarafından ortaya atıldı. “Bugünün ihtiyaçlarının karşılanabilmesi, gelecek nesillerin kendi ihtiyaçlarını karşılayabilme yetilerini yok etmeden sağlanmalıdır (WCED, 1987) denilerek işaret fişeği atılan sürdürülebilir gelişim için kurumların bilgiyi davranış değişikliğine dönüştürebilen, eleştirel düşünebilen, gelecekteki senaryoları tasarlayabilen ve karar verebilen eğitimli çalışanlara ihtiyacı var

Geleneksel iş modellerinin yerine sosyal ve çevresel konuların da dikkate alındığı yeni bir dünya düzenine girdik. Kişisel çıkarların yerini toplumsal çıkarların aldığı bu yeni düzende, işletme değeri ise sürdürülebilirlik ekseninde yer alan farklı ölçütlere göre belirleniyor ve artık kurumsal sürdürülebilirlik büyümenin anahtarı olarak görülüyor. Sürdürülebilirliğin dört boyutu olan doğal çevre, sosyal çevre, ekonomik getiri ve kültürel çeşitlilik birbiriyle sistematik olarak karşılıklı gelişim ve bütüncül bir yaklaşımla bağlı. Faaliyetleri nedeniyle dolaylı veya direkt olarak tüm sektörleri etkileme gücüne sahip olan ve dünyanın finans ağını elinde tutan bankacılık sektörünün aktörleri olarak sürdürülebilir gelişmenin başrolünde yer alıyoruz.

Birleşmiş Milletler’in 2014 yılında yayımladığı raporda, tüm ülkeler için hedeflenen sürdürülebilir gelişimin ancak sektörler arası kapsamlı çabalar yoluyla mümkün olabileceği ve bu çabaların da ancak eğitim ile başlayabileceği belirtiliyor (UN, 2014). Kurumların sürdürülebilir gelişim sağlamasında, stratejik hedeflerine ulaşmasında ve rekabetçi olabilmesinde nitelikli insan kaynağı önemli bir role sahip.

Kurumsal Akademi olarak, çalışanlarımızın öğrenme ve gelişim ihtiyaçlarını belirleyerek ihtiyaca uygun öğretim tasarımı ile kariyer gelişimini desteklemeye yönelik eğitim programları sunuyoruz. Bankamızın stratejisi, değişen piyasa koşulları, beklentiler ve sektörel gelişmeler ışığında eğitim programlarımızı sürekli olarak güncelliyoruz.

Çalışanların mesleki ve kişisel gelişimleri kurumsal gelişmeyi de beraberinde getiriyor çünkü sürekli öğrenen, gelişen ve yeniliğe açık bir kurum, çalışanlarının alanlarında güncel kalmalarını ve yenilikleri yakından takip etmelerini sağlayan bir yapıya sahip olabiliyor.

Çalışanlarımızın sürdürülebilir gelişim bilinci kazanması, eleştirel düşünebilmesi, gelecekteki senaryoları tasarlayabilmesi ve karar verebilmesi için sahip oldukları rol/unvan, çalıştığı ilgili birim/şube bütünü dikkate alınarak kalite yönetim sistemi ile uyumlu eğitim programları planlıyor ve iş hayatları boyunca değişim ve gelişimlerini destekliyoruz.

Sürekli öğrenen ve gelişen bir kurum için sürdürülebilirlik eğitimleri de büyük önem kazanıyor. Bu kapsamda çalışanlarımıza sunduğumuz “Entegre



Yönetim Sistemi ve Denetçi Eğitimi” ile uluslararası regülasyonlar ve ülkemiz mevzuatları kapsamındaki gerekliliklere bankamızın tam uyum sağlaması için ihtiyaç duyulan ISO 9001, ISO 14001 ve ISO 45001 yönetim sistemlerinin kurulması, işletilmesi, sürekliliğinin sağlanması ve bağımsız kuruluşlar tarafından denetlenebilmesi için gerekli bilgi ve becerilerin kazandırılmasını sağlıyoruz.

Sürdürülebilir çevre konusunda tüm çalışanlarımıza dijital olarak “Sürdürülebilir Bankacılık ve Çevre” ve “ISO 14001 Çevre Yönetim Sistemi” eğitimleri veriyoruz. Sosyal anlayış ve dayanışma bilinci ile



engelli müşterilerimizle iletişimi kuvvetlendirmek ve çalışanlarımızdaki sosyal duyarlılığı artırmak amacıyla "Engelliliğe Doğru Yaklaşım" ile "İşaret Dili" e-öğrenme eğitimlerini Akademi Portalı üzerinden sunuyoruz. Tüm çalışanlarımıza iş/ sosyal yaşam dengesi konusunda farkındalıklarını artıracak seminerler de düzenliyoruz. Çalışanlarımızın karşılaştıkları zorluklarla daha kolay baş edebilmelerini ve özellikle pandemi sürecine uyum sağlayabilmelerini sağlamak amacıyla uzman psikologlar ile birlikte bankamıza özel olarak hazırladığımız eğitim videolarından yararlanmalarını sağlıyoruz.

Sektörde öne çıkan eğitim uygulamalarımız

Bankamız her alanda olduğu gibi sürdürülebilirlik alanında da sürekli denetleniyor. TÜV-SÜD denetim kuruluşunun 2017 yılı raporunda "iyi uygulama örneği" olarak da yer alan bankamız eğitim sistemi, sektörde aşağıda yer alan uygulamalarımız ile öne çıkıyor;

- Eğitim ihtiyaç analizi, tasarım, geliştirme, uygulama ve değerlendirme süreçlerinde kullanılan bilimsel yaklaşım,
- Tüm düzeylerdeki çalışanların ihtiyaçları için geliştirilmiş etkin eğitim programı,

- Online ve sınıf içi eğitimlerin harmanlanarak yıl içinde personel gelişimini artıracak verimli bir eğitim takvimi uygulanması,
- Yasal mevzuatın ve bölümler bazlı zorunlulukların takip edilerek eğitim sisteminin sürekli güncel tutulması,
- Tüm eğitim süreçlerinin dijital platform üzerinden objektif olarak takibi,
- Eğitim sonunda personelin gelişimini ölçme ve değerlendirme araçları ile izleme,
- Sınav sistemi, soru havuzunun analizi yapılmış geçerli ve güvenilir sorulardan oluşması, sınav sonuçlarının detaylı raporlanması,
- Eğitim ve eğitmenin değerlendirilmesinde kullanılan akademik düzeydeki değerlendirme sistemi,
- Eğitimin ve eğitmenin ayrı değerlendirilmesi ve bunun etkin bir şekilde takip edilmesinin sistemin verimliliğini oldukça pozitif etkilemesi,
- Değerlendirme süreci sonunda tekrar eğitim verilme olanaklarının sağlanması.

Sürekli gelişen ve dijitalleşen dünyada çalışanlarımızın eğitimlerle bu değişim ve gelişime entegre olmasını kolaylaştırmak için ulusal ve uluslararası gelişmeleri takip ediyoruz. Bireysel gelişimin kurumsal gelişimin en etkin kaynağı olduğu bilinciyle geçmiş deneyimlerimizin ışığında geleceğimiz için eğitimlerimizi çeşitlendirmeye ve geliştirmeye devam edeceğiz.

*Kaynaklar

UNDP (2014), Human Development Report, <https://www.undp.org/content/undp/en/home/librarypage/hdr/2014-human-development-report.html> (Erişim Tarihi: 03.02.2021).

WCED (1987), Report of the World Commission on Environment and Development: Our Common Future, <https://sustainabledevelopment.un.org/content/documents/5987our-common-future.pdf>, (Erişim Tarihi: 03.02.2021).



ÖZLEM SÖKMEN

“Eğer kariyerinizde, ilişkilerinizde ya da hayatınızda genel olarak başarılı olmak istiyorsanız ve gelişmek istiyorsanız, öncelikle güçlü yönlerinize odaklanmalı ancak zayıf yönlerinizi de yönetmelisiniz.”

2008 yılının yaz aylarıydı. Önemli bir insan kaynakları konferansına katılmak üzere Amerika'daydım. Marcus Buckingham'ı ilk orada tanıdım. Kendisi Kaliforniya'da yaşayan aslen İngiliz bir yazar, konuşmacı ve danışman. O dönemde, ülkemizde de baskısı yapılan “Önce Bütün Kuralları Yıkın” adlı bir kitabı vardı. Konuşmasında, aynı kitabın adı gibi doğru bildiklerimi sarsan bir söylemi oldu. “Size performans görüşmelerinde çoğunlukla gelişmesi gerekli yönleriniz söylense de, siz siz olun, güçlü yönlerinize yatırım yapın. En çok gelişim göstereceğiniz alanlar zayıf alanlarınız değil, güçlü olduğunuz alanlar olacak” demişti Buckingham. Şaşırmıştık. Çalışanların eğitim ve gelişim planlarını performans toplantılarının ve görüşmelerinin sonucunda çıkan -çoğunlukla- zayıf alanlarıyla yapan biz İK'cılar ve yöneticiler yoksa yanlış yolda mıydık? Ya “gelişmesi gereken yönlerimiz” ne olacaktı? Onları yok mu sayacaktık? “Eğer kariyerinizde, ilişkilerinizde ya da hayatınızda genel olarak başarılı olmak istiyorsanız ve gelişmek istiyorsanız, öncelikle güçlü yönlerinize odaklanmalı ancak zayıf yönlerinizi de yönetmelisiniz” diye cevap verdi Buckingham, zihnimi okumuş gibi. Peki yönetmekle neyi kastediyordu acaba?

Yıllar yılı performans görüşmeleri esnasında bize en çok “gelişmesi gereken yönlerimiz” söylenirdi. “Şu, şu, şu konularda iyisin ama şu, şu, şu yönlerini geliştirmen gerekiyor.” Burası takdir edersiniz ki biraz daha yoruma açık bir kısım olduğu için daha uzun sürerdi.

Güçlü yönlerimiz hayattaki pusulamız

Güçlü yönlerle ilgili konuşmanın -kendi performans görüşmelerim de dahil olmak üzere- bu kadar uzun sürdüğünü hiç hatırlamıyorum. Sanki laf olsun diye söylenir gibiydi. Adet yerini bulsun diye. Hatta bir zamanlar sandviç tekniği diye bir şey vardı. Özetle kötü haberi iki adet iyi haberin arasına sıkıştırıp vermeye sandviç tekniği denilirdi. Kimse o aradaki geri bildirimini algılayamazdı. Bence başta ve sonda paylaşılan iyi yönler de etkisini yitirirdi.

Güçlü ve zayıf yönlerimiz hangileri?

Bugün zihnimize bu konuyla ilgili tohum ekmek istiyorum. Hem bireysel hem de bir lider olarak bu söylemi nasıl yorumlamalıyız? Önce, güçlü alanın bir tanımını yapmakla başlayalım. Buckingham'ın söylediği güçlü olduğumuz alan aslında üzerinde iyi olduğumuz bir konu olmak zorunda değil. Zayıf yönün de üzerinde kötü olduğumuz bir konu olmak zorunda olmadığı gibi. Güçlü olduğumuz konu bizi daha da güçlendiren bir aktivitedir. Dört gözle yapmayı beklediğimiz, bize enerji veren bir iştir. Ayaklarımızın geri geri gittiği ya da hiç başlamak bile istemediğimiz bir şey değildir. Hepimizin iyi olduğu ama yapmaktan hiç de hoşlanmadığımız konular var, öyle değil mi? İşte bunlar zayıf yön olarak tanımlanıyor. Bir şeyi çok iyi yapıyorsanız ama aslında yapmaktan hoşlanmıyorsanız buna sizin güçlü yönünüz denilebilir mi gerçekten? Biraz üzerinde düşündüğümüzde çok da mantıksız sayılmaz aslında. Bir de çok keyif aldığımız, yaparken yemeyi içmeyi unuttuğumuz işler, aktiviteler var. Maalesef her zaman günümüz bunlarla dolu olmayabiliyor.

Geri bildirimler altın değerinde...

Dünya Ekonomik Formu, kişisel farkındalığı 2025'in en çok aranan becerileri arasına boş yere koymuyor. Hayatım boyunca insan kaynaklarında çalıştım ve çalışanlardan kendi kişisel gelişimleriyle ilgili kurumlarının ya da yöneticilerinin çok da bir şey yapmadıkları serzenişlerini dinledim. Nedense bu sorumluluk çoğunlukla kuruma ya da yöneticiye yüklenir gibiydi. Kişisel farkındalığın 2025 becerileri arasına konulması şunu söylüyor bize: “Artık birilerinden medet

umma devri bitti. Bunun işe yaramadığını görüyoruz. Sen kendini bileceksin. Hangi yönlerin güçlü, neler yapmak seni motive ediyor, neler yaparken yemeyi içmeyi bile neredeyse unuttuyorsun? Bunları geliştirmek için yola sen çıkacaksın. Ondan sonra yöneticinden ve şirketinden destek isteyebilirsin elbette.” Sizce de ne istediğini bilen birine yardım etmek daha kolay değil midir?

Bu noktada liderler için bir güzel cümle paylaşmak isterim. Sözün sahibi Robert Green Ingersoll. “We rise by lifting others” demiş. “Ancak başkalarını kollarından tutup kaldırabilirsek, onları yükseltebilirsek biz de yükselebiliriz” şeklinde çevirebiliriz. Başkalarını kaldırmak, yükseltmek ne demektir? Her şeyden önce insanlarla ilgili olmak, onların nasıl kendileri gibi davranabildiklerini keşfetmek ve içlerindeki potansiyeli ortaya çıkartmak için yardımcı olmaktır. Zaten bana soracak olursanız yöneticilik dediğimiz de budur. Birlikte çalıştığımız kişileri en iyi versiyonlarına ulaştırmaya vesile olmak.

“Peki bize iş yerinde zayıf yönümüzle ilgili bir geri bildirim verilirse ne yapacağız? Dikkate almayacak mıyız?” Elbette ki böyle bir şey mümkün değil. Hoşumuza gitse de gitmese de, kabul etmek de, yöneticimizden ya da çalıştığımız insanlardan bir geri bildirim aldığımızda bunu hiç duymamış gibi yapma şansımız yok. Geri bildirim altındır. Kimin söylediğine takılmadan üzerinde düşünür ve iç muhasebe yapabilirsek ancak bize faydası dokunur. İşte bu noktada Marcus Buckingham'ın cümlelerine dönüp tekrar hatırlıyoruz: “Eğer kariyerinizde, ilişkilerinizde ya da hayatınızda genel olarak başarılı olmak istiyorsanız ve gelişmek istiyorsanız, öncelikle güçlü yönlerinize odaklanmalı ve zayıf yönlerinizi de yönetmelisiniz.” Yönetmek demek işte tam da bu. Yönetmek, idare edecek kadar gayret etmek. “Seni duydum, üzerinde düşüneneğim” demek. Üzerine kafa yorduğunuzu ve gayret gösterdiğinizi sizin için önemli insanlara göstermek demek. Ama ana enerjimizi güçlü yönlerimizden çekmeden. Çünkü o güçlü yönler bizim hayattaki pusulamız. Pusula ne işe yarar? Yönümüzü kaybettiğimizde doğru yolu bulmaya. Sağlıcakla kalın.



ÇAĞATAY DEMİR
Uzman Diyetisyen

Covid-19 salgını ile bağışıklık sistemine olan ilğimiz iyice arttı. Bağışıklığı ilgilendiren pek çok faktör düşünüldüğünde beslenme belki de en önde gelenler arasında... Beslenme ve bağışık sistemi ilişkisinde ise son yıllarda daha çok duymaya başladığımız prebiyotik ve probiyotiklerin özel bir yeri olduğunu söyleyebiliriz. Bu yazımda sizlere bu iki gıda bileşenin işlevleri, faydaları ve aralarında ne gibi farklar olduğundan bahsetmek istiyorum

Prebiyotikler

Prebiyotik, bakteri içermeyen ama yararlı bakterilerin çoğalmasına yardımcı olan bir gıda bileşenidir. Bağırsak florasının oluşumu üzerinde önemli etkilerinin olduğu bilinir. Bitkisel ağırlıklı diyetle beslenme daha olumlu bir bağırsak mikrobiyel profilinin oluşumunu teşvik eder. Bu tür diyetlerde genelde bolca yer alan diyet lifi ve fermente substrat yani sindirilmeyen veya sindirilmemiş karbonhidratlar, bağırsaktaki mikrobiyel gelişim için besin maddesi olarak kullanılır. Son yıllarda kronik hastalıkların tedavisinde ve yönetiminde bağırsak mikrobiyel içeriğinin modifiye edilmesi bir seçenek olarak yerini koruyor.

Probiyotikler

Probiyotik bakteriler ise bağışıklık sisteminin dengelenmesinde rol oynar. Ayrıca vücut için zararlı olan mikroorganizmalarla yarışarak onların bağırsak epitellerinden dolaşım sistemine girmesini engellemeye yardımcı olur. Probiyotikler fermente yiyeceklerle birlikte aktif canlı kültürler

Sağlıklı yaşamın sırrı: Probiyotik beslenme

olarak yoğurt, kefir veya diyet destekleri olarak alınabilir.

Probiyotiklerin bağışıklık sistemine etkileri şu şekilde sıralanabilir: doğrudan bağışıklık yanıtını düzenlemek, bağırsak yüzeyindeki bariyer fonksiyonunu güçlendirmek ve hastalık yapıcı mikrobiyel ajanların büyümesini baskılayarak bağışıklık dengesinin devamını sağlamak. Ayrıca bu mikroorganizmalar alerjik hastalıklara karşı hem koruyucu hem de tedavi edici özellikler taşır.

Faydaları saymakla bitmiyor

Probiyotiklerin grip, nezle, sinüzit, orta kulak iltihabı gibi üst solunum yolu enfeksiyonlarının tedavisinde başarılı olduğu ve bu hastalıklara karşı koruyucu etkisi de biliniyor. Ayrıca zatürre, bronşit gibi alt solunum yolu enfeksiyonlarının tedavisinde probiyotikler kullanılmış ve oldukça başarılı sonuçlar alınmıştır. Probiyotiklerin, bu hastalıklara yakalanma

ihtimalini azalttığı ve koruyucu etki gösterdiği de ispatlanmıştır.

Yapılan çalışmalarda otistik çocukların bağırsaklarındaki probiyotik yapının bozulmuş olduğu gözlenmiş ve tedavide probiyotik takviyesi yapılmasının önem taşıdığı ortaya çıkmıştır. Yüksek tansiyon ve şeker hastalığında da probiyotiklerin yapısının bozulduğu gözlenmiştir.

Probiyotik bakteriler bağırsak florasında yeterli sayıda bulunduğu vitamin ve amino asit sentezledikleri belirtilmiştir. Bu bakterilerin ürettiği vitaminlerin en önemlileri, tiyamin (B1), riboflavin (B2), piridoksin (B6) ve potasyum (K)'dur.

KAYNAKÇA

"Probiotic health claims" Food Safety Authority of Ireland, Dublin, 2014.

İnsan Mikrobiyomu: Beslenme ve Sağlık Üzerindeki Etkileri Sena Çetinbaş, Fulya Kemeriz, Gizem Göker, İknur Biçer, Y. Sedat Velioglu

Probiyotik zengini besinler

- Yoğurt
- Kefir
- Ayran
- Peynir
- Boza
- Tarhana
- Şalgam suyu
- Turşular
- Fermente et ürünleri (kavurma ve fermente sucuk, pastırma)

Prebiyotik besinler:

- **Sebzeler:** Pırasa, yer elması, bamyası, enginar, kereviz, domates, soğan, sarımsak, hindiba, kuşkonmaz, hardal bitkisi
- **Kurubaklagiller:** Fasulye, mercimek, bezelye, nohut
- **Tam tahıllılar:** Tam buğday, yulaf, kara buğday, arpa, kepekli pirinç
- **Yağlı tohumlar:** Ceviz, badem, fındık, ketentohumu
- **Meyveler:** Zeytin, muz, üzüm, çilek, elma





VakıfBank Müşteri Deneyimi ve Yönetimi Başkanı
Mehmet Serhat Keskin

Daha az temas daha çevreci hizmet

Müşterilerine sunduğu geniş yelpazedeki ürün ve hizmeti dijital ortamda gerçekleştirerek kâğıt tasarrufunu artıran VakıfBank, çevreye katkısını büyütüyor. Geçen yıl 51,55 ton kâğıt tasarruf ederek bin 300'den fazla ağacı kesilmekten kurtaran VakıfBank, attığı doğa dostu adımlara şimdi de Kağıtsız Ofis projesini dâhil etti. VakıfBank Müşteri Deneyimi ve Yönetimi Başkanı Mehmet Serhat Keskin ile projenin detaylarını konuştuk

VakıfBank'ın hayata geçirdiği kağıtsız ofis projesi nedir ve ne zaman başladı?

Bankacılık işlemlerinin kağıtsız ortamlarda tamamlanmasında Mobil Saha Satış uygulamamızda kullanılan dijital onay ve şubelerimizde kullanılan Elektronik Sözleşme Portalı'nın (ESP) devreye alınması ön ayak oldu. Kağıtsız Ofis, öncesinde yapılan tüm geliştirmeler ile birlikte müşterilerin ıslak imza ile tamamladıkları işlemler ve iş akışlarımızda kâğıt tüketimine sebebiyet veren süreçlerin dijital altyapıya taşınması projesidir. Projenin temel yapı taşlarını Mobil Bankacılık, İnternet Bankacılığı, Elektronik Sözleşme Portalı, Cep İmza ve Cep Dijital Onay (SMS) kanalları oluşturuyor. Sürdürülebilirliği destekleyen bu çevreci projedeki amacımız, salt dijitalleşme yerine insan faktörünü de süreçte dahil ederek ve teknolojik imkanları kullanarak işlemleri hızlı ve basit bir şekilde gerçekleştirmek. Müşteri ve çalışan deneyimini gözetilen bir bakış açısı ile tasarlanan projeye Bankacılık Operasyonları

Başkanlığı'nın da destekleriyle Eylül 2020'de başladık.

Projeye dâhil edilen süreçler/işlemler hangileri?

Dijital kanallardan müşteri oluşturulmasından mevduat hesaplarının dijital onay ile tanımlanmasına, şubeden yapılan yatırım hesap işlemlerinde ıslak imzanın kaldırılmasından gerçek ve tüzel müşteri tanımlama işlemlerine, iç yazışma sistemimizdeki yazışmaların ana bankacılık programımız olan VIT'e taşınmasından şubeden otomatik ödeme talimatının dijital olarak alınmasına, çek karnesi mutabakatından e-posta ile gelen belgelerin VIT'e eklenmesine kadar toplam 23 proje ile çalışmalarımıza devam ediyoruz. Projelerin sayısı diğer iş birimlerimizin desteği, konuya olan ilgileri ve hassasiyetleri neticesinde her geçen gün artıyor.

Ana hedefimiz iş süreçlerini mümkün olan en az kâğıt tüketimi ile tasarlayabilmek ve bunu bankanın tüm yapıları tarafından anlaşılır ve hissedilir kılmak. Tüm süreci, müşteri odaklı tasarım sürecinden sapmayacak şekilde hem müşteri bakış açısıyla hem de çalışan bakış açısıyla incelemeye gayret ettik. Tüm bu incelemelerden edindiğimiz bilgi birikimiyle daha az temasın yaşanacağı süreçleri tasarlamaya gayret ediyoruz. Bu doğrultuda başta VIT 2.0 projesi olmak üzere dijital platformlara yapılacak yatırımlarda müşteri deneyimini odağımıza alacak biçimde çalışmaya devam etmeyi planlıyoruz.

Bankanın günlük kâğıt tüketimi toplam ne kadar? Bu projelerin çıktığı tüketimi miktarına katkısı ne olacak?

2021 yılındaki tüketimi dikkate aldığımızda VIT üzerinden günlük ortalama 200 bin sayfa çıktı alındığı görülüyor. Kağıtsız Bankacılık kapsamında takip edilen 23 projeden; pazarlama, operasyon ve teknik ekiplerimizin desteği ile bu yıl yaygınlaştırılması yapılan Konut Kredi Formlarının Elektronik Onay ile Alınması, Teminat Mektuplarının EKAP Entegrasyonu ile Görüntülenmesi projeleri dâhil olmak üzere halihazırda pilot uygulama kapsamında olan Gerçek Müşteri Tanımı projesinin de yaygınlaştırılması ile birlikte kâğıt tasarrufunun yıllık 4,2 milyon adet seviyesinde olmasını bekliyoruz. Diğer projelerin de devreye alınması ile bu rakamın yıllık 8 milyona çıkmasını hedefliyoruz. Ekranlarımızda yaptığımız detaylı analiz sonrasında ulaşılan sonuca göre; bankamızın en fazla kâğıt tüketimi yaşadığı süreçleri Bireysel Müşteri Olma, Kredi Kullanırımı ve Yatırım İşlemleri olarak sayabiliriz.

Proje, VakıfBank müşterilerine ne gibi kolaylıklar sağlıyor?

Pandemi koşulları ile müşterilerin şube gibi geleneksel kanallarda geçirdiği süre azalmasına rağmen hâlâ belirli bir kitle bu

kanalı kullanmayı tercih ediyor. Özellikle müşterimizin daha az temas ile daha hızlı işlem yapabilmesi amacıyla şubeden yapılan işlemlerin dijitalleştirilmesine yönelik projeler geliştirdik. Bu kapsamda; Bireysel Kredi Kullanırımı, Vadeli Hesap Açma, Gerçek/Tüzel Müşteri Oluşturma, Müşteri Güncelleme süreçlerindeki müşteri ayak izleri takip edilerek yolculuk haritaları çıkarıldı ve dijital platformda tamamlanabilecek işlemlerin Kâğıtsız Ofis kapsamında projelendirilmesi sağlandı.

Mobil veya internet bankacılığından yapılabilecek bir işlemi şube kanalı ile deneyimlemek isteyen müşterilerimiz için de ıslak imzayı kaldırıp iş akışlarını dijital onay ile tamamlanacak şekilde yeniden tasarladık.

Müşterilerimize sağladığımız kolaylıkların uluslararası mecralarda ödüllendirilmesi de bizi yeni fikirler geliştirme konusunda oldukça motive ediyor. Şubelerimize elektronik yazışma sistemimiz (ETS) ile ulaşan icra ve mahkeme tebliğatları saklanmak üzere yazdırılıp klasörlerken Dava Süreçlerinin Dijitalleştirilmesi projesi ile kâğıt tüketiminin de önemli ölçüde önüne geçildi. Bu proje ile birlikte iki adet altın Stevie Ödülü'nü kazanmış olmanın gurur ve mutluluğunu yaşıyoruz.

Kâğıt tüketiminin önlenmesinin yanında ne gibi faydalar sayabiliriz?

Projenin bankamızın sektördeki duruşuna ve müşterilerin konforuna olumlu katkı sağlayacağı kanaatindeyim. Daha uzun vadeli planlarla kaynak tüketimini azaltmak ve müşteri deneyimini iyileştirici dijital çözümlerin sürdürülebilir olmasını sağlamak bizim için oldukça önemli. Aynı zamanda karbon emisyonunun düşürülmesi ve bunun sürdürülebilir olması gelecek nesillere bırakacağımız en değerli hediye olacak. Öte yandan; kâğıt tüketiminin azalması, dijital onaylı işlemlerin artması ve müşterilerimizin dijital dünya ile daha da entegre olmasıyla birlikte bekleme ve işlem süreleri azalacak, çalışma arkadaşlarımızın işi yönetme biçimi daha hızlı olacak. Tüm bunlara ilaveten müşterilerimizin kanal göçünü de desteklemesi sebebiyle projemiz oldukça kritik bir öneme sahip.

Önümüzdeki dönemde projeye dâhil edilecek yenilikler var mı? Varsa hangileri?

Şube işlemlerinde zaman zaman yoğunluğa sebep olan ve operasyon birimlerimizin yakinen takip ettiği EFT, Havale ve Virman işlemlerinin de önümüzdeki dönemde dijital onay ile yapılması planlanıyor. Bu zamana kadar finansal getiriler için yaptığımız çalışmaları dijital ayak izi için de yapmayı planlıyoruz. Ayrıca, müşterinin bankamıza temas ettiği noktalarda dijital ayak izinin oluşmasını sağlamak ve bu yönde müşterinin ihtiyaçlarını müşteri talep etmeden tahmin edebilme ve gerekli hizmeti sunabilme konusunda çalışıyoruz.

Enerji verimli konutlara VakıfBank'tan Yeşil Konut Kredisi

A ve B sınıfı enerji verimli konutlar dünyamız ve geleceğimiz için değer yaratıyor.
Bu özellikteki tamamlanmış ya da yapımı süren konutlar için düşük peşinat ve cazip ödeme seçenekleriyle*

VakıfBank, daima seninle.



AYDINLATMA



İKLİMLENDİRME



SU



YALITIM



* VakıfBank'ın sunabileceği kredi tutarı: A enerji sınıfı konutun ekspertiz değerinin/proje satış bedelinin azami %90'ı; B enerji sınıfı konutun ekspertiz değerinin/proje satış bedelinin 500.000 TL'ye kadar azami %90'ı, 500.000 TL üzerinde ise azami %85'i kadardır.

444 0 724 | vakifbank.com.tr

 **VakıfBank**
Burası Sizin Yeriniz

 /vakifbank

VBanko Çek Dijital

Güven ve esneklik bir arada

VBanko Çek Dijital ile yasal sorumluluk tutarından daha fazlası VakıfBank garantisi altında. Garanti tutarını ve geçerlilik tarihini, tek bir görüntü ile QR kodu okutarak mobilden sorgulayabilirsiniz.

Üstelik sorgulama işlemini Bankamız müşterisi olmadan da yapabilirsiniz.

Bu özel Çek'e sahip müşterilerimiz, mobilden garanti tutarını limitleri dahilinde diledikleri şekilde belirleyebilirler.

VakıfBank, daima seninle.



Banka, bankacılık mevzuatı ve kredi politikaları gereği, müşterinin finansal bilgileri, skorum, teminat, limit, kullanılabilir limit vb. unsurları dikkate alarak "VBanko Çek Dijital" ürününü uygun görmeme ve gerekli gördüğü hallerde ürün koşullarında değişiklik yapma hakkını saklı tutar. Müşterilerin, VBanko Çek Dijital yapraklarındaki garanti tutarlarını değiştirme hakkı limitleri ile sınırlıdır. Ayrıca, Banka tarafından ürüne uygulanan ücret ve komisyonlar müşteriler tarafından karşılanacaktır. Ürümüz ile ilgili detaylı bilgi almak isteyen müşterilerimizi en yakın VakıfBank Şubesine bekleriz.

444 0 724 | vakifbank.com.tr

VakıfBank
Burası Sizin Yeriniz

[@](#) [f](#) [t](#) [in](#) /vakifbank