



“WE WILL BE THE NUMBER 1 PLAYER” “1 NUMARALI OYUNCU OLACAĞIZ”

YEŞİM YELİZ EGELİ

Finansbank, 2001 - 2005 1. çeyrek arasında toplamda 1 milyon DWT’u geçen 80 projeyi finanse etti. Bankanın Türk denizcilik sektörüne bakışı hakkında, Genel Müdür ve Yönetim Kurulu Üyesi olan Sinan Şahinbaş ve Kurumsal Bankacılık Genel Müdür Yardımcısı Yağmur Şatana ile sohbet ettik.

Finansbank financed over 80 projects exceeding some 1 million DWT in total, between 2001 and the first quarter of 2005. We talked about the Bank’s point of view of the Turkish maritime industry with Sinan Şahinbaş, General Manager and the Member of the Board of Directors, and Yağmur Şatana, Assistant General Manager of Corporate Banking.

Finansbank denizcilik sektörüne girme kararını nasıl ve ne zaman aldı?

Sinan Şahinbaş: Aslında Finansbank 1998 yılından beri denizcilikle ilgileniyor. Sektöre gerçek anlamda girme kararını, finanse ettiği, Ahmet Ağaoğlu’na ait olan 2. gemi Mar Christina ile aldığı söylenebilir. 1999 yılında geminin denize indirilişi nedeniyle düzenlenen törende en üst yönetim olarak hazır bulunduk. Bir bankacı için en önemli şey parasının nerede aktifleştiğini görmektir. Geminin denize inmesi ve satılıp yurtdışına ihraç edilmesi ile büyük bir mutluluk, heyecan yaşadık. Bu olay, Türk insanının başarısının ve bankamızın bir değer yarattığının kanıtıydı. Denize indirme töreni sırasında çok etkilendik ve bu sektörde 1 numaralı oyuncu olmaya karar verdik. O dönemde Türkiye kendini tanıtamamıştı ve Türk denizcilik sektörüne kredi veren banka çok azdı, tüm bankalar piyasadan çekilmişti. Daha sonra dünyadaki gelişmelerin de yardımıyla bugünlere geldik.

How and when did Finansbank decide to enter the maritime industry?

Sinan Şahinbaş: Actually, Finansbank has been interested in the maritime industry since 1998. The bank decided to enter the industry in the real sense was with the Atlantic Trader, the second ship owned by Ahmet Agaoglu and financed by us. We, as the senior management of the Bank, were present at the ceremony held for the launching of the ship in 1999. The most important thing for a banker is to see how his funds are capitalized. We experienced a great happiness and excitement with the launching and exportation of the ship. It was an evidence of the success of the Turkish people and of the fact that our bank created a value. We were very affected during the launching ceremony and decided to become the number one player in this sector. Turkey was not very well known in that field at that time and there were only a few banks that grant loans to the Turkish maritime industry. All banks had withdrawn from the market. Later on, we have attained these days, also with the help of the developments in the world.

We adopted a different approach for the maritime industry and, first of all, we took a step in the sector. Later, we have formed our maritime department. When you look at the banking sector in general, they usually evaluate the companies on the paper, based on their financial data. If we have in our organization people experienced in a specific sector, then we have a different point of view about that sector.



Sinan Şahinbaş



Denizcilik sektörüne yönelirken farklı bir uygulamaya gittik ve önce sektöre adım attık daha sonra denizcilik departmanımızı oluşturduk. Bankacılığın geneline baktığımız zaman, biz bankacılar daha çok kağıt üzerinde, mali verilerine göre şirketleri değerlendiririz. İçimizde işin tozunu yutmuş kişileri barındırdığımız zaman da sektöre bakışımız farklı olur.

Başka hangi projeler üzerinde çalıştınız ve Türk denizcilik sektörüne ne gibi katkılarda bulundunuz?

Yağmur Şatana: Denizcilik sektöründeki yatırımlarımızı 2001 yılından itibaren hızlandırdık. Bugüne kadar 145 proje üzerinde çalıştık. 2001 - 2004 yılları arasında toplam yatırım tutarı 850 milyon ABD dolarını bulan 72 projeyi finanse ettik. 2005 yılının ilk çeyreğini de eklersek finanse ettiğimiz proje sayısı 80'e, toplam DWT da 1,178,985'a çıktı. Kimyasal tankerler başta olmak üzere, konteyner gemileri, ürün tankerleri, kuruyük gemileri ve asfalt tankerlerinde çalışıyoruz. Finanse ettiğimiz projeler ağırlıklı olarak 5,000 -15,000 dwt arasında, ancak 50,000 dwt ve üzerini de finanse ediyoruz. Finanse ettiğimiz portföyün yüzde 70'i satış ve dolayısıyla ihraç amaçlı yapıyor. Yüzde 30'unu şirketler kendi filolarında ya da portföylerinde değerlendiriyor. Gemilerin ihraç edildiği ülkeler arasında İspanya, Norveç, Fransa, Lüksemburg, Yunanistan, Almanya, Danimarka, Hollanda, İtalya ve İsveç bulunuyor. Yurtdışı projelerini de finanse ediyoruz. Ben şahsen, Finansbank'ı sadece bu işe kredi ve para veren taraf olarak değil, bu işe aynı zamanda katma değer yaratan finansal destek olarak görüyorum.

Finansbank müşterilerinin profili nasıl olmalı?

Y.Ş.: Müşterilerimizin yaptıkları işte bir geçmişleri ve belirli finansal güçleri olmalı. Proje çalışması gerektiren bu tip işlerde heyecandan ziyade, belli bir altyapının olmasına dikkat ediyoruz. Yönetimin bilgi ve becerisinin yanında, bu işe ayırdığı zaman ve bu işi sahiplenmesi de çok önemli.

Türk bankacılık sektörü yabancı bankalar gibi uzun vadeli ve daha ucuz maliyetli krediler verecek duruma gelecek mi?

S.Ş.: Umuyorum ki gelir. Ama şu anda, Türkiye'deki kaynaklar kısıtlı, mevduatlar çok kısa vadede, hala 3-4 ayda seyrediyor. Bankaların diğer kaynakları, sermayesi dışında aldığı sendikasyon, likidasyon gibi yurtdışı kaynaklı krediler var. Bunları da toplam portföye yayıyorlar. Tüm bunların ışığında Türk bankacılık sektörünün önümüzdeki 1-2 yıl içinde yurtdışındaki bankalar gibi uzun vadeli krediler vermesi çok zor gözüküyor. Neticede bu durum elimizdeki imkanlarla doğru orantılı. Bizim bu sektöre inmadığımızdan ya da güvenmediğimizden değil. Yurtdışı bankalar firmaları tanımadıkları için risk almak istemiyorlar. Biz de bu gibi durumlar için yabancı bankalarla Türk denizcilik sektörü

What other projects have you financed and what contributions have you made to the Turkish maritime industry.

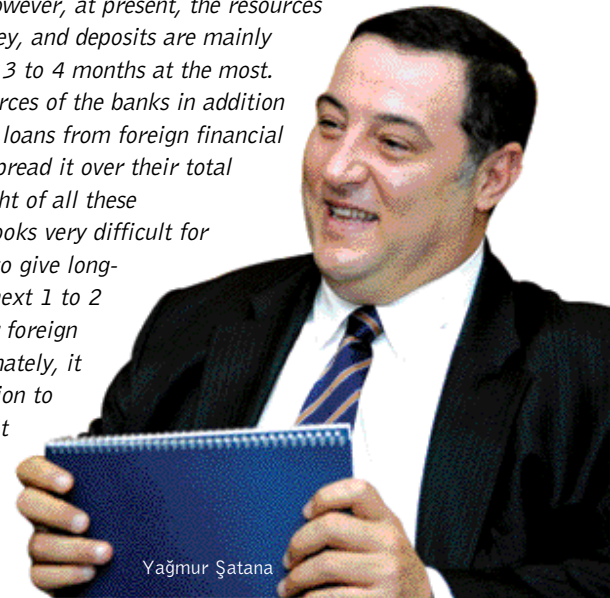
Yağmur Şatana: *We accelerated our investments in the maritime industry as from 2001. We worked on total of 145 projects to date. Between 2001 and 2004, we financed 72 projects, with total investment amount reaching 850 million USD. If we include the first quarter of 2005, the number of projects financed increases to 80, exceeding some 1,178,985 dwt in total. We finance particularly chemical tanker projects, as well as projects for containerships, product tankers, dry bulk carriers and asphalt tankers ranging between 5,000 and 15,000 dwt. But we also finance shipbuilding projects for vessels of 50,000 dwt and above. 70 percent of all the financed shipbuilding projects are for selling, consequently for exporting purposes. The remaining 30 % are used by the shipping companies in their own fleet or portfolio. Among the countries to which the vessels are exported are Spain, Norway, France, Luxembourg, Greece, Germany, Denmark, Holland, Italy and Sweden. We also finance projects abroad. I, myself, think that Finansbank is not only a party that only provides loans or money, but also a financial supporter that creates added value.*

What is the required profile of the Finansbank's customers?

Y.Ş.: *Our customers should have a past in the business, as well as a specific financial strength. We attach more importance on a specific infrastructure than enthusiasm in this kind of businesses that require planning. Not only the competence and skills of the management, but also the time and efforts they devote to the business are very important.*

Will the Turkish banking sector attain a position to provide long-term loans or loans with lower costs just like the foreign banks?

S.Ş.: *I hope so. However, at present, the resources are limited in Turkey, and deposits are mainly short-term, around 3 to 4 months at the most. Among other resources of the banks in addition to their capital are loans from foreign financial institutions. They spread it over their total portfolio. In the light of all these considerations, it looks very difficult for the Turkish banks to give long-term loans within next 1 to 2 years just like their foreign counterparts. Ultimately, it is in direct proportion to our possibilities, not that we do not believe or rely on this sector. The foreign banks do not want to take*



Yağmur Şatana



TOPLAM KREDİ // TOTAL CREDIT (Mio USD)

Yıl Year	Nakdi olmayan Non Cash	Nakit Cash	Toplam Total
2001	10	11	21
2002	21	100	121
2003	27	98	125
2004	101	246	347

arasında aracılık görevini üstlenmek istiyoruz. Eskiden bankacıların kafasında "altından su, üstünden hava geçene kredi verilmez" diye bir düşünce vardı. Bunu kırdık. Çünkü bu geçmişteki birtakım kötü tecrübelerden çıkmış saçma bir söylemdi. Tüm sektöre mal oldu maalesef. Ama ben bunun böyle olmadığına inanıyorum. Türkiye'de gerçekten çok güçlü, konusunda uzman denizcilik firmaları var.

İleride Türk gemi inşa sektöründe ne gibi açılımlar ve gelişmeler bekliyorsunuz?

Y.Ş.: Dünyada Türkiye'nin yıldızı parlıyor. Bunu nasıl açıklarsanız açıklayın ama dünya Türkiye'ye sıcak bakmaya başladı. Bu sıcaklık sadece AB'ye üye olma süreci değil. Dünyadaki güçlü sermayenin Türkiye'ye yönelmesi anlamına da geliyor. Yabancılar Türk bankalarını satın alıyorlar. Ülkemize direkt sermaye yatırımları başlıyor, özelleştirmeler var. Tüm bunlar denizcilik sektörüne de yarıyor. Bu işe ilk başladığımızda Finansbank'dan başka hiçbir banka bu işe kredi vermezken şimdi özel yatırım kurumları, özel fonlar gemi inşacılarımızla konuşuyor. Yeni finansal modeller getiriyorlar. Daha uygun maliyetlerle daha uygun faizler sunuyorlar.

Ya rüzgar tersten esmeye başladığında, yani market düştüğünde izleyeceğimiz politika ne olacak?

Y.Ş.: Bence bu sorunun cevabı çok basit. Biz bu noktaya 2001 – 2005 yılları arasındaki 4 sene içinde geldik. Gemi inşa finansmanı konusunda büyüdüğümüz dönemin ekonomik ve siyasi ortamını

FİNANSE EDİLEN GEMİLER // FINANCED VESSELS

	%
Chemical Tanker	45
Product Tanker	19
Container	11
Oil Tanker Asphalt Carrier	4
Dry Dock	3
Bulk Carrier	3
Other	15

the risk for they do not know the Turkish companies. So, we would like to assume the duty to act as an intermediary between the Turkish maritime industry and the foreign banks for such situations. There was a widespread thought among the bankers in the past: "It is not wise to grant loans to those with water below and air above." However, we have overcome that thought. Because, it was a nonsense expression arising from some unfavorable experiences in the past. Unfortunately, the whole banking sector adopted it. But, I believe that it is not so. There are very strong maritime companies that are specialized in their own field.

What kind of developments do you think may take place in the Turkish shipbuilding industry?

Y.Ş.: Turkey's star shines abroad. I don't know how to explain it, but the world began adopting a warmer attitude towards Turkey. That warmth is not only the result of the process of becoming a member of the European Union. It also means that the strong capital in the world turns towards Turkey. Foreign banks purchase the Turkish banks. Direct capital investments increase in Turkey. There are also the privatizations. All these also provide benefits to the maritime industry. When we first entered this sector, no banks other than ours provided loans to this sector. But today, special investment institutions and special fund conduct negotiations with our shipbuilders. They introduce new financial models. They offer better interest rates with better costs.

What policy will you adopt when the wind begins blowing in the opposite direction, I mean when the market falls?

Y.Ş.: For my part, the answer to that question is very simple. We have attained our current position within 4 years, between 2001 and 2005. If you consider the economic and political environment of the period we were grown up, the answer is in the question itself. Growing this business within a period that was much more difficult than anticipated is the indicator of our ability to overcome all kinds of future economic changes.

S.Ş.: Even though the prices increased substantially in the past, our shipyards delivered the newbuildings without changing the prices. You always ask us, "What will you do when the markets fall?", but I want to ask the same question to the shipowners and shipyards. The most important risk I can see is that we enter into "friendly" agreements. It is not so in other countries. Agreements are concluded in a strictly professional manner. The law comes first.

What are your opinions about the current situation of the world shipbuilding market and its reflections on Turkey?

S.Ş.: Japan, Korea and China are the leaders in the sector, and they will remain the leaders for many years. Is it a risk for us? For my part, no. Because, in terms of tonnage, Turkey currently has a big advantage. Additionally, Turkey has a great importance also in terms of logistics. Cost and workmanship are important factors. We have achieved a substantial advantage with the increase in our quality for the last 3-4 years. Provided that the world does not experience a general distress, the shipbuilding industry will be one of the "locomotive" industries in Turkey.



düşünürseniz aslında bunun cevabı kendi içinde. Öngördüğünüzden çok daha zor bir dönemde bu işi bu kadar büyütme, bizim ileri-deki her türlü ekonomik değişimin de üstesinden gelebileceğimizin göstergesi.

S.Ş.: Geçmişte fiyatların artmasına rağmen tersanecilerimiz fiyatlarda değişiklik yapmadan yeni inşaları teslim ettiler. 'Marketler düşünce ne yapacaksınız?' diye hep bize soruyorsunuz ama ben bu soruyu armatörlere ve tersanelere de yöneltmek istiyorum. Gördüğüm en büyük tehlike, bizim dostvari anlaşmalar yapıyor olmamız. Yurtdışında hiç böyle değil. Anlaşmalar çok daha profesyonelce yapılıyor. Hukuk ön planda.

Dünya gemi inşa piyasasının bugünkü durumu ve bunun Türkiye'ye yansımaları hakkında görüşleriniz neler?

S.Ş.: Japonya, Kore ve Çin sektörde lider ve lider olmaya da devam edecek. Bu bizim için bir risk mi? Bence değil çünkü tonaj açısından Türkiye şu anda çok büyük bir avantaja sahip. Ayrıca Türkiye'nin lojistik açıdan da çok büyük bir önemi var. Maliyet ve işçilik önemli etkenler. Son 3-4 yıldır kalitemizin de artması ile ciddi bir avantaj yakalamış durumdayız. Gemi inşa sektörünün, dünya çapında genel bir sıkıntı olmaması kaydıyla önümüzdeki yıllarda da Türkiye'nin lokomotif sektörlerinden biri olacağına inanıyorum.

Türk gemi inşa sanayi ve geleceği ile ilgili her şey toz pembe mi? Hiç problem yok mu?

S.Ş.: Var tabii, olmaz olur mu? Ülkemizde en basit bankacılık ürünlerini birçok sektör kullanmıyor. Örneğin, armatör "finansmana ihtiyacım var" diyor. Projesini anlatıyor ve "şu kadar kredi istiyoruz" diyor. Biz onay verdikten sonra da, onun için o iş bitiyor. Bu çok yanlış. Armatör ve bankanın oturup harç fiyatları, euro-dolar paritesi, sac fiyatları gibi bütün riskleri birlikte değerlendirmesi gerekiyor. Bu yapılmıyor. Sonuçta 10 milyon dolara mal olacak gemi 12 milyon dolara mal oluyor. Bu tür riskleri almayı maalesef öyle çok seviyoruz ki. Bankalar olarak bizim ilk görevimiz firmaları bu tür risklerden arındırabilmek. Çünkü neticede mevduat topluyoruz. Armatör parasını bize emanet ediyor. Biz o parayı gidip karşı tarafa veriyoruz. O paranın bize geri dönmesi lazım çünkü elimizde mevduat faizi var. Banka olarak doğru yere yatırım yapma yükümlülüğümüz var. Bir de şu var. Türkiye'de armatörler tersaneci olmuş durumda. Bu durumun ileride biraz değişeceğini düşünüyorum. Tersanelerin de artık dışarıya açılması ve müşteri bulması gerek. Araçlardan oluşan bir piyasanın uzun soluklu olabileceğini sanmıyorum. Bu durum finansman gücüyle de doğru orantılı. Finansmanla tersanenin know-how'ı bir araya geliyor ve ortak olarak proje yapılıyor. &



Is everything relating to the future of the Turkish shipbuilding industry favorable? Aren't there any problems?

S.Ş.: Of course, there are problems. Many sectors in Turkey do not use even the simplest banking products. For example, a shipowner comes up and says "I need financing". He explains his project and says, "We want this much loan." Following our approval, that's all for him. That's quite wrong. The shipowner and the bank should evaluate all risks such as the charges, euro-USD parity, steel plate prices, etc. together. They do not do it. Consequently, a ship that could cost only 10 million dollars costs US\$ 12 million. Unfortunately, Turkish people love taking such risks! As banks, our first duty is to eliminate all such risks for the companies. Because, ultimately we gather deposits. The shipowner entrusts his money to us and we give that money to another one. That money must come back to us, because we have to pay interest to the deposits. And we have the liability to invest the money correctly. There is one more thing. The shipowners in Turkey have become shipbuilders. I believe that situation will slightly change in the future. The shipyards should also open to the world and find customers. I do not think that a market consisting of brokers would last long. That is also in direct proportion to the financial strength. Financing and the know-how of the shipyard comes together and the project is carried out jointly. &