

**T.C.**  
**İSTANBUL SABAHATTİN ZAİM ÜNİVERSİTESİ**  
**LİSANSÜSTÜ EĞİTİM ENSTİTÜSÜ**  
**İSLAM EKONOMİSİ VE FİNANS ANABİLİM DALI**  
**ULUSLARARASI FİNANS VE KATILIM BANKACILIĞI**  
**BİLİM DALI**

**MÜŞTERİ PERSPEKTİFİNDEN MURABAHA**  
**İŞLEMLERİNDE VEKÂLET UYGULAMASI**

**YÜKSEK LİSANS TEZİ**

**Mustafa ALKAN**

**İstanbul**  
**Temmuz-2024**

T.C.  
İSTANBUL SABAHATTİN ZAİM ÜNİVERSİTESİ  
LİSANSÜSTÜ EĞİTİM ENSTİTÜSÜ  
İSLAM EKONOMİSİ VE FİNANS ANABİLİM DALI  
ULUSLARARASI FİNANS VE KATILIM BANKACILIĞI  
BİLİM DALI

MÜŞTERİ PERSPEKTİFİNDEN MURABAHA  
İŞLEMLERİNDE VEKÂLET UYGULAMASI

YÜKSEK LİSANS TEZİ

Mustafa ALKAN

Tez Danışmanı  
Dr. Öğr. Üyesi Ozan MARAŞLI

İstanbul  
Temmuz-2024

Lisansüstü Eğitim Enstitüsü Müdürlüğüne,

Bu çalışma, jürimiz tarafından İSLAM EKONOMİSİ VE FİNANS Anabilim Dalı,  
ULUSLARARASI FİNANS VE KATILIM BANKACILIĞI Bilim Dalında YÜKSEK  
LİSANS TEZİ olarak kabul edilmiştir.

Danışman Dr. Öğr. Üyesi Ozan MARAŞLI

Üye Dr. Öğr. Üyesi Fatih KAZANCI

Üye Dr. Öğr. Üyesi Ensari YÜCEL

Onay

Yukarıdaki imzaların, adı geçen öğretim üyelerine ait olduğunu onaylıyorum.

Prof. Dr. Erhan İÇENER

Enstitü Müdürü

## BİLİMSEL ETİK BİLDİRİMİ

Yüksek lisans tezi olarak hazırladığım “**Müşteri Perspektifinden Murabaha İşlemlerinde Vekâlet Uygulaması**” adlı çalışmanın öneri aşamasından sonuçlandığı aşamaya kadar geçen süreçte bilimsel etiğe ve akademik kurallara özenle uyduğumu, tez içindeki tüm bilgileri bilimsel ahlak ve gelenek çerçevesinde elde ettiğimi, tez yazım kurallarına uygun olarak hazırladığımı, bu çalışmamda doğrudan veya dolaylı olarak yaptığım her alıntıya kaynak gösterdiğimi ve yararlandığım eserlerin kaynakçada gösterilenlerden oluştuğunu beyan ederim.

Mustafa ALKAN

## ÖN SÖZ

Araştırmamdaki her aşamada bana yardımcı olan değerli tez danışmanım Dr. Öğr. Üyesi Ozan MARAŞLI'ya ve yüksek lisans eğitimim boyunca benden desteklerini esirgemeyen sevgili aileme ve çalışma arkadaşlarıma teşekkürlerimi sunarım.

**Mustafa ALKAN**  
**Temmuz-2024**



## ÖZET

# MÜŞTERİ PERSPEKTİFİNDEN MURABAHA İŞLEMLERİNDE VEKÂLET UYGULAMASI

**Mustafa ALKAN**

Yüksek Lisans, Uluslararası Finans ve Katılım Bankacılığı

Tez Danışmanı: Dr. Öğr. Üyesi Ozan MARAŞLI

Temmuz, 2024-96 Sayfa

Bu tezin amacı katılım bankacılığında yaygın olarak kullanılan murabaha işlemlerindeki vekâlet uygulamasını müşteri perspektifinden incelemektir. Vekâletin kullanımının İslami finans prensiplerine uygunluğunu değerlendirmek ve bu süreçte müşterilerin farkındalıkları ile algılarını ölçmektir. Bu bağlamda, murabaha işlemlerinde vekâletin nasıl uygulandığı, müşterilerin bu uygulamaya ilişkin bilgi seviyeleri ve İslami finans prensiplerine uygunluk konusundaki farkındalıkları incelenmiştir. Yalnızca 110'unun katılım bankasından finansman kullandığını beyan ettiği 295 kişiyle gerçekleştirilen anket sonucunda finansman kullananların murabaha işlemlerindeki vekâlet uygulaması hakkında çelişkili cevaplar verdiği, yeterli bilgiye sahip olmadıkları ve bu yüzden yaptıkları işlemlerin fikhî açıdan sorunlu hale gelme tehlikesinin bulunabileceği sonucuna varılmıştır. Yansız bir istatistiksel tahmin elde etmek için yeterli katılımcı sayısına ulaşılamamış olmakla birlikte finansman kullananlardan vekâlet verildiğinin farkında olanların %69'unun murabaha işlemindeki süreci genel hatlarıyla bilmesine, %74'ünün vekâleti malı satıcıdan katılım bankası adına alırken kullandığını ve %78'inin vekâlet işleminin önemli olduğunu ifade etmesine rağmen yaklaşık %62'sinin satıcı ile fiyatta anlaştıktan sonra katılım bankasına finansman için başvurdukları; %72'sinin murabaha işlemine konu olan gayrimenkulü veya taşıtı bankadan değil satıcıdan satın aldığını düşündüğü, üründe bir sorun çıkması durumunda müşterilerin %68'inin satıcıyla iletişime geçilmesi gerektiğini belirttiği tespit edilmiştir. Çalışmanın bulguları, mevcut durumda müşterilerin bir kısmının aslında satıcı ile fiyatta anlaşıp akdi kurduktan sonra katılım bankalarından finansman kullanması sebebiyle işlemin fikhî açıdan mahzurlu bir hale gelme tehlikesinin bulunduğunu, müşterilerin vekâlet konusunda eksik bilgi ve farkındalığa sahip olduklarını, katılım bankalarının müşterilerini özel

olarak vekâlet genel olarak murabaha işlemleri süreci hakkında çok daha iyi bir biçimde bilgilendirmesini ve işlemlerin fikhî açıdan doğru şekilde uygulanmasını temin edecek mekanizmaları kurmasının elzem olduğunu ortaya koymaktadır.

**Anahtar Kelimeler:** İslam Ekonomisi, İslami Finans, Katılım Bankacılığı, Murabaha, Vekâlet, Müşteri Algısı.



## **ABSTRACT**

### **THE PRACTICE OF WAKALAH IN MURABAHA TRANSACTIONS FROM THE CUSTOMER'S PERSPECTIVE**

**Mustafa ALKAN**

Master, International Finance and Participation Banking

Thesis Advisor: Dr. Ozan MARAŞLI

July, 2024-96 Pages

The purpose of this thesis is to examine agency practices in murabaha transactions, which are widely used in participation banking, from the customer perspective. It aims to assess the compliance of agency usage with Islamic finance principles and to measure the - perceptions of customers during this process. In this context, the thesis examines how agency is implemented in murabaha transactions, customers' knowledge levels regarding this practice, and their awareness of compliance with Islamic finance principles. As a result of the survey conducted with 295 people, only 110 of whom declared that they used financing from participation banks, it was concluded that the financing users gave contradictory answers about the wakalah practice in murabaha transactions, that they did not have sufficient knowledge, and that there was a danger that their transactions could become problematic in terms of fiqh. Although the number of participants was not sufficient to obtain an unbiased statistical estimation, 69% of the financing users know the process in murabaha transactions in general terms, 74% use the wakalah when buying the goods from the seller on behalf of the participation bank, and 78% state that the wakalah transaction is important, approximately 62% of them apply to the participation bank for financing after agreeing on the price with the seller; 72% of the customers thought that they purchased the real estate or vehicle subject to the murabaha transaction from the seller, not the bank; 68% of the customers stated that the seller should be contacted in case of a problem with the product; -The findings of the study reveal that in the current situation, since some of the customers actually use financing from the participation banks after agreeing on the price with the seller and establishing the contract, the transaction has become a problem in terms of fiqh, that customers have insufficient knowledge and awareness about wakalah, and that it is essential for participation banks to establish mechanisms to ensure that

participation banks inform their customers much better about the wakalah process in particular and the murabaha transaction process in general, and to ensure that the transactions are implemented correctly in terms of fiqh.

**Keywords:** Islamic Economics, Islamic Finance, Participation Banking, Murabaha, Wakalah, Agency, Customer Perception.



# İÇİNDEKİLER

TEZ ONAYI.....	i
BİLİMSEL ETİK BİLDİRİMİ.....	ii
ÖN SÖZ .....	iii
ÖZET .....	iv
ABSTRACT.....	vi
İÇİNDEKİLER.....	viii
TABLOLAR LİSTESİ.....	xii
ŞEKİLLER LİSTESİ.....	xiii
KISALTMALAR LİSTESİ.....	xiv
BİRİNCİ BÖLÜM .....	1
<b>GİRİŞ 1</b>	
1.1.Araştırmanın Konusu ve Amacı.....	1
1.2.Araştırmanın Önemi.....	1
1.2.Araştırmanın Yöntemi.....	2
<b>İKİNCİ BÖLÜM.....</b>	<b>3</b>
<b>LİTERATÜR TARAMASI.....</b>	<b>3</b>
<b>ÜÇÜNCÜ BÖLÜM.....</b>	<b>14</b>
<b>VEKÂLET.....</b>	<b>14</b>
3.1. Vekâletin Tanımı ve Özellikleri.....	14
3.2. Vekâletin Fıkhi Yönleri.....	15
3.2.1. Vekâletin Rüknu .....	20
3.2.2. Vekâletin Şartları .....	22
3.2.3. Genel Hükümler.....	25
3.2.4. Satın Alıma Vekâleti.....	27
3.2.5. Satmaya Vekâlet .....	27

3.2.6. Borcu Tahsil Etme ve Ödeme .....	28
3.2.7. Başkasını Vekil Belirleme .....	28
3.2.8. Vekilin Sınırlandırılması.....	29
3.2.9. Vekilin Başkasını Vekil Tayin Etmesi.....	30
3.2.10. Birden Çok Kişinin Vekil Olması.....	30
3.2.11. Ücret Kavramı ve Müvekkil ile Vekil İlişkisi.....	31
3.2.12. Sona Erme .....	31
3.3. Türk Borçlar Hukukunda Vekâlet.....	32
<b>DÖRDÜNCÜ BÖLÜM .....</b>	<b>36</b>
<b>MURABAHA.....</b>	<b>36</b>
4.1. Murabaha Tanımı ve Meşrutiyeti.....	36
4.1.1. Murabahanın Tarihsel Gelişimi .....	37
4.2. Klasik ve Çağdaş Murabaha.....	37
4.2.1. Klasik Murabaha .....	37
4.2.2. Çağdaş Murabaha.....	38
4.2.3. Klasik Murabaha ile Çağdaş Murabahanın Mukayesesi.....	38
4.3. Çağdaş Murabahanın Standartları .....	40
4.3.1. Murabaha Sözleşmesi Öncesindeki İşlemler .....	40
4.3.2. Faizsiz Finans Kurumunun Malı Mülk Edinmesi ile ilgili İşlemler .....	44
4.3.3. Murâbaha Sözleşmesi ile ilgili İşlemler.....	46
4.3.4. Murâbaha İşleminde Teminatlar ile ilgili İşlemler .....	48
4.4. Çağdaş Murabaha İşleyişi .....	49
4.4.1. Başvuruyu Alma ve Değerlendirme.....	49
4.4.2. Vekâlet Verilmesi ve Malın Mülk Edinilmesi .....	50
4.4.3. Müşteriye Malın Vadeli Olarak Satılması .....	52
4.4.4. Müşterinin Taksit Ödemelerini Geciktirmesi .....	52

4.4.5. Erken Ödeme/Kapama Yapmanın İstenmesi .....	53
<b>BEŞİNCİ BÖLÜM.....</b>	<b>54</b>
<b>YÖNTEM VE BULGULAR .....</b>	<b>54</b>
5.1. Metodoloji.....	54
5.2. Ankete Katılım ve Rıza.....	55
5.3. Demografik Özellikler ve Banka Tercihleri.....	55
5.3.1. Yaş Dağılımı .....	56
5.3.2. Cinsiyet Dağılımı .....	56
5.3.3. Mezuniyet Dağılımı .....	57
5.3.4. Çalışılan Bankaların Dağılımı.....	58
5.3.5. Çalışılan Bankaları Tercih Etme Sebepleri.....	59
5.3.6. Finansman Kullanma Durumu.....	60
5.4. Finansman Kullanım ve Algısı .....	61
5.4.1. Kullanılan Finansman Türü .....	61
5.4.2. Finansman İçin Bankaya Başvurma Zamanı .....	62
5.4.3. Finansmana Konu Ürünün Kimden Alındığı Algısı.....	62
5.4.4. Sorunlu Üründe Alınan Aksiyon Türü.....	63
5.4.5. Murabaha Süreci Algısı .....	64
5.4.6. Vekâlet Süreci Algısı .....	65
5.5. Vekâlet Algısı.....	66
5.5.1. Vekâlet Alma Yöntemi .....	66
5.5.2. Vekâlet Bilgilendirme Algısı .....	67
5.5.3. Vekâlet Kullanma Algısı.....	68
5.5.4. Vekâlet Önemine Dair Algı .....	69
5.6. İstatistik Analizler .....	70
5.6.1. Finansmana Konu Ürünün Kimden Alındığı Algısı ile Murabaha Süreci Algısında Arasında Anlamlı Bir İlişki Bulunuyor mu? .....	70

5.6.2. Vekalet süreci algısı ile murabaha süreci algısı arasında anlamlı bir ilişki bulunuyor mu? .....	71
5.6.3. Vekalet kullanma algısı ile murabaha süreci algısı arasında anlamlı bir ilişki bulunuyor mu? .....	72
5.6.4. Vekalet süreci algısı ile finansmana konu ürünün kimden alındığı algısı arasında anlamlı bir ilişki bulunuyor mu? .....	73
5.6.5. Vekalet Süreci Algısı ile Sorunlu Üründe Alınan Aksiyon Türü Arasında Anlamlı Bir İlişki Bulunuyor mu? .....	74
5.6.6. Vekalet Bilgilendirme Algısı ile Murabaha Süreci Algısı Arasında Anlamlı Bir İlişki Bulunuyor mu? .....	75
5.6.7. Finansmana Konu Ürünün Kimden Alındığı Algısı ile Sorunlu Üründe Alınan Aksiyon Türü Arasında Anlamlı Bir İlişki Bulunuyor mu? .....	76
5.6.8. Finansmana Konu Ürünün Kimden Alındığı Algısı ile Vekalet Kullanma Algısı Arasında Anlamlı Bir İlişki Bulunuyor mu? .....	77
5.7. Tartışma.....	77
<b>ALTINCI BÖLÜM .....</b>	<b>82</b>
<b>SONUÇ .....</b>	<b>82</b>
<b>KAYNAKÇA.....</b>	<b>86</b>
<b>EKLER .....</b>	<b>90</b>
<b>ÖZGEÇMİŞ.....</b>	<b>96</b>

## TABLolar LİSTESİ

Tablo 5. 1: Yaş Bilgileri.....	56
Tablo 5. 2: Cinsiyet Bilgileri.....	57
Tablo 5. 3: Mezuniyet Bilgileri.....	57
Tablo 5. 4: Banka Türü Bilgileri.....	59
Tablo 5. 5: Banka Türü Dağılımı Bilgileri.....	59
Tablo 5. 6: Murabaha süreci bilgileri tablosu .....	65
Tablo 5. 7: Vekalet süreci bilgileri tablosu.....	66
Tablo 5. 8: Vekalet bilgilendirme tablosu.....	68
Tablo 5. 9: Vekalet kullanma bilgileri tablosu.....	69
Tablo 5. 10: Finansmana konu ürünün kimden alındığı algısı ile murabaha süreci algısında arasındaki olumsuzluk Sonuçları.....	70
Tablo 5. 11: Vekalet süreci algısı ile murabaha süreci algısı arasındaki olumsuzluk sonuçları.....	71
Tablo 5. 12: Vekalet kullanma algısı ile murabaha süreci algısı arasındaki olumsuzluk sonuçları.....	72
Tablo 5. 13: Vekalet süreci algısı ile finansmana konu ürünün kimden alındığı algısı arasındaki olumsuzluk tablosu.....	73
Tablo 5. 14: Vekalet Süreci Algısı ile Sorunlu Üründe Alınan Aksiyon Türü Arasındaki Çapraz Olumsuzluk Tablosu .....	74
Tablo 5. 15: Vekalet Bilgilendirme Algısı ile Murabaha Süreci Algısı Arasındaki Olumsuzluk Tablosu.....	75
Tablo 5. 16: Finansmana Konu Ürünün Kimden Alındığı Algısı ile Sorunlu Üründe Alınan Aksiyon Türü Arasındaki Çapraz Olumsuzluk Tablosu.....	76
Tablo 5. 17: Finansmana Konu Ürünün Kimden Alındığı Algısı ile Vekalet Kullanma Algısı Arasındaki Çapraz Olumsuzluk Tablosu .....	77

## ŞEKİLLER LİSTESİ

Şekil 5. 1: Yaş Dağılımı.....	56
Şekil 5. 2: Cinsiyet Dağılımı.....	57
Şekil 5. 3: Mezuniyet Dağılımı.....	58
Şekil 5. 4: Çalışılan Bankaların Dağılımı .....	58
Şekil 5. 5: Çalışılan Bankaları Tercih Etme Sebepleri.....	60
Şekil 5. 6: Finansman Kullanma Durumu.....	61
Şekil 5. 7: Kullanılan Finansman Türü .....	62
Şekil 5. 8: Finansman İçin Bankaya Başvurma Zamanı .....	62
Şekil 5. 9: Finansmana Konu Ürünün Kimden Alındığı Algısı.....	63
Şekil 5. 10: Sorunlu Üründe Alınan Aksiyon Türü .....	64
Şekil 5. 11: Murabaha Süreci Algısı .....	64
Şekil 5. 12: Vekâlet Süreci Algısı.....	65
Şekil 5. 13: Vekâlet Alma Yöntemi .....	67
Şekil 5. 14: Vekâlet Bilgilendirme Algısı.....	67
Şekil 5. 15: Vekâlet Kullanma Algısı .....	68
Şekil 5. 16: Vekâlet Önemine Dair Algı.....	69

## KISALTMALAR LİSTESİ

SPK	: Sermaye Piyasası Kurulu
T.C.	: Türkiye Cumhuriyeti
TKBB	: Türkiye Katılım Bankaları Birliği
TBK	: Türk Borçlar Kanunu
KDV	: Katma Değer Vergisi
MTK	: Mesleki Tanzim Kararı
ÖFK	: Özel Finans Kurumu
SMS	: Short Message Service (Kısa Mesaj Hizmeti)
Çev.	: Çeviren
clt.	: Cilt
sf	: Sayfa
sav.	: SallAllâhu Aleyhi ve Sellem (Allah'ın Salât ve Selâmı Onun üzerine olsun)
mad.	: Madde
ra.	: RadiyAllahu anh (Allah ondan razı olsun)
bkz.	: Bakınız

# BİRİNCİ BÖLÜM

## GİRİŞ

### 1.1.Araştırmanın Konusu ve Amacı

Katılım bankaları, İslami finans sistemiyle uyumlu bir şekilde faaliyet gösteren finansal kurumlardır. Murabaha işleminin, katılım bankacılığındaki en yaygın işlem türlerinden biri olduğu bilinmektedir. Bu işlem, müşterinin ihtiyaç duyduğu bir mal veya hizmetin banka tarafından peşin olarak satın alınması ve ardından müşteriye kâr ekleyerek vadeli olarak satılması şeklinde gerçekleşmektedir. Murabaha işlemlerinin uygunluğu, İslami finans prensipleri dahilinde belirlenmektedir. Pratik olması açısından da neredeyse tüm işlemlerde müşteriye vekâlet verilerek murabaha işlemleri gerçekleştirilmektedir. Bu tez çalışması murabaha işleminde vekâletin nasıl uygulandığı, İslami finans prensiplerine uygunluğu, müşterilerin vekâlet uygulamasına dair bilgi seviyesi ile algılarını ölçmeyi konu edinmektedir.

Bu tez konusunun amacı, katılım bankacılığında çok büyük paya sahip olan murabaha işlemlerindeki vekâlet uygulamasını müşteri perspektifinden incelemektir. Bu bağlamda, murabaha işlemlerinde vekâletin nasıl uygulandığı, müşterilerin bu uygulamaya ilişkin bilgi seviyeleri ve İslami finans prensiplerine uygunluk konusundaki farkındalıkları detaylı bir şekilde incelenecektir. Bu çalışmanın sonuçlarının, katılım bankacılığı sektöründe murabaha işlemlerinin uygunluğunu artırmak için önerilerde bulunulmasına olanak sağlayacağı düşünülmektedir. Bu açıdan tez, vardığı sonuçlar doğrultusunda murabaha işlemindeki vekâlet uygulamalarının mevcut sorunlarını tespit edip çözümler sunmayı amaçlamaktadır. Böylece, katılım finans sektörünün bağlı bulunduğu iddia ettiği esaslarla daha uyumlu, daha etkili ve sürdürülebilir bir işlem yapısına sahip olmasına katkı sunması hedeflenmektedir.

### 1.2.Araştırmanın Önemi

Katılım bankacılığı, İslami finansın temel prensiplerine uygun olarak hareket eden ve faizsiz bankacılık sistemini benimseyen bir bankacılık sistemidir. Bu sistem içerisinde, murabaha işlemlerinin hem bankalar hem de müşteriler için merkezi bir öneme sahip olduğu bilinmektedir. Ancak, murabaha işlemlerinin uygulanış şekli ve bu işlemlerde müşteriye verilen vekâletin İslami finans prensiplerine uygunluğu, sektörde tartışmalı

konular arasında yer almaktadır. Müşterilerin murabaha işlemleri hakkında yeterli bilgiye sahip olmaması veya yanlış algılara sahip olmasının, İslami finansın temel ilkelerinden olan şeffaflık ve adil ticaret prensiplerinin ihlal edilmesine yol açabileceği düşünülmektedir. Bu nedenle, katılım bankalarının müşterilerine sunduğu murabaha işlemlerinde vekâlet uygulamasının müşteri gözünden incelenmesi, sektördeki uygulamaların geliştirilmesine katkı sağlayacak önemli bir adım olduğu düşünülmektedir.

## **1.2.Araştırmanın Yöntemi**

Bu çalışmada nicel araştırma desenlerinden tarama deseni anket yöntemi kullanılmıştır. Anket, katılım bankacılığı müşterilerinin murabaha işlemleri ve vekâlet uygulamalarına ilişkin farkındalıklarını değerlendirmek üzere tasarlanmıştır. Araştırma, "Müşteri Perspektifinden Murabaha İşlemlerinde Vekâlet Uygulaması" başlıklı anket formu kullanılarak gerçekleştirilmiştir. Anket formu, müşterilerin deneyimlerini ve algılarını anlamak için üç ana bölümden ve toplam 17 sorudan oluşmaktadır.

Anketin tasarımı, katılım bankacılığı pratiklerine özgü süreçlerin ve müşteri deneyimlerinin doğru bir şekilde yansıtılması için literatür taraması ve uzman görüşleri doğrultusunda yapılmıştır. Veri toplama süreci, üç aylık bir süreç boyunca çevrimiçi platformlar aracılığıyla gerçekleştirilmiş ve katılımcıların gizliliği anonim olarak korunmuştur. Toplanan veriler, olumsuzluk tabloları, Pearson ki-kare testleri ve Fisher kesin olasılık testleri ile sorulara verilen cevaplar ilişkilendirilerek analiz edilmiş olup katılım bankacılığındaki vekâlet uygulamaları için müşteri farkındalığı ve deneyimleri hakkında önemli bilgiler sağlamaktadır. Araştırma sürecinde etik ilkelere sıkı sıkıya bağlı kalınmış olup, katılımcılar gönüllü olarak katılmış ve tüm anket boyunca çalışmadan çekilme hakkına sahip olmuşlardır.

Her ne kadar ankete katılanların sayısı 295 olsa da katılımcılarının sadece 110'sının katılım bankalarının herhangi birinden finansman kullandığını belirtmesi vekâlet ile ilgili sorulara da sadece bu katılımcıların cevap vermesi dolayısıyla, tezimizin ulaştığı sonuçların yüksek bir hata payı içerdiğini göstermektedir.

## İKİNCİ BÖLÜM

### LİTERATÜR TARAMASI

Literatürde genellikle murabaha işlemlerinin yapısı ve uygulanmasına değinildiği gözlenmiş olup, murabaha işlemi taraflarının işlemleri yaparken ne kadar bilgi sahibi olduklarının yeteri kadar araştırılmadığı görülmüştür.

Subaşı (2023) çalışmasında, vekâletsiz iş görme kavramının, türlerinin, hukuki niteliklerinin ve temel unsurlarının detaylı bir analizini yapar. Roma Hukuku'ndan günümüze kadar uzanan tarihsel bir perspektifle ele alınan bu konsept, bir kişinin resmi veya özel bir yetki olmaksızın başka bir kişi adına iş yapma durumunu tanımlar.

Çalışmada, vekâletsiz iş görme durumunda, iş sahibi ve iş gören arasındaki hukuki ilişkiler derinlemesine incelenir. İş sahibinin, işi yapan kişi tarafından yapılan işlemi kabul etme veya etmeme hakkı, bu işlemler sonucunda ortaya çıkabilecek hukuki sorumluluklar ve karşılıklı yükümlülükler ele alınır. Özellikle, iş görenin sorumluluğunun başlaması ve sona ermesi, iş görenin ehliyet durumu ve yaptığı işlemin iş sahibi tarafından uygun bulunup bulunmadığı gibi konular üzerinde durulur.

Subaşı, vekâletsiz iş görmenin iş sahibine sağladığı menfaatlerin yasal olarak nasıl korunduğunu, iş görenin menfaat devri durumunda nasıl bir yaptırımla karşılaşabileceğini detaylandırır. Ayrıca, iş görenin yaptığı işlemlerin zaman aşımına uğrayıp uğramadığı ve bu durumların yasal sonuçları üzerinde de durulur.

Bu çalışma, vekâletsiz iş görme ile ilgili tüm bu hukuki düzenlemeleri ve uygulamaları, ilgili yargı kararları ve doktrin yazıları ile destekleyerek, konunun anlaşılmasını kolaylaştırır. Subaşı'nın analizleri, bu alanda çalışma yapan hukukçular için önemli bir kaynak teşkil ederken, aynı zamanda hukuk pratiğinde karşılaşılan problemlere ışık tutar.

Yılmaz (2022) yüksek lisans tezi "Vekâlet Akdinin Sona Erme Halleri" üzerine odaklanır ve vekâlet ilişkisinin sona ermesi durumlarını detaylı bir şekilde inceleyerek bu konudaki mevcut hukuki çerçeveyi ele alır. Vekâlet akdinin sonlanması hem vekil hem de müvekkil açısından önemli sonuçlar doğurabileceği için, bu tez, Türk Hukuku bağlamında bu sona erme hallerinin yasal yansımalarını derinlemesine araştırır.

Tezde, vekâlet akdinin sona erme halleri farklı senaryolar altında incelenir. Bu senaryolar; akdin karşılıklı olarak feshedilmesi, vekil veya müvekkilin ölümü, vekilin iş görme yeteneğinin kaybedilmesi gibi durumlarla birlikte, müvekkilin vekili azletmesi veya vekilin vekâleti bırakması şeklinde sıralanabilir. Ayrıca, vekâlet akdinin belirli bir işin tamamlanmasıyla otomatik olarak sona ermesi gibi doğal sonlanma durumları da ele alınır.

Yılmaz, vekâlet akdinin sona ermesinin hukuki sonuçlarını, özellikle vekilin yaptığı işlemlerin geçerliliği ve bu işlemlerin akdin sona erdiği tarih itibarıyla nasıl ele alınması gerektiği konularında yoğunlaşır. Bu bağlamda, vekilin sona erme bildirimini aldığı andan itibaren yürüttüğü işlemlerin hukuki statüsü ve bu işlemlerin müvekkil tarafından nasıl değerlendirilmesi gerektiği üzerinde durulur.

Tez, vekâlet akdinin sona ermesiyle ilgili teorik bilgileri pratik önerilerle destekleyerek, bu alanda çalışacak hukukçular için yol gösterici nitelikte bilgiler sunar. Ayrıca, Yılmaz vekâlet akdinin sona ermesi durumunda uygulanabilecek yasal prosedürler ve bu prosedürlerin hukuki sonuçlarına dair detaylı açıklamalar yaparak, konunun daha iyi anlaşılmasına katkıda bulunur. Bu çalışma, vekâlet hukuku alanında karşılaşılan problemlere çözüm üretebilme potansiyeline sahip olup, ilgili hukuk literatürüne önemli bir katkı sağlar.

Akman (2019) "Türk Borçlar Kanunu'nda Vekâlet", Türk Borçlar Kanunu çerçevesinde vekâlet hukukunun temel prensiplerini, uygulama alanlarını ve bu alanda karşılaşılan hukuki sorunları kapsamlı bir şekilde inceleyen bir eserdir. Kitap, vekâletin hukuki doğasını, vekilin yetkilerini ve bu yetkilerin sınırlarını, müvekkil-vekil ilişkisinin yükümlülüklerini ve vekâlet akdinin nasıl kurulacağını ve sona ereceğini detaylandırarak sunar.

Akman, vekâlet akdinin kurulmasından itibaren vekilin hukuki statüsü, müvekkil ile olan ilişkileri ve üçüncü şahıslarla olan etkileşimler üzerinde durur. Özellikle, vekilin yetki sınırları içinde hareket edip etmediği, bu yetkileri aşması durumunda ortaya çıkabilecek hukuki sorunlar ve müvekkilin bu durumlar karşısındaki hakları gibi konuları ele alır.

Kitap, vekâletin sona ermesi bölümünde, vekâlet akdinin feshedilmesi, müvekkil veya vekilin ölümü, vekilin görevini yerine getirememesi durumu gibi çeşitli senaryoları işler. Ayrıca, vekâletin sona ermesinin ardından vekilin üçüncü şahıslarla yaptığı

işlemlerin hukuki geçerliliği ve bu işlemlerin müvekkile nasıl yansıtılacağı üzerinde de durulur.

Akman, vekâlet hukuku alanındaki yargı kararlarını ve doktrin görüşlerini geniş bir şekilde kullanarak, konunun teorik bilgilerini pratiğe dökme konusunda derinlemesine bilgiler sunar. Kitap aynı zamanda, vekâlet hukukuna yeni başlayacak hukukçular için temel bir rehber niteliğinde olup, daha ileri düzeydeki hukuk profesyonelleri için de referans bir kaynak olarak öne çıkar.

Yüce (2019) yüksek lisans tezi "Vekâlet Sözleşmesinde Tarafların Borçları", vekâlet sözleşmesi kapsamında hem vekilin hem de müvekkilin üstlendikleri yükümlülükleri ve bu yükümlülüklerin hukuki sonuçlarını derinlemesine inceler. Bu çalışma, vekâlet sözleşmesinin hukuki yapısını ve sözleşmenin tarafları arasındaki borç ilişkilerini detaylı bir şekilde ele alır, bu borçların kaynakları, kapsamı ve sona erme şartlarını açıklar.

Tezde, vekilin başlıca borçları arasında yer alan sadakat yükümlülüğü, hesap verme borcu ve yetki sınırları içinde hareket etme zorunluluğu gibi konulara ayrıntılı bir şekilde değinilir. Ayrıca, vekilin müvekkil adına yaptığı işlemlerde, müvekkilin menfaatlerini koruma yükümlülüğü ve bu işlemleri yaparken gerekli özeni gösterme borcu üzerinde durulur.

Müvekkilin borçlarına gelince, Yüce, müvekkilin vekile ödeme yapma, gerekli araç ve bilgileri sağlama ve iş tamamlandıktan sonra vekili işle ilgili masraflardan koruma gibi yükümlülüklerini inceler. Bu yükümlülüklerin yerine getirilmemesi durumunda doğabilecek hukuki sorunlar ve çözüm yolları tezde detaylı bir şekilde tartışılır.

Tez ayrıca, vekâlet sözleşmesinin sona ermesi durumlarını ve bu sona ermenin tarafların borçları üzerindeki etkilerini ele alır. Özellikle, vekâlet sözleşmesinin sona ermesiyle vekilin borçlarının sona erip ermediği, müvekkilin vekile karşı olan yükümlülüklerinin devam edip etmediği gibi konular üzerinde durulur.

Yüce, bu tezinde, Türk Borçlar Kanunu ve ilgili yargı kararlarına dayanarak, vekâlet sözleşmesinde tarafların borçlarının hukuki çerçevesini kapsamlı bir şekilde ortaya koyar ve bu alanda çalışacak hukukçular için önemli bir kaynak oluşturur. Tez, vekâlet sözleşmesi konusunda karşılaşılan sorunlara pratik çözümler sunmayı amaçlar ve alanındaki literatüre önemli bir katkı sağlar.

Alparslan (2020) yüksek lisans tezi "Tüketici İşlemi Olarak Vekâlet Sözleşmesi", vekâlet sözleşmelerinin tüketici hukuku perspektifinden incelenmesine odaklanır. Bu çalışma, vekâlet sözleşmelerinin tüketici işlemleri kapsamında değerlendirilmesini sağlayan yasal çerçeveleri, tüketici haklarını ve bu tür sözleşmelerde karşılaşılan özel sorunları detaylı bir şekilde ele alır.

Tez, vekâlet sözleşmesinin tüketici koruma yasaları altında nasıl tanımlandığını ve tüketicilerin bu tür sözleşmelerden ne şekilde etkilendiğini araştırır. Alparslan, vekâlet sözleşmelerinin tüketici sözleşmeleri olarak sınıflandırılmasının yarattığı hukuki sonuçları ve tüketici haklarının korunması açısından bu sınıflandırmanın önemini vurgular.

Tezde, tüketici vekâletinin, özellikle finansal hizmetler ve emlak işlemleri gibi alanlarda nasıl işlediğine dair pratik örnekler üzerinden açıklamalar yapılır. Bu bağlamda, tüketici olarak hareket eden müvekkillerin karşılaşılabileceği riskler, vekilin yükümlülükleri ve bu yükümlülüklerin tüketiciyi koruma yasaları çerçevesinde nasıl değerlendirildiğine dair ayrıntılı bilgiler sunulur.

Alparslan, tüketicilerin haklarını korumak adına vekâlet sözleşmelerinde uyulması gereken standartları ve tüketicilerin bu sözleşmelerden doğan haklarını nasıl kullanabilecekleri konusunda rehber bilgiler verir. Ayrıca, tüketici vekâlet sözleşmelerinde karşılaşılabilecek hukuki problemlere ve bu problemlerin çözüm yollarına dair önerilerde bulunur.

Tez, tüketici hukuku ve vekâlet hukukunun kesişim noktasında yer alarak, her iki alanın da derinlemesine anlaşılmasını sağlar ve bu konuda çalışacak hukukçular, tüketici hakları savunucuları ve politika yapımcılar için önemli bir kaynak olarak öne çıkar. Alparslan'ın çalışması, tüketici vekâlet sözleşmeleriyle ilgili mevcut literatüre kapsamlı bir katkı sağlamaktadır ve bu alanda yasal düzenlemelerin nasıl geliştirilebileceğine dair değerli görüşler sunar.

Öztürk (2019) doktora tezi "Vekâlet Yönteminin İslami Finanstaki Yeri ve Türkiye İçin Bir Model Önerisi", İslami finans sektöründe vekâlet yönteminin kullanımını ve Türkiye'deki uygulama potansiyelini detaylı bir şekilde inceler. Bu çalışma, İslami finans prensipleri ile uyumlu olarak vekâlet sözleşmelerinin nasıl düzenlendiğini, bu sözleşmelerin İslami finansal işlemlerde nasıl bir rol oynadığını ve Türkiye'de İslami finansın gelişimi için nasıl bir model önerilebileceğini ele alır.

Tezde, İslami finansın temel prensipleri ve vekâlet yönteminin bu prensipler içindeki yerine geniş bir yer verilir. Öztürk, İslami finansta faizsiz finansman modellerinden biri olarak kabul edilen vekâlet yönteminin, şeriat hukukuna uygun bir şekilde nasıl uygulanabileceğini açıklar. Vekâletin, İslami finans kurumları tarafından nasıl kullanıldığını ve bu kullanımın yatırımcılar, finans kurumları ve ekonomi üzerindeki etkilerini analiz eder.

Öztürk, Türkiye'deki İslami finans sektörü için bir vekâlet modeli önerisi geliştirirken, diğer ülkelerdeki başarılı uygulamaları ve bu uygulamaların Türkiye'ye adaptasyonu üzerine önerilerde bulunur. Tez, Türkiye'de İslami finansın altyapısını güçlendirmek ve genişletmek için gereken yasal ve düzenleyici çerçeveleri tartışır.

Ayrıca tez, İslami finansın sosyo-ekonomik açıdan nasıl bir katkı sağladığını ve vekâlet yöntemiyle yapılan işlemlerin bu katkıyı nasıl artırabileceğini değerlendirir. Öztürk, bu bağlamda, vekâlet yönteminin risk yönetimi, yatırım çeşitlendirmesi ve finansal istikrar üzerindeki potansiyel etkilerini inceler.

Öztürk'ün tezi, İslami finans literatürüne önemli bir katkıda bulunmakla kalmaz, aynı zamanda Türkiye'de bu alandaki politika yapıcılar ve finans profesyonelleri için stratejik bir rehber niteliğindedir. Tez, İslami finansın Türkiye'deki büyümesini destekleyecek politik ve düzenleyici önerilerle zenginleştirilmiş olup, sektördeki uygulayıcılar ve akademisyenler için değerli bir kaynak olarak ön plana çıkar.

Üstek (2023) yüksek lisans tezi "Modern Murabaha Uygulamasının Katılım Bankaları Nezdinde Değerlendirilmesi; Sorunlar ve Çözüm Önerileri", murabaha finansman modelinin katılım bankalarında uygulanışını, bu süreçte karşılaşılan sorunları ve bu sorunlara yönelik çözüm önerilerini ayrıntılı bir şekilde incelemektedir. Çalışma, İslami finans prensiplerine dayalı bu popüler finansman yönteminin, Türkiye'deki katılım bankaları tarafından nasıl kullanıldığını ve bu kullanımın karşılaştığı zorlukları ele alır.

Tezde, murabaha yönteminin temelleri ve İslami finans içindeki rolü detaylı bir şekilde açıklanmıştır. Murabaha, malın maliyeti ve kâr marjı üzerinden satış yapılmasını içeren bir finansman şekli olarak tanımlanır ve genellikle katılım bankaları tarafından kredi yerine kullanılır. Üstek, bu yöntemin modern finansal sistemlerde adaptasyonunu ve katılım bankalarındaki uygulamalarını analiz eder.

Çalışma, katılım bankalarının murabaha uygulamalarında karşılaştığı başlıca sorunlara odaklanır, bunlar arasında yasal ve düzenleyici çerçevelerin yetersizliği, müşteri algıları, risk yönetimi zorlukları ve murabaha işlemlerinin şeffaflığının sağlanmasındaki engeller yer alır. Üstek, bu sorunların aşılması için katılım bankacılığı pratiklerinin iyileştirilmesine yönelik somut önerilerde bulunur.

Öneriler arasında, daha etkin bir yasal çerçevenin oluşturulması, katılım bankalarının risk değerlendirme metodolojilerinin geliştirilmesi, müşteri eğitim programlarının artırılması ve murabaha işlemlerinin daha şeffaf hale getirilmesi için düzenlemeler yapılması bulunmaktadır.

Üstek'in tezi, katılım bankalarının karşılaştığı güncel sorunları ve bu sorunlara yönelik pratik çözümleri kapsamlı bir şekilde sunarak, İslami finans alanında çalışacak akademisyenler, bankacılar ve politika yapıcılar için değerli bir kaynak haline gelmektedir. Çalışma aynı zamanda, murabaha uygulamasının daha etkin ve verimli bir şekilde yürütülmesi için gerekli stratejik yönlendirmeleri sağlar.

Samireh (2020) yüksek lisans tezi "Murabahanın Katılım Bankalarının Finansal Gelişimi Üzerine Etkisi (Karşılaştırmalı Bir Analiz)", murabaha finansman yönteminin katılım bankalarının finansal performansı ve büyümesi üzerine olan etkilerini detaylı bir şekilde inceler. Bu çalışma, bir katılım finansman modeli olan murabahanın, Türkiye'deki ve diğer ülkelerdeki katılım bankalarının finansal gelişimine nasıl katkıda bulunduğunu karşılaştırmalı bir perspektifle değerlendirir.

Tez, murabaha işlemlerinin, katılım bankaları için önemli bir gelir kaynağı olarak nasıl işlev gördüğünü ve bu işlemlerin bankaların genel finansal sağlığı üzerindeki etkilerini araştırır. Samireh, murabahanın bankaların varlık büyüklüğü, kârlılık, likidite ve sermaye yeterliliği gibi finansal göstergeler üzerindeki etkilerini analiz eder.

Çalışma, murabaha uygulamalarının katılım bankalarının finansal yapılarını nasıl güçlendirdiğini, risk yönetimi pratiklerine nasıl etki ettiğini ve bu bankaların pazar rekabetçiliğini nasıl artırdığını tartışır. Ayrıca, murabaha işlemlerinin, bankaların müşteri tabanını genişletme ve müşteri sadakatini artırma kapasitesine olan katkılarına da değinilir.

Samireh karşılaştırmalı analiz yöntemi kullanarak, Türkiye'deki katılım bankaları ile diğer ülkelerdeki benzer bankalar arasındaki performans farklarını ve bu farkların nedenlerini ele alır. Tez, murabahanın etkin kullanımının, katılım bankalarının ulusal

ve uluslararası finans piyasalarında daha rekabetçi hale gelmelerine nasıl yardımcı olabileceğini ortaya koyar.

Bu tez, İslami finans alanında çalışan akademisyenler, katılım bankacılığı profesyonelleri ve politika yapıcılar için, murabaha finansmanının katılım bankalarının finansal gelişimi üzerindeki etkilerini anlamada değerli bir kaynak sunar. Samireh'in analizleri, İslami finansman uygulamalarının daha da iyileştirilmesi ve optimizasyonu için önemli içgörüler sağlar.

Eldeekli (2019) yüksek lisans tezi "Sukuk Finansman Modellerinden Murabaha Sukuk: Türkiye'de Uygulaması ve Muhasebeleştirilmesi", murabaha sukuklarının Türkiye'deki uygulama süreçlerini, bu finansal araçların muhasebeleştirilmesini ve İslami finans prensiplerine uygunluğunu detaylı bir şekilde inceler. Tez, sukukların, özellikle murabaha temeline dayalı sukukların, Türkiye'deki finans piyasalarında nasıl entegre edildiğini ve bu entegrasyonun muhasebe ve finansal raporlama süreçlerine etkilerini analiz eder.

Çalışma, murabaha sukuklarının İslami finansmanın bir aracı olarak özelliklerini ve bu araçların geleneksel finansal enstrümanlarla farklarını açıklar. Murabaha sukuk, genellikle bir malın maliyetinin ve bir kâr payının önceden belirlendiği bir satış işlemine dayanır; Eldeekli, bu yapıların Türkiye'deki uygulanışını, yasal çerçeveler ve düzenleyici gereklilikler açısından değerlendirir.

Tez, murabaha sukuk işlemlerinin muhasebeleştirilmesi süreçlerini ele alır. Bu süreçler, İslami finans prensiplerine uygun şekilde nasıl gerçekleştirilmeli, hangi muhasebe standartlarına göre raporlanmalı ve finansal tablolarda nasıl yansıtılmalı gibi sorulara yanıt arar. Eldeekli, bu finansal araçların muhasebe kayıtlarında şeffaflığın ve uygunluğun nasıl sağlanabileceği konusunda önerilerde bulunur.

Ayrıca, tez, murabaha sukukların Türkiye'deki uygulamalarını, bu araçların pazardaki kabulünü ve yatırımcılar nezdindeki algısını inceler. Eldeekli, sukuk piyasasının Türkiye'deki büyüme potansiyelini ve bu büyümenin karşılaşılabileceği zorlukları, özellikle finansal ve yasal altyapıdaki eksiklikleri tartışır.

Eldeekli'nin tezi, İslami finans uzmanları, muhasebeciler, finans profesyonelleri ve akademisyenler için, murabaha sukuklarının muhasebeleştirilmesi ve finansal raporlama süreçlerine yönelik kapsamlı bir kaynak sunar. Aynı zamanda, İslami

finansal ürünlerin Türkiye finans piyasasında daha etkin bir şekilde nasıl kullanılabileceğine dair stratejik içgörüler sağlar.

Kapıcı (2018) yüksek lisans tezi "Katılım Bankalarının Murabaha İşlemlerinde Malın Kabzı Meselesinin İslam Hukuku Açısından Değerlendirilmesi", katılım bankalarının murabaha işlemleri sırasında malın teslim alınması (kabz) sürecini İslam hukuku perspektifinden inceler. Tez, murabaha işlemlerinin İslam finans prensiplerine uygunluğunu, özellikle malın fiziksel veya hukuki teslimatının İslami yükümlülüklerle nasıl uyumlu olduğunu detaylı bir şekilde değerlendirir.

Çalışma, murabaha işlemlerinde malın teslim alınmasının (kabz) önemini ve bu sürecin İslam hukukunun gerekliliklerine uygun olarak nasıl yönetilmesi gerektiğini ortaya koyar. Kapıcı, katılım bankalarının bu işlemleri gerçekleştirirken karşılaştıkları hukuki ve pratik zorlukları ele alır ve İslam hukukuna uygun çözümler önerir.

Tezde, malın kabzının murabaha işlemlerindeki hukuki ve finansal sonuçlarına dair kapsamlı bir analiz sunulur. Kapıcı, malın teslim alınmasının, sözleşmenin şartlarına ve İslam hukukunun temel prensiplerine ne derece uyduğunu değerlendirir. Bu süreçte, malın alıcının kontrolüne geçişinin, işlemin geçerliliği ve tarafların hakları üzerindeki etkileri üzerinde durulur.

Ayrıca, Kapıcı, katılım bankalarının murabaha işlemlerini yürütürken karşılaştıkları operasyonel sorunları ve bu sorunların İslam hukuku normlarına uygun çözümlerini tartışır. Tez, bankaların bu süreçte uyması gereken İslam hukuku kurallarını ve uygunluk sağlama yöntemlerini detaylı bir şekilde açıklar.

Kapıcı'nın tezi, İslami finans hukuku alanında çalışan akademisyenler, İslam hukuku uzmanları ve katılım bankaları için, murabaha işlemlerinin hukuki çerçevesini ve malın kabzı sürecinin İslami yükümlülüklerle uygun yönetilmesi konusunda kapsamlı bir rehber sunar. Tez, aynı zamanda İslam hukuku prensiplerine uygun finansal uygulamaların geliştirilmesine katkıda bulunarak, sektördeki uygulama standartlarının iyileştirilmesine yönelik önemli önerilerde bulunur.

Cüre (2017) 'murabahanın tanımı ve türleri hakkında bilgi verirken, İslami finans kuruluşlarının çağdaş murabaha işlemlerinin standartları ve İslami bankaların bireysel çağdaş murabaha işlemlerinin yasal dayanakları ve işleyişi hakkında detaylı açıklamalar yapmaktadır.

Kuru (2015) yüksek lisans tezi "Geçmişte ve Günümüzde Finansman Yöntemi Olarak Murabaha", murabahanın tarihsel gelişimini ve modern finans sistemlerindeki uygulanışını kapsamlı bir şekilde incelemektedir. Bu çalışma, murabahanın kökenlerinden başlayarak, günümüzdeki İslami finans sektöründeki rolünü ve uygulamalarını detaylandırır ve bu finansman yönteminin evrimini ele alır.

Tez, murabahanın İslam hukukundaki köklerini ve bu finansman yönteminin tarih boyunca nasıl bir evrim geçirdiğini tartışır. Kuru, murabahanın geleneksel İslami finans prensiplerine dayalı bir satış yöntemi olarak ortaya çıkışını ve zamanla nasıl popüler bir finansman aracına dönüştüğünü analiz eder. Ayrıca, murabahanın geleneksel uygulamaları ile modern finansal uygulamalar arasındaki farkları ve benzerlikleri irdeler.

Çalışma, günümüzde İslami finans sektöründe murabahanın nasıl kullanıldığını, bu finansman yönteminin çeşitli İslami bankacılık ürünleri içinde nasıl konumlandırıldığını detaylı bir şekilde inceler. Kuru, modern murabaha işlemlerinin yapısını, işleyişini ve İslami finans prensipleri ile uyumunu ele alır. Özellikle murabaha işlemlerinin risk yönetimi, maliyet hesaplamaları ve kâr marjı uygulamaları gibi operasyonel detayları üzerinde durulur.

Tez ayrıca, murabaha uygulamalarının karşılaştığı zorlukları ve bu zorlukların üstesinden gelmek için kullanılan stratejileri tartışır. Kuru, İslami finans sektöründeki düzenleyici çerçevelerin murabaha uygulamalarını nasıl etkilediğini ve bu çerçevelerin sektörün büyümesine nasıl katkıda bulunduğunu değerlendirir.

Kuru'nun tezi, İslami finans alanında çalışan akademisyenler, bankacılar ve finans profesyonelleri için, murabahanın tarihsel ve çağdaş uygulamalarını kapsamlı bir şekilde anlamalarına yardımcı olacak değerli bir kaynaktır. Ayrıca, İslami finansal ürünlerin geliştirilmesi ve optimizasyonu için önemli içgörüler ve öneriler sunar.

Cebeci (2010) doktora tezi "Modern İslam İktisadı Literatüründe Murabaha Tartışmaları", murabaha finansman yöntemi etrafında dönen teorik ve pratik tartışmaları, İslam iktisadı literatürü çerçevesinde derinlemesine incelemektedir. Bu çalışma, murabahanın İslami finans dünyasındaki rolünü, farklı yorumlarını ve uygulamalarını, eleştirel bir bakış açısıyla ele alır ve İslam iktisadı alanında bu konu üzerine yapılan akademik tartışmaları kapsamlı bir şekilde analiz eder.

Tez, murabahanın İslami finans prensipleri çerçevesindeki teorik temellerini ve pratik uygulamalarını detaylandırır. Cebeci, murabaha işlemlerinin Şeriat ile uyumlu olup olmadığı, faizsiz finansman prensiplerine ne derece sadık kalındığı ve bu finansman yönteminin etik ve ekonomik yönleri üzerine yoğunlaşır. Ayrıca, murabaha işlemlerinin modern finansal sistemlerde nasıl entegre edildiğini ve bu entegrasyonun İslami prensiplerle olan uyumunu sorgular.

Çalışma, murabaha uygulamalarının karşılaştığı eleştirileri ve bu eleştirilere yönelik akademik yanıtları da içerir. Cebeci, İslam iktisadı literatüründe murabaha ile ilgili olarak ortaya konan farklı görüşleri ve bu görüşlerin arasındaki diyalogları ele alır. Murabahanın genellikle kabul görmüş pratiklerinin yanı sıra, tartışmalı yönlerini ve bu konudaki ihtilafları detaylı bir şekilde inceler.

Ayrıca, tez İslam iktisadı literatüründe murabahanın nasıl ele alındığını, akademik çevrelerde bu konunun hangi çerçeveler içinde tartışıldığını ve murabahanın gelecekteki İslami finans sistemlerinde nasıl bir rol oynayabileceğini tartışır. Cebeci, bu finansman yönteminin İslami finans sektöründe sürdürülebilirlik ve etik standartlar açısından taşıdığı potansiyeli ve zorlukları değerlendirir.

Cebeci'nin tezi, İslami finans alanında çalışan araştırmacılar, akademisyenler ve finans profesyonelleri için, murabaha tartışmalarını anlamada kapsamlı bir rehber sağlar. Çalışma, murabahanın teorik ve pratik yönlerini eleştirel bir bakış açısıyla sunarak, bu finansman yönteminin İslami finans sistemi içindeki yerini ve önemini vurgular.

Usmani (2002) "An Introduction to Islamic Finance" adlı eserinde, İslam finansmanının temel ilkelerini ve Murabaha gibi yaygın kullanılan finansman yöntemlerini açıklamaktadır. Murabaha'nın tarihsel gelişimini, şer'i esaslarını ve uygulama yöntemlerini detaylandırarak okuyuculara geniş bir perspektif sunmaktadır.

Obaidullah (2005) "Islamic Financial Services" kitabında, İslam finansal hizmetlerini ve özellikle Murabaha'nın uygulanmasını derinlemesine incelemektedir. Bu eserde, İslam bankacılığının genel yapısı ve Murabaha'nın bu yapı içerisindeki rolü ele alınmaktadır. Murabaha'nın finansal kurumlar tarafından nasıl kullanıldığını ve bu yöntemin ekonomik etkilerini kapsamlı bir şekilde değerlendirmektedir.

Ahmed (2010) "The Role of Murabaha in Islamic Banking and Finance" adlı doktora tezi, Murabaha'nın İslam bankacılığı ve finansındaki rolünü detaylı bir şekilde incelemektedir. Bu tez, Murabaha'nın teorik temellerini ve uygulamalarını analiz

ederek, finansal kurumların bu yöntemi nasıl kullandığını ortaya koymaktadır. Murabaha'nın ekonomik sürdürülebilirlik üzerindeki etkilerini ve bu yöntemle ilgili karşılaşılan zorlukları değerlendirmektedir.

Al-Suwailem (2000) “The Efficiency of Islamic Financing: A Study of Islamic Modes of Finance with Special Reference to Murabaha” adlı doktora tezi, İslami finansmanın etkinliğini ve özellikle Murabaha finansman yönteminin etkilerini incelemektedir. Murabaha'nın ekonomik ve finansal etkilerini değerlendirerek, bu yöntemin avantajlarını ve potansiyel risklerini tartışmaktadır. Murabaha'nın etkinliğini diğer İslami finansman yöntemleriyle karşılaştırmalı olarak analiz etmektedir.



## ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

### VEKÂLET

Bu bölümde, tezimizin konusu olan murabaha işlemlerinde vekâlet uygulaması araştırılacağı için öncelikle “vekâlet” terimi açıklanmaya çalışılacaktır.

#### 3.1. Vekâletin Tanımı ve Özellikleri

Fıkıh literatüründe bir kimsenin başka bir kişiye kendisi adına hukukî işlem yada işlemler yapma yetkisi vermesini ifade eden vekâlet terimi sözlükte birine güvenmek yada bir işi güvenilir bir kişiye bırakmak anlamlarına gelir. Bu süreçte yetki verilen kişi vekil olarak adlandırılırken, kendisine emanet edilen iş müvekkelün-bih, işi veren kişi müvekkil, vekil tayin etme işlemi ise tevkil olarak bilinir. (Aybakan, 2013, s. 1).

Vekâlet, her iki taraf için de bağlayıcı olmayan bir sözleşme türüdür. Bu anlamda hem vekil hem de müvekkil, istedikleri zaman vekâlet sözleşmesini sona erdirebilirler. Vekil, üstlendiği işi tamamlamaya zorlanamaz. Finansal işlemlerdeki vekilin konumu ile bir dava konusunda görev alan vekilin konumu arasında bir fark yoktur. Ancak, vekâlet sözleşmesi bir ücret karşılığında yapılmışsa, vekil üstlendiği işlemi tamamlama sorumluluğu taşır (Kayapınar, 2013).

Hanefî mezhebinde, vekâlet konusu çeşitli İslam alimleri tarafından farklı şekillerde ele alınmıştır. Vekâlet, koruma, güven, teslim gibi birine bir şeyi bırakma anlamlarına gelir. Bu terim, bir kişinin kendi malını başkasına emanet ettiğini ifade eder, yani "Sen bana ait mal için vekilsin" demek, o kişinin malın muhafızı olduğunu belirtir. İstilah yani ilmi terminolojide vekâlet "Bir kişinin kendisinin de yapabileceği bir işi başka bir şahsa devretmesi, bu şahsı kendi adına iş görmesi için yetkilendirmesi" şeklinde tanımlanır (Bilmen, 1952, s. 311).

Vekil, bir başkasının adına belirli bir işi gerçekleştirmek üzere yetki verilen kişidir. Mahkemeye katılmayan veya katılması mümkün olmayan bir sanık adına, hukukunu savunması için hâkim tarafından atanmış vekile "vekil-i müsahhar" denilmektedir. Koşulsuz ve sınırsız yetki içeren vekâlet türüne "vekâlet-i mutlaka" adı verilir. Bu tür vekâlet, "Seni bu konuda vekil tayin ettim." ifadesi ile tanımlanabilir ve "vekâlet-i mürsele" olarak da bilinir. Belli koşullara bağlı olarak verilen vekâlet ise "vekâlet-i muallaka" olarak tanımlanır. "Eğer şu kişi aleyhime dava açarsa, sen benim savunma

vekilimsin." şeklindeki ifadeler bu tür vekâleti örnekler. Belirli bir zaman diliminden itibaren geçerli olan vekâlet türü ise "vekâlet-i muzafe" olarak adlandırılır. "Gelecek yılın başından itibaren bu işi tamamlaman için seni vekil olarak atadım." ifadesi bu kategoriye örnektir. Vekâlet-i mukayyede, belirli bir süre veya koşullara bağlı olarak sınırların belirlendiği vekâlet türüdür. Bu tür, özellikle belirli bir zaman diliminde veya özel koşullar altında geçerli olan vekâletleri kapsar. Vekâlet-i hassa, belirli bir konu veya mal hakkında verilen ve sınırları net olarak çizilmiş olan vekâlettir. Vekâlet-i amme, genel ifadeler kullanılarak çok sayıda işlemi kapsayacak şekilde düzenlenen vekâlettir. Bu tür vekâlet, genellikle bir kişinin tüm işlerine bakması için verilen yetkiyi içerir ve "vekâlet-i mufavvaze" olarak da bilinir. Vekâlet-i devriye, mevcut vekilin azledilmesiyle birlikte yeni vekilin görevine başladığı vekâlet türüdür. (Bilmen, 1952, s. 311).

İslam hukukunda vekâlet-i amme (genel vekâlet) ve vekâlet-i hassa (özel vekâlet) olarak geçen ve günümüzde en çok kullanılan bu iki vekâlet türünü biraz daha açmak gerekirse, genel vekâlet; vekilin müvekkil adına her türlü işlemi yapabilmesi için verilen, belirli bir tasarrufla sınırlı olmayan geniş yetkileri içerir. Bu vekâlet türü, vekile geniş çapta yetkiler tanır ve çeşitli temsili işlemleri kapsar. Özel vekâlet ise, belirli bir işlemle sınırlıdır ve vekile yalnızca belirli bir malın alımı veya satımı gibi spesifik bir görev için yetki verilir. Bu tür vekâlet, daha dar bir yetki alanını ifade eder ve genellikle tek bir işlemle sınırlıdır (Tanrıverdi, 1998, s. 56).

### **3.2. Vekâletin Fıkhi Yönleri**

Vekâlet, velayetle benzer fakat farklı bir kavramdır; fıkıh bilginleri vekâleti, bir kişinin kendi yetkileri kapsamında bulunan belirli bir işlem yetkisini başka birisine devretmesi olarak açıklarlar. Örneğin, bir kişi belirli bir bölgedeki evini satma görevini başka birine vekâlet yoluyla devredebilir. Bu, özel bir vekâlet türüdür. Aynı şekilde, bir kişi kendi gerçekleştirebileceği tüm işlemler için bir başkasını vekâletle yetkilendirebilir. Bu durumda, vekâletin kapsadığı konular belirli ve açıktır, herhangi bir belirsizlik bulunmamaktadır (Yaran, 2011, s. 338).

Fıkıh alimlerinin görüşlerine göre müvekkilin, vekâlet verilen hususlarda açık bir şekilde yetkilendirilmiş olması temel bir prensiptir ve genellikle kısas dışındaki yetki alanlarında başkalarına vekâlet verebilir. Ancak, eğer bir kişi başka birinin vekili olarak hareket ediyorsa, müvekkilin açık izni olmaksızın başka birisine vekâlet

veremez. Vekilin ayırt etme gücüne sahip olması ve vekâlet konusunun bilinmesi ve meşru olması gereklidir. Birden fazla kişi aynı sözleşme ile vekil olarak atandıysa, bu kişilerin her birinin bağımsız olarak tasarruf yapması caiz değildir. Vekâlet, taraflardan birinin rızası olmadan devam ettirilemeyen bir sözleşme türüdür ve ne vekil ne de müvekkil sözleşmeyi sürdürmeye zorlanamaz. Vekâlet verilen malın yok olması, müvekkilin vekâlet konusu işi bizzat yapmaya başlaması, vekilin ölmesi ya da akıl sağlığını kaybetmesi gibi durumlar vekâletin sona ermesine neden olur. Vekâlet, müvekkilin ölümü; ehliyetini kaybetmesi, vekilin görevden azledilmesi ya da kendini azletmesi durumlarında da sona erer, ancak azlin etkili olabilmesi için ilgili tarafın bu durumdan haberdar olması gereklidir (Yaran, 2011, ss. 456-457).

Fıkıh alimleri, vekâlet sözleşmesinin meşruiyetini ve geçerliliğini değerlendirirken Kur'ân-ı Kerim Âyetleri, hadisler ve sahabenin (ra) uygulamalarını kanıt olarak kullanmışlardır. Bu bağlamda Kur'an-ı Kerim'de yer alan ve vekâletin önemine işaret eden pek çok ayet bulunmaktadır. Bunlardan biri de Tevbe Suresi'nin 60. Âyet-i kerimesidir:

إِنَّمَا الصَّدَقَاتُ لِلْفُقَرَاءِ وَالْمَسَاكِينِ وَالْعَامِلِينَ عَلَيْهَا وَالْمُؤَلَّفَةِ قُلُوبُهُمْ وَفِي الرِّقَابِ  
وَالْغَارِمِينَ وَفِي سَبِيلِ اللَّهِ وَابْنِ السَّبِيلِ فَرِيضَةً مِّنَ اللَّهِ وَاللَّهُ عَلِيمٌ حَكِيمٌ

*Sadakalar (zekât gelirleri) ancak şunlar içindir: Yoksullar, düşkünler, sadakaların toplanmasında görevli olanlar, kalpleri kazanılacak olanlar, âzat edilecek köleler, borçlular, Allah yolunda (çalışanlar) ve yolda kalmışlar. İşte Allah'ın kesin buyruğu budur. Allah bilmekte ve hikmetle yönetmektedir (Tevbe, 9/60).*

Âyet-i kerimede geçen zekât memurları ifadesi, zekâtın toplanması ve dağıtılmasında görev alan kişilerin bu görevi resmi bir yetki ile yaptıklarını vurgular.

Kehf Suresi'nin 19. Âyet-i kerimesi de vekâletin Kur'an'daki örneklerinden biri olarak sıklıkla zikredilir:

وَكَذَلِكَ بَعَثْنَاهُمْ لِيَتَسَاءَلُوا بَيْنَهُمْ قَالَ قَائِلٌ مِّنْهُمْ كَمْ لَبِئْتُمْ قَالُوا لَبِئْنَا يَوْمًا أَوْ بَعْضَ يَوْمٍ  
قَالُوا رَبُّكُمْ أَعْلَمُ بِمَا لَبِئْتُمْ فَابْعَثُوا أَحَدَكُمْ بِوَرِقِكُمْ هَذِهِ إِلَى الْمَدِينَةِ فَلْيَنْظُرْ أَيُّهَا أَزْكَى  
طَعَامًا فَلْيَأْتِكُمْ بِرِزْقٍ مِنْهُ وَلْيَتَلَطَّفْ وَلَا يُشْعِرَنَّ بِكُمْ أَحَدًا

*İşte böyle uyuttuğumuz gibi onları uyandırdık da birbirlerine sormaya başladılar; içlerinden biri, "Ne kadar kaldınız?" dedi. (Diğerleri) "Bir gün ya da günün bir parçası kadar kaldık" dediler ve eklediler, "Kaldığımız müddeti Rabbiniz daha iyi bilir. Şimdi siz içinizden birini şu gümüş paranızla şehre gönderin de baksın, hangisinin yiyeceği daha temiz ise size ondan erzak getirsin; ayrıca çok dikkatli davranın da sakın varlığımızı kimseye sezdirmesin (Kehf, 18/19).*

Âyet-i kerimede geçen, "Şimdi siz içinizden birini şu gümüş paranızla şehre gönderin de baksın, hangisinin yiyeceği daha temiz ise size ondan erzak getirsin; ayrıca çok dikkatli davranın da sakın varlığımızı kimseye sezdirmesin." ifadesi, bir grubun ihtiyaçlarını karşılamak üzere bir kişiyi görevlendirmesinin örneğini sunar. Bu, vekâletin sadece bireysel değil, aynı zamanda bir topluluğu temsil edebilecek şekilde genişleyebileceğini gösterir.

Bu Âyet bağlamında, mağara ehlinden bir kişinin, grubun ihtiyaçlarını gidermek amacıyla yiyecek satın almak üzere şehre gönderilmesi, vekâletin Kur'an'da yer aldığını ve dolayısıyla İslam hukukunda köklü bir temele sahip olduğunu kanıtlar. Vekâlet, bir kişinin başkası adına hareket etme yetkisini ifade ederken, temsil yetkisi ise bu yetkinin daha geniş bir çerçevede kullanılmasını sağlar. Genellikle vekâlet ve temsil yetkisi, birbirleriyle iç içe geçmiş iki kavram olarak ele alınır ve bir kişinin veya grupların çıkarlarını başka bir ortamda koruma ve savunma görevini üstlenir.

Bu Kur'an Âyeti, vekâletin yalnızca ticari veya mali işlemlerle sınırlı olmadığını, aynı zamanda günlük yaşamın pratik ihtiyaçlarını karşılamak için de kullanılabileceğini vurgular. Böylece, vekâletin farklı işlemlerde nasıl uygulanabileceğine dair geniş bir yelpaze sunar ve İslam hukukunda vekâletin önemli bir yer tuttuğunu gösterir (Köse, 2008, ss. 245-246).

Sünnetten delil olarak kullanılan aşağıdaki hadis, vekâletin uygulama biçimlerinden birine örnek teşkil eder ve vekâletin İslami hukukta nasıl bir meşruiyete sahip olduğunu destekler:

أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ أَعْطَاهُ دِينَارًا يَشْتَرِي بِهِ شَاةً، فَاشْتَرَى لَهُ بِهِ شَاتَيْنِ  
فَبَاعَ إِحْدَاهُمَا بِدِينَارٍ وَجَاءَهُ بِدِينَارٍ وَشَاةٍ، فَدَعَا لَهُ بِالْبَرَكَةِ فِي بَيْعِهِ، وَكَانَ لَوْ  
اشْتَرَى التُّرَابَ لَرَبِحَ فِيهِ

Yukarıda anlatılan hadis-i şerifte Rasulullah (sav), sahabe Urve el-Beriki'ye bir dinar vererek koç alması amacıyla vekâlet vermiştir. Urve, bir dinar karşılığı iki tane koç satın alır ve bunlardan tekini tekrardan bir dinar karşılığında satarak hem asıl dinarı hem de bir koçu Rasulullah'a (sav) geri getirir. Rasulullah (sav) da Urve'nin bu başarılı ticaretinden dolayı Allah'a dua ederek işini mübarek kılar (Buhari, 1422, Hadis No: 3642). Bu hadis, vekilin, verilen parayı kullanarak kârlı bir iş yapması ve bu işten elde edilen ekstra kazancı müvekkiline (bu örnekte Rasulullah'a (sav)) getirmesi durumunda vekâletin nasıl bir fayda sağlayabileceğini gösterir. Ayrıca, vekilin aldığı kararların ve yaptığı işlemlerin, müvekkil tarafından nasıl desteklenebileceğini ve onaylanabileceğini de ortaya koyar.

İcmâ' bağlamında ise İslam hukuku alimleri, alım satım, malın muhafaza edilmesi, borçların ödenmesi, alacakların tahsili, borçların ödenmesi gibi işler için vekâlet verilmesinin caiz olduğu konusunda fikir birliğine varmışlardır. Bu, vekâletin sadece bireysel işlerle sınırlı olmadığını, aynı zamanda daha geniş ekonomik ve toplumsal işlemlere de hizmet ettiğini gösterir. Vekâlet, günlük işlerin yönetilmesi ve finansal işlemlerin gerçekleştirilmesi açısından önemli bir araç olarak İslami toplumlarda kabul görmüştür (Halitoğlu, 2018, s. 153).

Sahabe (ra) döneminde, alışveriş ve ortaklık gibi konuların yönetiminde vekâlet sözleşmesine sıkça başvurulduğu bilinmektedir. Özellikle ticaretin can damarı olduğu Arap topluluklarında, sermaye sahipleri kendileri işlerini yürütemediklerinde başkalarını vekil olarak atama yoluna gitmişlerdir. Bu, işlerin devamlılığı ve ticari faaliyetlerin genişlemesi için pratik bir çözüm olarak görülmüştür. Mesela Hz. Ömer ve oğlu Abdullah (ra) gibi sahabeler sarraflık bazı özel sektörlerde (sarraflık gibi) vekâlet sözleşmesini kullanmışlardır. Ayrıca, Peygamber Efendimiz (sav) Hz. Hatice (ra) ile kurduğu ticari ortaklıklarda ve diğer bazı sahabilerle olan mali iş birliklerinde de vekâletin bir şekilde rol oynadığı hadis kaynaklarından anlaşılmaktadır. Bu örneklerde, vekâlet ve temsil yetkilerinin genellikle bir arada kullanıldığı görülür. Ancak her iki yetkinin beraber bulunması zorunlu değildir; yalnızca işin gereksinimleri ve söz konusu mali işlemlerin doğası gereği beraber kullanılmış

olabilir. Bu durum, vekâlet ve temsil yetkilerinin esnek kullanımını ve sahabe (ra) döneminde bu kavramların ticari ve mali işlemlerde nasıl uygulandığını gösterir. Her ne kadar her zaman bir iç ilişki bulunsa da vekâlet ve temsil yetkilerinin kullanımı işin mahiyetine ve ihtiyaçlarına göre şekillenmiştir. Bu pratik, İslam hukukunun esnek yapısını ve toplumsal ekonomik düzenlemelerdeki pragmatizmini yansıtır (Köse, 2008, s. 247).

Vekâlet akdi, İslam toplumlarında uzun zamandır var olan ve önemli ihtiyaçların giderilmesi için kullanılan temel bir hukuki düzenlemedir. Bu anlaşma, bireylerin veya grupların, kendileri yerine başkalarını işlerini yürütmek veya belirli görevleri ifa etmek üzere yetkilendirmesi anlamına gelir. Vekâletin kullanımı, özellikle ticaret, mülkiyet yönetimi ve diğer kişisel veya toplumsal işlerde bireylerin veya grupların temsil edilmesine olanak tanır. Tarihsel olarak, vekâlet akdi, Müslüman topluluklar arasında geniş bir kabul görmüş ve ümmetin büyük çoğunluğu tarafından geçerli bir hukuki araç olarak benimsenmiştir. İslam hukukunda vekâlet, hem günlük yaşamın pratik ihtiyaçlarını karşılamak hem de daha karmaşık mali ve ticari işlemleri düzenlemek için esnek bir çözüm sunar. Yukarıda ifade edildiği gibi Kur'an-ı Kerim ve hadislerde vekâletin çeşitli biçimlerine dair örnekler bulunur ve bu, İslam alimlerinin vekâletin kullanımını desteklemesine zemin hazırlar. Ayrıca, sahabe döneminden itibaren Müslüman topluluklar arasında vekâlet uygulamalarının yaygınlığı, bu kavramın hukuki ve toplumsal açıdan derin kökleri olduğunu gösterir. Vekâlet, bireylerin veya toplulukların ihtiyaçlarını karşılamak, onların menfaatlerini korumak ve yasal süreçleri kolaylaştırmak amacıyla kullanılmaktadır. İslam ümmetinin bu konuda birleşmiş olması, vekâletin sadece hukuki bir araç olmanın ötesinde, aynı zamanda toplumsal bir uzlaşma ve iş birliği aracı olarak da işlev gördüğünü vurgular (Bilmen, 1952, s. 367).

İslam hukuku çerçevesinde günümüz temsil yetkisi, vekâlet kavramı üzerinden ele alınmaktadır. Modern hukuk sisteminde ise temsil sırasında temsilci (mümessil) herhangi bir hak veya borca girmezken, bu işlem genellikle tek taraflı ve sonlandırılabilir bir anlaşma olarak görülür. Ancak, İslam hukukundaki vekâlet sözleşmesi, borç yükleyici bir nitelik taşır ve daha zorunlu bir sözleşme olarak değerlendirilir. Vekâlet durumunda, vekil müvekkil adına işlemler yapar ve bu işlemlerden doğan yükümlülükler müvekkili bağlar (Sağlam, 2012, s. 30).

İslam hukukçuları, bir sözleşme sonucunda ortaya çıkan haklar ve yükümlülükler konusunda, bu hak ve yükümlülüklerin sözleşme hükümlerinden bağımsız olarak ele alınması gerektiğini savunmuşlardır. Bu, İslam hukukuna özgü bir yaklaşım olup, sözleşmenin vekil veya müvekkil adına oluşmasına bağlı olarak, ilgili tarafların belirli hak ve yükümlülükler altına girmesi gerektiğini belirtir. Hanefi ve Maliki mezheplerine göre, vekâlet akdi gibi dolaylı temsil durumlarında, sözleşmenin hukuki yükümlülükleri vekile aittir, ancak sözleşmeden doğan hükümler müvekkile aittir. Diğer yandan, Şafii ve Hanbeli mezhepleri, sözleşmelerden doğan sonuçların bütünüyle müvekkile ait olduğunu ifade ederler. Böylece, mezhepler arasında sözleşmelerin hükümleri konusunda genel bir uzlaşma olmasına rağmen, sözleşme taraflarının hakları konusunda görüş ayrılıkları bulunmaktadır (Sağlam, 2012, s. 31).

Mecelle, Osmanlı İmparatorluğu döneminde hazırlanan İslam hukuku esaslarına dayanan bir medeni kanun olup vekâlet konusunu ele alan maddeler Mecelle'nin çeşitli bölümlerinde yer almaktadır. Tanım ve Şartlar 1449-1455 maddeleri arasında ele alınmıştır. Bu maddelere göre vekâlet, bir kimsenin kendi adına bir başkasını bir işi yapması için yetkilendirmesidir. Vekâletin geçerli olabilmesi için vekil eden ve vekilin iradelerinin uyuşması gerekmektedir. Vekilin Yetkileri ve Sorumlulukları ise 1456-1480 maddeleri arasında ele alınmıştır. Buna göre vekil, vekâlet verenin çıkarlarına uygun hareket etmeli ve vekâletin sınırlarını aşmamalıdır. Vekil, vekâlet süresince yaptığı işlemlerden dolayı vekâlet verene karşı sorumludur. Vekâletin Sona Ermesi ile ilgili maddeler de 1481-1495 maddeleri arasındadır. Kısaca vekâlet, vekilin veya vekâlet verenin ölümü, vekâletin süresinin dolması, işin tamamlanması veya vekâletin feshedilmesiyle sona erer. (Mecelle, 2023, md. 1449-1495).

### **3.2.1. Vekâletin Rükünü**

Vekâlet sözleşmesinin temel unsurları, icap ve kabuldür. Müvekkilin "Seni vekil olarak atadım." demesi ve vekilin de "Kabul ediyorum." demesiyle vekâlet sözleşmesi kurulur. Bu sözleşmede icap ve kabul sözlü olarak yapılabilirken, aynı zamanda yazılı (tahriren) de olabilir. Bir kişi, vekâlet icabını kabul ettiğini belirttiğinde, sözleşme kurulmuş sayılır. Vekâlet sözleşmesi, "vekil atama, yetki verme, görevlendirme, vasi atama, izin, emir, rıza, irade temsil etme, kabul etme" gibi ifadelerle gerçekleştirilebilir. Örneğin, bir kişi başka birine "Seni bu evimi satmaya vekil tayin ettim." şeklinde yetki verebilir. "Bu evimi kiralama işlemlerini sen yapabilirsin." veya "Bu gelir getiren malıma seni vasi olarak belirledim." gibi ifadelerle de yapılabilir.

"Bu evi benim adıma alabilirsin." veya "Bu malımı şu kişiye hibe etmek istiyorum." şeklinde de gerçekleştirilebilir. Kişi, "Bu arabayı benim adıma alabilirsin." dediğinde, karşı tarafın kabul etmesiyle sözleşme geçerli hale gelir. Vekâlet sözleşmesinde kabul, açıkça yapıldığı gibi ima edilerek de gerçekleştirilebilir. Yani, bir kişi başka birine "Bu malı senin aracılığınla satmaya vekil tayin ettim." dediğinde, kişi sessiz kalarak yani cevap vermeden sonra o malın satışıyla ilgili adımları atarsa, vekâleti açıkça kabul etmiş sayılır ve işlem geçerli olur. Çünkü vekâlet sözleşmesinde kabul, icabın yapıldığı yerle doğrudan ilişkili olmayabilir, sonradan açıkça veya ima yoluyla kabul edilerek gerçekleştirilir (Bilmen, 1952, s. 312).

Bir kişi bir başkasını herhangi bir konuda vekil olarak tayin edebilir. Fakat vekâlet sözleşmesi, icap ve kabul olmadan kurulmaz. Vekâlet sözleşmesinde icap ve kabul aynı mecliste olmak zorunda değildir. Eğer diğer taraf bu icaba sessiz kalır ve sonradan bu görevi yerine getirirse, bu durumda vekilin işi kabul edilir ve vekâlet tamamlanmış olarak sayılır. Ancak, eğer vekil öncelikle icabı sessizlikle değil, kabul etmediğini belirten bir işaretle reddetmiş ve daha sonra bu işi yerine getirirse, bu durumda vekilin yetkisiz temsilci konumunda olduğu söylenebilir. Çünkü vekilin önce reddetmesiyle icap geçersiz hale gelmiştir. Dolayısıyla, vekâlette icap ve kabul aynı anda gerçekleşmek zorunda olmadığı gibi, kabul edilmediği durumlarda icabın sessizlikle kabul edildiği de geçerli olabilir. Çünkü icap yapıldıktan sonra vekil kabul etmeden reddederse, icap hükümsüz kalır. (Yaran, 2011, s. 339).

Belirli bir konuda vekâlet verildiyse özel vekâlet, "Seni tüm işlerimde vekil tayin ettim" gibi genel bir ifade ile verildiyse ise de genel vekâlet söz konusudur. Bu durumda yasal olarak müvekkilin yapabileceği her türlü işlemi yapma yetkisine vekil sahiptir. Örneğin, bir kişi evini belirli niteliklere sahip bir alıcıya satmak veya belirli bir kişiyle hukuki anlaşmazlıklarda vekâlet tayin etme gibi durumlar özel vekâlet örnekleridir. Genel vekâlette ise, kişi "Seni her türlü işimde vekil tayin ediyorum." şeklinde genel bir yetki verir ve bu durumda vekil müvekkilin emtiasını koruma, satma, satın alma veya borç ödeme gibi geniş yetkilere sahip olur. Ancak iyilik yapma veya teberruda bulunma gibi özel haklara sahip olmaz. Ancak bazı Hanefi alimlerine göre, vekil boşama, köle azadı ve vakıf gibi özel işlemlerde yetkili değildir, bunun açıkça ifade edilmesi gerekir. Vekâlet sözleşmesi Maliki mezhebinde icap ve kabul ile geçerli hale gelir. Vekâlet burada kişinin bizzat yapabileceği ve İslam prensipleri

açısından uygun görülen bir işi başkasına yaptırabilme hakkıdır, yani bir kişinin başka birine vekâlet vermesi caizdir ve dinen kabul edilir (Bilmen, 1952, s. 315).

Vekâlet sözleşmesinde, icapta bulunan tarafın (müvekkilin) vekâlet türü ve vekâletin konusu (yapılacak iş veya işlemler) belirtilmelidir. İcabın içeriğinde belirtilen hususların, karşı taraf (vekilin) tarafından aynen kabul edilmesiyle birlikte vekâlet sözleşmesi oluşur. Bu şekilde, vekâletin kapsamı ve hangi işlerin yapılabileceği açıkça belirlenmiş olur (Tanrıverdi, 1998, s. 24).

Bir kişinin vekâlet verdiği tasarruflarda yetki sahibi olması önemlidir. Çünkü kişi, kendisinin sahip olmadığı bir yetkiyi başkasına veremez. Bu nedenle, kişinin kendisi yapabileceği işlerde bir başkasını vekil tayin etmesi caizdir. Ancak, kısas gibi bazı istisnai durumlarda bu geçerli değildir. Kısas durumunda, kişi kendisi hazır bulunduğu merhamet gösterebilir ve ceza uygulanacak kişiyi affedebilir. Bu nedenle, kısas durumlarında başkasını vekil tayin etmek caiz değildir (Yaran, 2011, s. 340).

Vekâlet sözleşmesi gereği, vekilin müvekkilin yerini alması durumunda, vekilin yaptığı tasarruf müvekkil açısından yapılmış gibi geçerli olur. Yani, vekilin yaptığı işlem, müvekkilin kendisi tarafından yapılmış gibi hüküm taşır ve bu işlem müvekkilin hakları ve sorumlulukları açısından geçerli olur. Bu durum, vekâlet sözleşmesinin temel mantığına dayanır ve vekilin müvekkilin adına ve çıkarları doğrultusunda hareket etmesi gerektiğini gösterir (Yaran, 2011, s. 341).

### **3.2.2. Vekâletin Şartları**

İslam hukukunda vekâletin şartları, vekâlet akdinin geçerliliği için belirli koşulları içerir. Bu koşullar şu şekildedir:

1-Müvekkilin Ehliyeti: Vekâlet konusu iş veya malzeme, vekâlet verenin mülkiyetinde veya yetki alanında olmalıdır. Bu, vekilin, müvekkilin sahip olmadığı veya kontrol etmediği şeyler üzerinde işlem yapamayacağı anlamına gelir. Ayrıca akli dengesi yerinde olmayan veya hukuki olarak yetkin olmayan kişilerin (mesela gayri mümeyyiz çocuklar) kendi adlarına tasarrufta bulunma yetkileri olmadığı için, başka birine vekâlet verme yetkileri de bulunmamaktadır. Bu kişilerin vekâlet vermesi geçerli değildir çünkü temelinde kendilerine ait mallar üzerinde tasarruf yapma yetkileri olmaması yatar. Mümeyyiz çocuklar için de durum farklı değildir. Çocuklar, kendi adlarına zararlı veya zarar olasılığı bulunan işlemleri yapabilmek için velilerinin

iznini almaları gerekir. Ancak, temyiz kudretine sahip olmaları durumunda bile zararlı veya zarar olasılığı bulunan işlemlerde başka birine vekâlet verme yetkileri yoktur ve bu tür vekâletler geçersizdir. Dolayısıyla, vekâlet sözleşmesinin geçerliliği için vekilin ve müvekkilin hukuki olarak yetkin olması ve tasarrufta bulunma yetkilerine sahip olması önemlidir (Bilmen, 1952, s. 316).

2-Vekilin Nitelikleri: Vekil, akıl sağlığı yerinde olmalı ve temyiz kudretine sahip olmalıdır. Baliğ (ergin) olması zorunlu değilse de ergin olmayan ve temyiz kudretine sahip bir çocuk vekil olarak atandığında, sözleşmeden doğan haklar müvekkile ait olur. (Bilmen, 1952, s. 316).

3-Vekil ve İşin Belirlenmiş Olması: Vekâlet verilecek kişi ve vekâletin konusu olan işin net bir şekilde belirlenmiş olması gereklidir. Vekilin, vekâlet konusu işten haberdar olması ve vekâlete vakıf olması gereklidir. Vekilin haberi olmadan yapılan satışlar geçersizdir. Vekâlet sözleşmesinde Müvekkelün bihin (vekâlet konusu) açık ve belirgin olmalıdır. Aşırı derecede belirsiz veya anlaşılması zor olan bir iş için vekil tayin edilmesi geçerli değildir. Bu tür belirsizlikler, vekâlet sözleşmesinin geçerliliğini etkileyebilir, bu yüzden vekilin yetkilerini net bir şekilde belirlemek önemlidir (Bilmen, 1952, s. 317).

4-İşin Kabul Edilebilirliği/Meşru Konular: Vekâlet konusunun mubah olması için vekilin, vekâlet kapsamında yapacağı işlerin veya yöneteceği şeylerin, kendisi için de mubah (dinî açıdan helal ve yasal) olması gerekir. Bu, vekilin yasaklanmış veya haram kategorisindeki işlerle ilgili vekâlet kabul etmemesi anlamına gelir. Bu yüzden vekâlet konusunun, kabul edilebilir bir tür eylem olması şarttır. Dini açıdan uygun olmayan eylemler için vekâlet verilmesi caiz değildir. Örneğin, bir Müslümanın içki veya domuz eti gibi İslam'a göre haram olan ürünlerin ticareti için vekil tayin etmesi uygun değildir. (Bilmen, 1952, s. 317).

5-Talimatlara Uygunluk: Vekâlet akdinde belirlenen tüm şart ve koşullara uyulması zorunludur. Vekil, akdedilen şartlara göre hareket etmekle yükümlüdür. Vekil, her zaman müvekkilin menfaatini gözeterek hareket etmelidir. Bu, vekilin kararlarının ve işlemlerinin müvekkilin çıkarlarını koruyacak şekilde yapılması gerektiği anlamına gelir. Eğer vekâlet akdi kayıt ve şartlı olarak kurulmuşsa, bu kayıt ve şartlara kesinlikle uyulmalıdır. Şartlara aykırı hareket, vekâletin geçersiz olmasına yol açabilir. Eğer vekâlet akdinde özel bir şart belirtilmemişse, vekilin genel örf ve adetlere uygun olarak

hareket etmesi beklenir. Bu, vekâletin genel kabul görmüş standartlar çerçevesinde yürütülmesi gerektiği anlamına gelir. Özetle vekil, kendisine vekâlet verilen konuda belirli yetkilere sahiptir. Vekâlet sözleşmesi kurulurken, müvekkil tarafından vekile belirli şartlar ve sınırlamalar konmuşsa, vekilin bu sınırların dışına çıkması uygun değildir. Örneğin, bir kişi, belirli bir malın ticaretini yapması için bir vekil atadığında ve bu malın türünü, özelliklerini, fiyatını ya da miktarını daha önceden belirlemişse, vekilin bu şartlara göre hareket etmesi gereklidir. Eğer vekil bu belirlenen kriterler dışında bir işlem yaparsa, yapılan işlem müvekkili bağlamaz ve mal, vekilin kendi adına satın alınmış olarak kabul edilir. Fakat müvekkil vekâlet verirken, vekili herhangi bir sınırlama olmaksızın serbest bırakmışsa, bu durumda vekil, ticaret yaparken geniş bir tasarruf yetkisine sahiptir. Bu yetki çerçevesinde, vekil, malı alırken müvekkil adına işlem yapar ve bu işlem, aşırı derecede yüksek fiyatlı (gabn-i fahiş) olmadığı sürece, müvekkilin itiraz etme veya malı kabul etmeme hakkı bulunmaz. Bu, vekilin müvekkilin çıkarlarını koruyarak onu aşırı zarara uğratmadan işlem yapmasını sağlar (Kayapınar, 2013).

Maliki mezhebine göre ise vekâletin şartları, vekilin hür, reşit, akıl sağlığı yerinde ve baliğ olmasıdır. Ayrıca, vekâlet konusu işin şeriat açısından uygun olmalıdır. Ancak, namaz, oruç gibi beden ile yapılan bazı ibadetlerde vekâletin geçerli olmadığı Maliki mezhebinde kabul edilir. Ancak, mali ibadetlerde (zekât gibi) vekâlet tayin edilmesi caizdir. Hac ibadetinde ise vekâlet konusunda farklı görüşler bulunabilir; bazı Maliki alimleri vekâletin geçerli olduğunu savunurken, diğerleri bu konuda tereddütte olabilir veya geçerli olmadığını düşünebilir. Bu konuda kesin bir görüş birliği bulunmamaktadır (Bilmen, 1952, s. 320).

Şafiilere göre, vekâletin geçerliliği için hem müvekkilin hem de vekilin basiretli ve ehil olmaları şarttır. Çocuklar, akıl hastaları gibi ehil olmayan kişiler vekâlet vermek veya vekâlet almak için uygun kabul edilmezler. Ayrıca, vekâletin konusu olan işlem için, ilgili mal veya hak vekâlet verildiği anda vekilin mülkiyetinde veya yetkisinde bulunmalıdır. Örneğin, bir kişinin gelecekte sahip olacağı bir mülkü satması veya henüz evlenmediği bir kişi adına boşanma işlemi yapılması için vekâlet verilmesi geçerli sayılmaz. Şafiilere göre ayrıca şehadet ve yemin gibi akitlerde de vekâlet geçerli olmaz. Vekâletin geçerli olması için konunun bilinir olması gerekmektedir. Hanbeli mezhebine göre ise, vekâletin geçerli olması için vekilin ve müvekkilin belli olması gerekmektedir. Ayrıca, tasarruf ehli olmaları ve vekâlet konusu eylemin de

şeriat açısından caiz olması gerekmektedir. Hanbelilere göre, şahıslar arasındaki hukuki işlemlerde ve fesihlerde vekâlet caizdir (Bilmen, 1952, s. 322).

Ayrıca vekâlet akdinin etkili bir şekilde işlev görebilmesi ve hem vekilin hem de müvekkilin haklarının korunabilmesi için belirli bazı hususlara da dikkat edilmesi ve netleştirilmesi gereklidir.

1-Ücret ve Masrafların Belirlenmesi: Vekâlet akdinde ücret ve masraflar konusunda taraflar arasında anlaşma sağlanmalıdır. Ücret, sabit bir miktar veya işlem sonucunda elde edilen getirinin bir oranı olarak belirlenebilir. Ayrıca, sigortalama, bakım ve onarım gibi giderlerin kim tarafından karşılanacağı da akdedilmelidir.

2-Sorumluluk ve Zararlar ile Yasal Yükümlülükler ve Sigortalama: Vekil, müvekkilin zararına neden olan kasıt, ihmal veya hata gibi durumlarda sorumluluk taşıyabilir. Vekâlet sözleşmesinde bu tür durumlar için özel hükümler konulabilir. Ayrıca, vekilin işlemleri sonucu elde edilen kâr, genellikle müvekkile aittir. Bununla birlikte vekilin üstleneceği yasal yükümlülükler ve sigortalama gibi önemli mali yükümler, genellikle müvekkil tarafından karşılanır. Bu tür yükümlülüklerin kim tarafından üstlenileceği ve nasıl yönetileceği, sözleşmede açıkça ifade edilmelidir.

3-Süre ve Sonlandırma Koşulları: Vekâlet sözleşmesi süreli veya süresiz olarak düzenlenebilir. Sözleşmede, vekâletin ne zaman ve hangi koşullar altında sona ereceği belirtilmelidir. Bu, sözleşmenin sona erme koşullarını ve vekilin görevlerinin ne zaman tamamlanacağını açıkça sınırlar.

4-Kurumsal Vekâlet: Bir kurumu temsil etme yetkisi olan vekil, ilgili kurum adına hukuki işlemleri gerçekleştirebilir. Bu tür bir vekâletin, kurumun iç yönetmelikleri ve yasal düzenlemelere uygun olarak düzenlenmesi gereklidir. Kurumsal vekilin, kurumu temsil etme yetkisi ve bu yetkinin kapsamı hem iç hem de dış işlemlerde net bir şekilde belirlenmelidir (Bayındır, 2015, s. 217).

### **3.2.3. Genel Hükümler**

Vekâlet konusuna dahil olan işlerde, vekilin vekâlet-i tasarruf yetkisi bulunur. Örneğin, bir kişiye belirli bir emtiayı almak için kesin bir şekilde vekâlet verildiğinde, vekil bu emtiayı uygun bir bedelle satın alabilir. Bu durumda müvekkilin bu işlemi kabul etme veya reddetme hakkı yoktur. Nikahtan boşanmaya, borçlanma sözleşmelerinden ortaklık kurulmasına, ibra anlaşmalarından rehin ve emanet alımına, hibe ve sadaka kabulüne kadar, vekil tarafından yapılan sözleşmelerin müvekkile

atfedilmesi esastır. Bu tür sözleşmelerde vekil, sanki bir elçi gibi davranarak, işlemleri müvekkil adına ve onun lehine gerçekleştirdiği sürece, sözleşmeler müvekkili bağlar. Ancak, vekil bu tür bir sözleşmeyi müvekkil adına ve onun yararına olacak şekilde gerçekleştirmede, yapılan sözleşme müvekkil tarafından kabul edilmiş sayılmaz ve onu bağlamaz (Bilmen, 1952, s. 323).

Vekilin sorumluluğu, sözleşme hukuku içinde malın teslimi ve bedelin alınması gibi zorunlu unsurları ifade eder. Diğer bir deyişle, vekil, malın teslimi ve bedelin alınması gibi ana işlemleri gerçekleştirmekle yükümlüdür. Ancak, malın teslim edilmesi, bedelin talep edilmesi, alıcıyla anlaşmazlık yaşanması gibi durumlar vekil için zorunlu değildir. Vekilin elindeki mal veya borç, adeta bir emanet veya vedia olarak değerlendirilir. Satış, borcun ifası, teslim alma gibi durumlarda vekilin elindeki mal, bir tür emanet veya vedia olarak kabul edilir. Vekil, vekâleti sona erdirilmiş olsa bile, mal elindeyken kusuru veya suçu olmayan durumlarda, malın zayi olması halinde tazmin yükümlülüğü doğmaz. Bir kişinin, kendisine verilen vekâlet yetkisini başka birine devretmesi başlangıçta geçersizdir; ancak müvekkilin açık izni veya yetkisi ile bu durum geçerli hale gelir. Aynı şekilde, borç yani deynin teslim edilmesi konusunda vekil olan kişi, kendi güvendiği birini bu teslimata vekil olarak atayabilir (Bilmen, 1952, s. 327).

Vekilin sorumluluğu genellikle müvekkilinin talimatları doğrultusunda vekâleti yerine getirmesine dayanır. Bu kapsamda, müvekkilin emtiası zarar görmüş olsa bile, vekilin bu zarardan sorumlu olması genellikle beklenmez. Ancak, vekâletin belirli bir koşula veya vadeye bağlı olması durumunda, vekil bu şartlara uygun hareket etmekle yükümlüdür. Örneğin, bir borcun belirli bir süre içinde ödenmesi koşuluyla rehin satılması talimatı verildiyse, vekil bu süre dolmadan rehinin satışını yapmamalıdır. Aksi takdirde, satış akdi geçersiz kabul edilebilir. Vekâletin ücretlendirilmesi ise genellikle vekâlet akdi kurulurken belirlenen koşullara göre yapılır. Ücretin koşul olarak belirlendiği durumlarda veya vekilin ücretli hizmet sınıfından olduğu durumlarda, vekil ücret hak eder. Ancak ücretin belirlenmediği veya vekilin ücretsiz olarak hizmet verdiği durumlarda, yapılan iş teberrü akdi olarak değerlendirilir ve vekilin ücret talep etme hakkı olmaz (Bilmen, 1952, s. 328).

### **3.2.4. Satın Alınma Vekâleti**

Vekâlet akdinde, müvekkilin vekile verdiği talimatların net ve belirli olması önemlidir. Özellikle alışveriş gibi işlemlerde, satın alınacak malın cinsi, türü, özellikleri ve değeri gibi bilgilerin açıkça belirtilmesi gerekir. Eğer müvekkil, satın alınması istenen malın sadece cinsini değil, aynı zamanda türünü veya değerini de beyan etmezse, vekilin bu talimatı yerine getirmesi zorlaşabilir veya yanlış anlaşılabilir. Bu durumda, vekâlet akdinin gerektirdiği düzeyde belirlilik sağlanmamış olabilir. Dolayısıyla müvekkilin, vekile verdiği talimatları açık ve net bir şekilde belirtmesi, vekâletin doğru ve etkin bir şekilde kullanılmasını sağlar (Bilmen, 1952, s. 334).

Vekâlet akdinde belirli bir malın satın alınması gibi durumlarda, vekil tayin edilen kişi, başka bir kişi ya da kendi adına söz konusu malı satın alamaz. Ancak, vekilin kendini vekâlet akdinden azlettiği ve bu durumun müvekkil tarafından bilindiği bir durumda, vekil malı kendi adına satın alabilir. Örneğin, vekil tayin edilen kişi, vekâlet akdini yaparken müvekkil de bulunuyor ve vekil "Bu malı kendi adıma satın alıyorum." diyorsa, bu durumda mal gerçekten vekile ait olabilir. Bu şekilde vekil, kendisini vekâlet akdinden azletmiş ve malı kendi adına satın almış olur. Ancak bu tür bir durumda, müvekkilin bu değişiklikten haberdar olması ve onay vermesi gerekmektedir. Ayrıca vekâlet akdi, vekilin müvekkil adına işlem yapma yetkisini ifade eder. Bu çerçevede, vekilin aldığı emtia veya mal, vekilin sorumluluğunda ve emanetinde olur. Ancak kazara zayi olması durumunda, genellikle vekilin bu zayıtı tazmin etme yükümlülüğü bulunur. Müvekkilin malının bedelini ödemesi için vekile verdiği talimatı yerine getirmesi beklenir. (Bilmen, 1952, s. 338).

### **3.2.5. Satmaya Vekâlet**

Bey (satım) akdinde meydana gelen hukuki bir sakatlık, yasalara veya sözleşme şartlarına aykırılık gibi durumlar, vekâlet akdinin geçerliliğine genellikle engel teşkil etmez (Bilmen, 1952, s. 341).

Müvekkilin belirlediği malın bedeli, türü, miktarı veya nitelikleri gibi hususlarda vekilin müvekkile karşı sorumluluğu bulunur. Vekil, müvekkilin belirlediği şartlara uygun olarak hareket etmekle yükümlüdür. Eğer vekil, müvekkilin belirlediği şartlara aykırı bir şekilde malı satarsa, bu durumda vekilin müvekkile karşı sorumluluğu doğar ve malın değerini müvekkile tazmin etmesi gerekir. Ancak, vekilin müvekkilin

belirlediği şartlara uygun olarak daha güzel veya fazla niteliklere sahip bir malı satması genellikle sorun teşkil etmez. Bu durumda, vekilin daha üstün bir şekilde malı satması beis görülmez ve müvekkilin onayıyla gerçekleştirilen bu tür satışlar geçerli kabul edilir (Bilmen, 1952, s. 342).

Satış işlemi için peşin ödeme şartı konulmuşsa, vekil bu şartın aksine davranamaz ve veresiye satış yapamaz. Ancak, veresiye satışın yapılması müvekkil tarafından önceden kabul edilmişse veya böyle bir şart önceden belirlenmemişse, vekilin veresiye satış yapması mümkündür. Ayrıca, veresiye satış yapılan emtianın bedeli karşılığında rehin veya kefil alınması gibi ek güvenceler de vekil tarafından sağlanabilir (Bilmen, 1952, s. 343).

Müvekkilin, rehin veya kefalet karşılığı satılması talimatı vermesi durumunda vekilin bu talimata uyması gerekir. Eğer müvekkil belirli bir teminat alınmasını istemişse, vekil bu isteği yerine getirmelidir. Aksi takdirde, satış işlemi geçersiz olabilir veya müvekkil bedelini tazmin edebilir. Bey'e vekâlet veren bir kişi, sattığı malın bedelini müşteriden almadığı durumda kendi malından müvekkiline ödeme yapmak zorunda değildir. Ancak, bu durum vekilin ve müvekkilin önceden belirlediği şartlara ve anlaşmalara bağlı olabilir. Özellikle vekâlet akdinde ödeme koşulları belirlenmişse, bu koşullara uyulması gerekir, Ücret almadan vekil tayin edilen bir kişi, satış yaptığı emtianın bedelini tahsil etmekle yükümlü değildir. Aynı şekilde aldığı malın bedelini de ödemekle sorumlu değildir. Ancak, ücret karşılığında satış yapması durumunda, satışı gerçekleştirdiği emtianın bedelini ödemekle sorumludur (Bilmen, 1952, ss. 344-345).

### **3.2.6. Borcu Tahsil Etme ve Ödeme**

Borcun tahsili için vekil olarak atanmış bir kişi, borçlu olan şahsın bundan sonra borcu olmadığını söyleyemediği gibi borcunu da silemez. Fakat borç karşılığında kefil olabilir. Ancak, kefil alırken asıl borçlunun borcunun düşürülmesini şart olarak ileri sürmek uygun değildir (Bilmen, 1952, s. 351).

### **3.2.7. Başkasını Vekil Belirleme**

Vekilin, kendisine verilen vekâlet görevi çerçevesinde üçüncü bir kişiyi alt vekil olarak ataması, genellikle müvekkilin açık iznine veya kendisine bu yönde bir serbestlik tanınmış olmasına bağlıdır. Eğer müvekkil, vekilini belirli bir konuda serbest bırakmışsa veya vekilin başkasını vekâlet işleri için atamasına izin vermişse,

vekil bu yetkiyi kullanabilir. Ancak, müvekkilin böyle bir izni veya talimatı olmadan, vekilin kendi başına üçüncü bir kişiyi vekâlet görevine ataması uygun olmayabilir. Bu durum, vekilin sorumluluğunu artırabilir ve müvekkil ile vekil arasında anlaşmazlıklara yol açabilir. Dolayısıyla, vekilin üçüncü bir şahsı vekil tayin etmesi, genellikle açık bir izin veya anlaşma gerektirir. (Mecelle, 2023, md. 1466).

Dolayısıyla vekâleten tasarrufta bulunacak kişinin, müvekkilin kendisini yetkilendirmemesi veya vekiline konuyu iletmemesi durumunda başka bir kişiyi vekil olarak atamaması gerekmektedir. Ancak, vasi, veli veya vakıf nazırı gibi yetkili kişiler, başkalarını vekil olarak atayabilirler. Deliler vekâlet veremezler çünkü tasarruf yetkileri yoktur. Temyiz kudretine sahip bir çocuk, belirli yetkilerde başkasına vekâlet verebilir ve faydalı bir iş için vekâlet veriyse bu geçerli kabul edilir. Ancak, zarar veya yarar olasılığı bulunan bir iş için vekâlet verildiyse, çocuğun veli veya vasisinin izni gereklidir. Vekilin en az yedi yaşında ve temyiz kudretine sahip olması gerekmektedir. Diğer şartlar arasında reşit olması, akil baliğ olması veya hacr altında olması gibi koşullar aranmaz. Bu nedenle, delinin vekil olarak atanması geçerli değildir. Vekâlet konusu işlem, müvekkilin yetkisi dahilinde olmalı, yasal olmalı ve vekil tarafından bilinmelidir. Mahkeme temsili, sözleşme yapma, borç tahsili ve diğer mal yönetimi gibi işlerde vekil tayin edilmesi kabul edilebilir (Yaran, 2011, ss. 340-341).

### **3.2.8. Vekilin Sınırlandırılması**

Daha önce açıklandığı gibi vekâlet akdinde genel ve sınırlı vekâlet olmak üzere iki tür vekâlet söz konusudur. Genel Vekâlet: Müvekkil, vekile genel bir yetki verir ve bu yetki genel olarak belirtilir. Örneğin, "Seni aracımı satmak için vekil ettim." gibi bir ifade genel bir vekâleti ifade eder. Bu durumda vekil, müvekkilin aracımı istediği şekilde satabilir veya işlemler yapabilir. Sınırlı Vekâlet: Müvekkil, vekile belirli konularda veya belirli bir süre için yetki verir ve bu yetki sınırlı olarak belirtilir. Bu durumda vekil, sadece belirtilen şartlar içinde işlem yapabilir ve müvekkilin vermediği yetkilere sahip olamaz. Bu şekilde, vekâlet akdi yapılırken vekilin yetkileri belirtilmeli ve müvekkilin isteği doğrultusunda vekâlet türü belirlenmelidir (Yaran, 2011, s. 342).

### **3.2.9. Vekilin Başkasını Vekil Tayin Etmesi**

Müvekkilin vekile verdiği yetkinin kullanımını ve bu süreçteki sorumluluklarını netleştiriyor. Özellikle vekâletin sınırları, vekilin kendi görüş ve iradesi doğrultusunda nasıl hareket edebileceği ve işleri nasıl icra edebileceği konusunda önemli bilgiler veriyor. Müvekkil, vekâlet verilen işin icrasında vekile yetki verirken, bu işi vekilin görüşüne iletebilir ve vekil, bu yetki sınırları içinde istediği gibi tasarrufta bulunabilir. Vekil, kendisi de bu işi yapabilir veya başka birini vekil tayin edebilir. Ancak ikinci vekil, birinci vekilin değil, doğrudan müvekkilin vekili olarak hareket eder. Müvekkilin işi, vekilin görüşüne tefviz edilmediği durumda, vekil müvekkilin belirlediği plan ve usule uygun hareket etmelidir. Bu prensipler, vekâlet ilişkisinin nasıl yönetileceği konusunda net bir çerçeve sunar ve her iki tarafın da haklarını ve sorumluluklarını belirler (Yaran, 2011, s. 342).

### **3.2.10. Birden Çok Kişinin Vekil Olması**

Birden fazla vekilin olduğu durumlarda vekâletin verilmiş şekline ve vekâletin kapsamına göre belirli kurallar geçerlidir. Eğer vekâlet ayrı ayrı sözleşmelerle verilmişse, her bir vekil diğerlerinin görüşünü almadan ve bilgi vermeden tek başına hareket edebilir. Bir vekil vekâlet konusu işi yaptığında, bu yetki tamamlanmış olur ve diğer vekillerin vekilliği sona erer. Gasbedilen bir malın geri verilmesi gibi acil veya hâkim huzurunda davaya katılma gibi durumlarda bu kural geçerli olmayabilir. Bu gibi hususlarda vekillerin görüş alması gerekmez ve birlikte hareket etmeleri mümkün olmayabilir. Dolayısıyla, dava esnasında her bir vekilin kendi görüşlerini ileri sürebilmesi ve davaya katılabilmesi mümkündür (Yaran, 2011, s. 343).

Farklı şekillerde birden çok kişi vekil kılınabilir.

1-Ayrı vekâletler ile: Her vekil, ayrı bir vekâletname veya sözleşme ile tayin edilir. Bu durumda her bir vekil, kendisine verilen vekâlet çerçevesinde yetkili olur ve diğer vekillerin yetkilerine müdahale edemez.

2-Bir vekâlet ile: Bir vekâletname veya sözleşme ile birden fazla kişiye vekillik yetkisi verilebilir. Bu durumda vekâlet yetkisi, tüm vekillere ortak olarak verilir ve vekiller müştereken hareket etmek durumundadır. Ancak, bu durumda her vekil, vekâletin kapsamı ve sınırları içinde hareket etmelidir.

3-Vekilin başka birisini vekil olarak tayin etmesi: Vekil, kendisine verilen vekâlet yetkisi çerçevesinde farklı birini vekil olarak atayabilir. Böyle bir durumda, ilk vekilin

vekâlet yetkisi, ikinci vekilin de vekâlet yetkisini içerecek şekilde genişleyebilir. Ancak, bu durumda da her vekilin yetkileri ve sorumlulukları net bir şekilde belirlenmelidir (Tanrıverdi, 1998, ss. 66-67).

### **3.2.11. Ücret Kavramı ve Müvekkil ile Vekil İlişkisi**

Genelde vekâlet ücret talep etmeden kabul edilir ve vekilin hizmetleri karşılığında ücret talep etmesi durumu önceden belirtilmelidir. Ancak bazı durumlarda vekilin hizmetleri karşılığında ücret alması da mümkündür, özellikle avukatlık gibi mesleklerde bu yaygın bir uygulamadır. Vekâlet akdinde tarafların ücret konusunda sessiz kalmış olmaları durumunda, örf ve adetlerin hakemliğine başvurulabilir. Örf ve adetler, belirli bir vekâlet hizmeti için ücret talep edilmesini öngörüyorsa, vekilin bu hakkı mevcut olabilir. Ancak örf ve adetlerde böyle bir düzenleme yoksa, vekilin ücret talep etme hakkı bulunmamaktadır. Özellikle avukatların sunduğu hizmetlerde, ücretin genellikle belirli bir standart üzerinden hesaplandığı ve bu standardın örf ve adetlerle belirlendiği görülür. Bu durumda, vekilin hak ettiği ücret, genellikle benzer hizmetleri sunan diğer vekillerin aldığı ücretle aynı olabilir. Ancak her durum özeldir ve ücretlendirme konusunda net bir anlaşma yapılması her zaman en iyisi olacaktır (Yaran, 2011, s. 343).

### **3.2.12. Sona Erme**

Müvekkil vekâlet akdini sonlandırma yetkisine sahiptir. Vekâlet, müvekkile ait bir hak olduğu için müvekkil bu hakka sahiptir ve istediği zaman vekili azledebilir. Azil, genellikle ileriye dönük etkili olur yani müvekkilin azil beyanı sonrasında vekil artık yeni işler alamaz veya mevcut işleri yürütemez. Vekâlet akdi taraflar arasında anlaşmaya dayalı bir sözleşmedir ve belirli koşullar altında da sona erebilir

1-Anlaşma ile Sona Ermesi: Tarafların karşılıklı olarak anlaşarak vekâlet akdini sonlandırması durumunda akit sona erer.

2-Sürenin Bitimi: Süreli bir vekâlet akdi söz konusuysa, belirlenen sürenin sona ermesiyle birlikte vekâlet akdi sona erer.

3-Borçların İfası: Taraflardan biri veya her ikisi de vekâlet akdinde belirlenen görevleri yerine getirerek borçlarını ifa ederse, vekâlet akdi sona erer.

4-İdare Beyanları (Azil/İstifa): Taraflardan biri vekâlet görevinden çekilme beyanında bulunursa (istifa), veya müvekkil vekili görevden alırsa (azil), vekâlet akdi sona erer.

5-Tarafların Ölümü veya Ehliyetin Kaybı: Taraflardan birinin ölümü, ehliyetini kaybetmesi veya iflas etmesi gibi durumlarda da vekâlet akdi son bulur. Bu durumlar, vekâlet akdinin doğal yollarla sona erebileceği durumları kapsamaktadır. Tabii ki, vekâlet akdi için belirlenen özel şartlar veya hükümler de söz konusu olabilir ve bu durumda da akit farklı şekillerde de sona erebilir (Tanrıverdi, 1998, s. 97).

Ayrıca genel olarak vekâlet, şu durumlardan biri gerçekleştiğinde de sona erer:

1-Müvekkil, vekile verdiği tasarruf yetkisini bizzat kendisi kullanır. Bu durumda vekilin yapacağı bir eylem kalmaz ve vekâlet sona erer.

2-Vekil, vekâlet konusu olan eylemi gerçekleştirir. Bu durumda vekâletin konusu tamamlanmış olur ve vekâlet son bulur.

3-Vekâlet sözleşmesinde belirtilen tasarruf konusunun ortadan kalkması. Örneğin, bir hayvanın helak olması durumunda vekilin görevi sona erer.

4-Vekilin sürekli delilik durumuyla vekâlet ehliyetini kaybetmesi. Müvekkilin vekilin delilik durumunu bilmemesi de bu durumu değiştirmez.

5-Müvekkilin vekâlet verdiği konuda tasarruf ehliyetini kaybetmesi. Örneğin, müvekkilin ölmesi veya delirmesi durumunda vekâlet sona erer.

6-Vekilin kendi isteğiyle vekâletten çıkması. Müvekkilin bilgilendirilmesiyle vekilin görevi sona erer.

7-Vekilin görevinden çıkarılması, başka bir kişinin hakkını ilgilendirmiyorsa mümkündür. Ancak başka birinin hakkı varsa, bu durumda vekil ancak izniyle görevden çıkarılabilir.

8-Fakat vekil delirdiği veya öldüğü takdirde vekâlet devam etmez (Yaran, 2011, s. 352-354).

### **3.3. Türk Borçlar Hukukunda Vekâlet**

Dayanışma ihtiyacı sonucu ortaya çıkan temsil ve vekâlet sözleşmeleri genelde bağışlama niteliğinde olup, sanayi toplumlarında kapitalizmin etkisi altında yeni bir hukuki boyut kazanmış ve sosyoekonomik bir özellik edinmiştir. Küresel ekonomik değişimler ve uzmanlık kavramının öneminin artmasıyla birlikte uluslararası ticari ve sosyal ilişkilerdeki evrim, bireylerin kendi hukuki işlemlerini gerçekleştirmelerini zorlaştırmıştır. Bu durum, hukuki işlemlerin üçüncü şahıslar tarafından yapılmasını

yaygınlaştırmıştır. Bu gelişmeler, günümüz yaşam koşulları içinde temsil veya vekâlet kavramlarının önemini artırmış ve daha organize bir yapılanmayı teşvik etmiştir. Temsil sözleşmesi, bir kişinin temsilci olarak gerçek veya tüzel kişi adına hukuki işlem yapması anlamına gelirken, vekâlet sözleşmesi günümüz ekonomik ve hukuki yaşamında genellikle bir işin yerine getirilmesine dayalı olarak kurulan bir sözleşme olarak bilinir. Vekil, vekâlet sözleşmesinde işin yerine getirilmesi yükümlülüğü altında olan tarafken, müvekkil alacaklı konumundadır. Temsil yetkisine benzer biçimde, günümüz ekonomik ve hukuki düzeninde, işlerin yerine getirilmesi amacıyla vekâlet aracılığıyla yapılan sözleşmeler artan bir sıklıkla görülmekte ve bu süreçte sektörel uzmanlık gerektiren alanlar belirlemektedir. Temsil yetkisinin vekâlet sözleşmesi aracılığıyla verilmesinin yaygınlaşması, temsil ve vekâlet terimlerinin sıkça birbirinin yerine kullanılmasına ve bu iki kavramın karıştırılmasına yol açabilir. Ancak, temsil yetkisinde, yetkiyi veren tarafın tek taraflı irade beyanı geçerliyken; vekâlet sözleşmesinde ise, taraflar arasında karşılıklı anlaşma sonucu borç ilişkisi oluşur (Sağlam, 2012, s. 30).

Borçlar Kanunu kapsamında düzenlenen vekâlet sözleşmesine göre, vekilin müvekkilin çıkarına uygun işleri yerine getirme, ona zarar verebilecek işlerden kaçınma, vekâleti özenle yerine getirme ve gerekli durumlarda müvekkilin menfaatine olan sırları koruma veya yararlı bilgileri açıklama gibi yükümlülükleri bulunmaktadır. Vekil, bu sorumluluklarını ihmal ettiği veya yetersiz şekilde yerine getirdiği takdirde, müvekkilin maruz kaldığı zararları tazmin etmekte yükümlüdür (Topuz, 2001, ss. 175-180).

Borçlar Kanunu 502. maddesinde vekâlet sözleşmesi "Vekâlet sözleşmesi, vekilin vekâlet verenin bir işini görmeyi veya işlemi yapmayı üstlendiği sözleşmedir. Vekâlete ilişkin hükümler, niteliklerine uygun düştükleri ölçüde, bu Kanunda düzenlenmemiş olan iş görme sözleşmelerine de uygulanır. Sözleşme veya teamül varsa vekil, ücrete hak kazanır." şeklinde tanımlanmıştır. İşte bu tanıma ilişkin bazı anahtar noktalar şunlardır:

#### 1-Vekâlet Sözleşmesinin Tanımı:

Vekâlet sözleşmesi, vekilin vekâlet veren adına bir işi görmeyi veya bir işlemi yapmayı kabul ettiği bir sözleşme türüdür. Burada vekil, vekâlet verenin çıkarları doğrultusunda hareket etmeyi taahhüt eder.

## 2-Vekâlet Hükümlerinin Uygulanabilirliği:

Vekâlet sözleşmesine ilişkin hükümler, sadece vekâlet sözleşmeleri ile sınırlı kalmayıp, benzer niteliklere sahip diğer iş görme sözleşmelerine de uygulanabilir. Bu, hukuki düzenlemenin esnekliğini artırır ve vekâlet benzeri durumlar için bir rehber sağlar.

## 3-Ücretlendirme:

Vekâlet sözleşmesi kapsamında vekil, var olan bir sözleşme veya teamül doğrultusunda hizmetleri için ücret talep etme hakkına sahiptir. Bu, vekilin yaptığı iş karşılığında ekonomik bir karşılık almasını sağlar ve hizmetin profesyonel bir çerçevede gerçekleştirilmesine olanak tanır. Bu maddeler, vekâlet sözleşmesinin temel özelliklerini ve hukuki çerçevesini belirler ve ilgili tarafların haklarını ve yükümlülüklerini netleştirir. Kişinin kendisi için geçerli olan her türlü faaliyeti vekâlet yoluyla başkasına yaptırması uygun kabul edilir. Ancak herkesin yapabileceği, örneğin ot ve odun toplama, balık tutma, avlanma gibi doğrudan faaliyetlerde vekâlet vermek uygun değildir (Kayapınar, 2013).

Vekâlet sözleşmesi, vekilin vekâlet veren kişinin menfaatlerine ve isteğine uygun şekilde işin yönetimini veya hizmetin yerine getirilmesini, sonucun elde edilmemesi riskini üstlendiği ve bu işlemin diğer kanuni düzenlemeler kapsamına girmeyen, ancak teamül gereği veya sözleşme şartlarına göre ücret kazanabileceği, genellikle sürekli bir borç ilişkisi doğuran, karşılıklı rıza ile yapılan bir sözleşmedir (Erkan, 2013, s. 467).

Vekâlet sözleşmesi, bir iş görme akdi olarak, vekili müvekkilin menfaatleri ve iradesi doğrultusunda, göreceli olarak bağımsız bir biçimde, ücretli veya ücretsiz olarak bir iş görme yükümlülüğüne sokar. Vekil, vekâlet sözleşmesiyle hedeflenen amaca uygun ve özenli bir şekilde faaliyet gösterme sorumluluğunu taşır (Tekin, 2010, s. 118).

Türk Borçlar Kanunu'nun 510. maddesi, vekilin vekâlet akdini yerine getirirken uğradığı zararların tazminine ilişkin hükümleri içerir. Bu durumda, vekilin zararının tazmini için müvekkilin kusuru olmadığını ispatlaması gerekir ve müvekkilin zararı tazmin etme yükümlülüğü, zararın ortaya çıktığı gün itibarıyla muacceliyet kazanır ve beş yıllık zaman aşımına tabidir. Bu sorumluluk, vekâlet akdi konusu işin tamamlanmasıyla bağlantılı değildir, yani vekâletin icra edilmesi sırasında oluşan zararlar için de geçerlidir (Erkan, 2013, s. 469).

TBK.'nın 511. maddesinde belirtilen müteselsil sorumluluk ilkesi, birden fazla müvekkilin aynı vekile vekâlet vermesi durumunda ortaya çıkar. Bu ilke, vekil tarafından yapılan iş veya eylem sonucunda doğabilecek zararlardan ve yükümlülüklerden müvekkillerin birlikte sorumlu tutulması anlamına gelir. Bu sorumluluk ilkesinin geçerli olabilmesi için şu şartların sağlanması gerekir:

1-Birden fazla müvekkil: En az iki müvekkilin ortaklaşa vekil tayin etmesi gerekmektedir.

2-Ortak fayda temini: Müvekkillerin, vekâlet konusu iş veya eylemden ortak bir fayda elde etmeleri gerekmektedir.

3-Birlikte vekil tayini: Müvekkillerin vekâlet tayininde birlikte hareket etmeleri ve aynı vekile vekâlet vermeleri gerekmektedir.

4-Kanuni temel: İşin birlikte icrası, yasal açıdan bir temel dayanağa sahip olmalıdır. Bu koşulların sağlanması durumunda, müvekkillerin vekil tarafından yapılan iş veya eylemden doğacak sorumlulukları müteselsilen (birlikte ve birbirini bağlayıcı olarak) kabul edilir. Bu, adeta bir amaca özel adi ortaklık ilişkisi oluşturarak müvekkillerin ortak sorumluluğunu doğurur. Bu durumda, vekilin işlemi nedeniyle doğan zararlar veya yükümlülükler müvekkiller arasında eşit şekilde paylaşılır ve her bir müvekkil tek başına tam sorumluluk taşır. Ücretin belirlenmesiyle birlikte, vekâlet akdinin niteliği ve taraflar arasındaki hak ve yükümlülükler netleşir. Bu nedenle vekâlet akdinde ücret belirlenmesi, tarafların haklarını ve sorumluluklarını açıkça tanımlar ve her iki tarafı da koruyucu bir rol oynar (Erkan, 2013, ss. 467-469).

## DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

### MURABAHA

#### 4.1. Murabaha Tanımı ve Meşrutiyeti

Murabaha, Arapça kökenli bir terim olup ribh kökünden gelir. Sözlükte artma, kâr, ticari kazanç gibi anlamlara gelir. Bu terim ticarete kullanılan bir satış türünü ifade eder. İstilahî anlamı ise malın alış fiyatına veya maliyetine belirli bir kâr marjı eklenmesi ve bu maliyet veya alış fiyatının müşteriye açıkça bildirilmesi ile gerçekleştirilen satış işlemini ifade etmektedir (Dönmez, 2020, s. 148).

Murabaha akdinin gerçekleşmesi sırasında taraflar arasında herhangi bir taahhüt bulunmaması durumunda bu işlem klasik murabaha olarak nitelendirilir. Ancak, tarafların bir vaad işlemi üzerinden anlaşarak murabaha sözleşmesini imzalamaları halinde, bu durum çağdaş murabaha olarak adlandırılır. Bu durumda, faizsiz finans kurumları satın aldıkları malı, alış fiyatı veya maliyeti üzerine vaad aşamasında üzerinde anlaşılan miktarda kâr ekleyerek satarlar. Bu satış yöntemine finansal murabaha denir ve doğan borç vadeli olabilir ancak zorunlu değildir. Ayrıca, peşin satın alıp kârlı ve vadeli olarak satma tarzındaki murabaha yöntemi yanında peşin satın alıp kârlı ve peşin satma şeklinde de uygulanabilir. Bu durumda satıcı, alıcıya herhangi bir vade vermeden sadece kârlı olarak satış yapmış olur (AAOIFI, 2015, s. 230).

Murabaha işlemlerinin günümüzdeki uygulamaları klasik murabahadan farklılık gösterir. Bu yüzden klasik ve çağdaş murabaha olmak üzere iki farklı murabahadan söz edilebilir. Bu türler aşağıda ayrıntılı olarak incelenecektir. Klasik Murabahada müşteri, finans kurumundan bir mal satın almak ister. Finans kurumu, bu malı satın alır ve maliyetine bir kâr ekleyerek müşteriye satar. Malın fiyatı, satış anında müşteriye açıklanır ve ödeme genellikle vadeli olabilir. Çağdaş Murabahada ise müşteri, finans kurumundan bir mal satın almak ister. Finans kurumu, müşteri ile bir vaad işlemi gerçekleştirir ve sonra malı satın alır. Malı satın aldıktan sonra maliyetine bir kâr ekleyerek müşteriye satar. Bu durumda, satış anında maliyet veya alış fiyatı müşteriye açıklanmaz, ancak vaad işlemi gerçekleştirilir. Ödeme genellikle vadeli olabilir. Murabaha işleminin meşruiyeti konusunda alimlerin çoğunluğu görüş birliği halindedir. Hz. Peygamber'in (sav) bir malı alış fiyatına satın almasını ve bu durumu kabul etmesini murabahanın caizliği konusunda örnek gösterirler. Hz. Peygamber'in

(sav) bir malı alış fiyatına satın alarak vaad edilen kârı kabul etmesi, murabahanın temel prensiplerine uygun bir işlem olarak görülür (AAOIFI, 2015, s. 220).

#### **4.1.1. Murabahanın Tarihsel Gelişimi**

Modern çağın getirdiği değişiklikler, insanların mala bakış açısını ve mal ile ilişkilerini değiştirmişti. Ev, araba gibi varlıklara sahip olmak veya farklı ülkelerden ürün getirip satmak artık genel bir düşünce haline gelmişti. Bu nedenle mudarebe ve müşareke gibi akitler, özellikle küçük ölçekli işlerde işlevsiz hale gelmiştir. İnsanlar artık daha karmaşık ve büyük ölçekli finansal işlemler arayışındaydı ve bu akitler bu ihtiyaçları karşılamada yetersiz kaldılar. Çağdaş murabaha, bir model olarak 1976'da Mısır'da ilk kez ortaya atıldı ve zaman içinde bankalar ve müşteriler için çok fazla tercih edilen bir işlem haline gelmiştir (Cebeci, 2010, s. 22).

2014 yılına kadar olan verilere göre, çağdaş murabaha ürününün kullanımı İslami bankacılık sektöründe faaliyet gösteren ülkelerde genel olarak %50'nin üzerindedir. Özellikle Suudi Arabistan ve İran gibi ülkelerde bu oran %90'ın üzerine çıkmaktadır. İngiltere ve Bahreyn gibi ülkelerde ise çağdaş murabaha kullanım oranı %50'nin üzerindedir. Türkiye için de bakıldığında aynı şekilde bu oranın %90'ın üzerinde olduğu görülmektedir (TKBB, 2015, s. 15).

## **4.2. Klasik ve Çağdaş Murabaha**

### **4.2.1. Klasik Murabaha**

Klasik murabaha, İslam fıkıh literatüründe satım akdi bağlamında ele alınır. Bu tür satışlar genellikle güvene dayalıdır ve "satışta bilgi verme" veya "açık satış" prensibiyle bağlantılıdır. Klasik murabahada, satıcı malın maliyetini ve üzerine eklenen kar miktarını müşteriye açık bir şekilde bildirir ve bu bilgilere dayanarak satış gerçekleştirilir. Müşteri, bu bilgiler doğrultusunda malı satın alır ve kâr miktarını ödeyerek alışverişini tamamlar. Satıcının malın maliyetini ve üzerine eklediği karı müşteriye açıkça bildirmesi ve müşterinin bu şartları kabul etmesiyle murabaha akdi gerçekleşir. Bu durum, İslam fıkıhında geçerli olan alım-satım akdinin meşruiyetini sağlayan delillerin murabaha için de geçerli olduğunu gösterir. Bu yaklaşım, adil ve şeffaf bir ticaret modelini teşvik etmektedir (Cebeci, 2010, s. 29).

#### **4.2.2. Çağdaş Murabaha**

Daha karmaşık olan çağdaş murabaha, üç aşamadan oluşmaktadır (Günay). İlk aşama olan vaad, banka ile müşteri arasında bir mal veya hizmetin satın alınması ve satılması konusunda yapılan anlaşmayı içerir. İkinci aşama, birinci akdi, bankanın hizmeti veya malı üçüncü bir taraftan satın almasını kapsar. Üçüncü aşama ise ikinci akdi olup, banka bu hizmeti veya malı müşteriye belirli bir kâr ekleyerek vadeli olarak satar. Çağdaş murabaha işlemleri genellikle AAOIFI standartlarına uygun olarak gerçekleştirilir ve şu şekilde işler: Müşteri almak istediği malı belirler veya İslami finans kuruluşundan teklif alır; ardından bankaya başvurarak malı satın almak istediğini belirtir. Banka, malın uygunluğunu ve müşterinin ödeme kabiliyetini değerlendirip işlemi onaylar. Banka, malı satın alır ve müşteriye teslim eder, bu süreçte müşteriye bilgilendirir. Müşteri, malın bedelini taksitler halinde ödemeyi kabul eder ve belirlenen vadelerde ödemelerini gerçekleştirir. Müşteri, borcun tamamını ödediğinde, bu borç ilişkisi sona erer (Günay, 2012, s. 210).

#### **4.2.3. Klasik Murabaha ile Çağdaş Murabahanın Mukayesesi**

Her iki murabaha türü arasında benzerlikler ve farklılıklar bulunmaktadır. İki türde de malın nihai bedelinin belirlenme aşamasında maliyet değeri esas alınır. İki murabaha türü arasındaki en önemli farkları şu şekilde sıralayabiliriz.

1-Klasik murabahada, genellikle taraflar arasındaki daha basit bir işlemken gerçekleşirken, çağdaş murabaha da üç taraflı bir işlem gerçekleşir.

2-Klasik murabahada ödeme genellikle peşin yapılırken, çağdaş murabahada vadeli ödeme seçeneği bulunabilir.

3-Klasik murabahada satıcı genellikle malı zaten elinde bulundururken, çağdaş murabahada mal, müşteri talebi üzerine satın alınır ve başlangıçta hazır olmayabilir.

4-Klasik murabahada satıcı, malı genellikle kendi kullanımı için almış olabilir; ancak, çağdaş murabahada mal doğrudan müşterinin talebiyle alınır.

5-Klasik murabahada müşteri başlangıçta hazır olmayabilirken, çağdaş murabahada müşteri genellikle hazırdır.

6-Klasik murabahada satıcı mal hakkında bilgi sahibi olabilir, ancak çağdaş murabahada bu bilgi banka veya finans kurumu tarafından sağlanır (Cebeci, 2010, s. 36-37).

Benzerlikler açısından ise şu şekilde sıralama yapabiliriz.

1-Her iki murabaha türün için de müşterinin rızası esas olandır ve temel amaç, ihtiyaç duyulan malın elde edilmesidir.

2-Malın maliyeti ve üzerine eklenen kâr miktarı, her iki durumda da taraflarca bilinir.

3-Mülkiyetin transferi, her iki tür murabahada da murabaha sözleşmesi ile gerçekleştirilir.

4-Anapara ve masrafların eklenip eklenemeyeceği konusunda her iki tür de aynı hükümlere tabidir. Ayrıca hm çağdaş murabaha hem de klasik murabaha, İslam hukuku açısından belirli satış kurallarına uygun olarak düzenlenmelidir. Bu bilgiler, murabaha işlemlerinin çeşitli yönlerini ayırt etmede ve İslami finans prensiplerine uygunluğunu değerlendirmede önem taşır (Cebeci, 2010, s. 40).

İslam hukuku, satış işlemleri için belirli kurallar koymaktadır ve bu kurallar hem klasik murabaha hem de çağdaş murabaha işlemlerinde uygulanmalıdır. Bu kuralların temel amacı, işlemlerin şeffaflığı, adil oluşu ve taraflar arasında hakkaniyetin sağlanmasıdır. Bu kurallardan bazıları aşağıdaki gibidir:

1-Söz konusu varlık, satış anında olmalıdır: Satış anında var olmayan veya henüz mevcut olmayan bir varlığın satılması geçerli değildir.

2-Satış anında satıcı, varlığın sahipliğini taşımalıdır: Satıcı, satış anında varlığın sahibi olmalıdır; aksi takdirde satış geçersiz olabilir.

3-Satış anında satıcı, varlığın kontrolüne sahip olmalıdır.

4-Satış kesin ve o an itibari ile gerçekleşmelidir: Satış, o anda ve kesin bir şekilde gerçekleşmelidir; şartlara bağlı olmamalıdır.

5-Varlık bir değere sahip olmalıdır: Bu varlık belirli bir değere sahip olmalı ve bu değer kesin olarak belirlenmiş olmalıdır.

6-Satışa konu varlık haram amaçlarla ilgili olmamalıdır: Satışa konu varlık, İslam hukukunda haram kılınan amaçlarla veya varlıklarla ilişkilendirilmemelidir.

7-Satışın şartları alıcı tarafından bilinmelidir: Satışa konu varlığın özellikleri ve satış şartları alıcı tarafından bilinmeli ve açıkça ifade edilmelidir.

8-Satışın teslimi kesin ve planlı olmalıdır: Satışın teslimi, tesadüflere bağlı olmamalı ve kesin bir şekilde planlanmalıdır.

9-Satışın fiyatı kesin olarak belirlenmelidir: Satışın fiyatı, kesin ve açık bir şekilde belirlenmiş olmalıdır; belirsizlik içermemelidir.

10-Satış şartlarına bağlı olmamalıdır: Satış, şartlara bağlı olmamalıdır; kesin ve şartsız bir şekilde gerçekleşmelidir (Yanpar, 2015, s. 94).

### **4.3. Çağdaş Murabahanın Standartları**

AAOIFI, İslami bankacılıkta yaygın olarak uygulanan çağdaş murabaha yöntemine yönelik standartlar geliştirmiştir. Bu bölümde özetle, AAOIFI'nin çağdaş murabaha için İslami bankalar tarafından uyulması gereken standartları detaylı olarak açıklanacaktır (AAOIFI, 2015, s. 196).

#### **4.3.1. Murabaha Sözleşmesi Öncesindeki İşlemler**

Çağdaş murabaha sözleşmesinin oluşturulması sürecinde dikkate alınması gereken temel ilkeler şunlardır:

1-Faizsiz finans kurumları, müşterinin isteği üzerine ve İslami hükümlere uygunluk şartıyla, belirli bir satıcının malını satın alabilirler. Müşteri sadece belli bir satıcıdan alım yapılmasını talep edebilir; ancak finans kurumu daha avantajlı teklifleri önerdiği takdirde ve bu teklifler müşteri tarafından reddedilirse, işleme başlamama hakkına sahiptir.

2-Müşterinin mal alımıyla ilgili isteğinin, net bir şekilde vaat olarak ifade edilmemesi halinde bu, bir vaat veya taahhüt olarak kabul edilmez. Müşterinin hem alım talebini hem de alım vaadini içeren, imzalanmış bir belge hazırlanabilir. Bu belge, müşteri tarafından ya da finans kurumu tarafından oluşturulmuş standart bir başvuru formu şeklinde olabilir.

3-Müşteri malların fiyatını belirten teklifleri satıcıdan alabilir. Bu teklifler, müşteri adına ya da anonim olarak düzenlenebilir ve bu, söz konusu hükme etki etmez. Bu teklifler, sözleşme teklifine davet olarak görülür ancak doğrudan bir sözleşme teklifi anlamına gelmez. Teklifin faizsiz finans kurumu adına düzenlenmesi ve belirli bir süre için geçerli olarak kabul edilmesi tercih edilir. Eğer finans kurumu teklifi kabul ederse, taraflar arasındaki sözleşme başka bir işleme gerek kalmadan hemen kurulur.

4-Müşteri, satıcının sunduğu teklifi önceden kabul etmişse ve aralarında zaten bir sözleşme varsa, finansal kuruluşun murabaha yöntemiyle işlem yapması uygun değildir. Teklifin müşteriye özel mi yoksa genel mi yapıldığı bu durumda önemli

değildir. Murabaha için başvuran bir müşteri eğer asıl satıcı ile önceden bir anlaşma yapmışsa, bu ilişkiyi tamamen sonlandırmak zorundadır. Yani, önceden var olan sözleşmenin taraflar arasında gerçek bir karşılıklı anlaşmayla iptal edilmesi gerekmektedir; bu işlem göstermelik olmamalıdır. Ayrıca, bir tedarikçi-satıcı ile müşteri arasında oluşturulan sözleşmenin bir faizsiz finans kurumuna transfer edilmesi de doğru değildir.

5-Faizsiz finans kurumları, satın aldıkları malların kendi müşterileri veya onların vekilleri hariç farklı üçüncü bir kişi tarafından satıldığına emin olmalıdır. Mesela bir müşteri veya onun vekili eğer malın asıl sahibi ise veya satılan firmanın yarısından fazlası müşteriye aitse, murabaha işlemi gerçekleştirilemez. Eğer bu tür bir satış yapıp sonra bu şekilde yapıldığı anlaşılırsa, işlem îne satışı kapsamına girer ve geçersiz sayılır.

6-Malın maliki olan satıcı ile müşteri arasında akrabalık veya evlilik ilişkisi bulunuyorsa, faizsiz finans kurumu murabaha işlemine başlamadan önce satışın sahte olmadığını ve hileli bir (îne) satış olarak yapılmadığını doğrulamalıdır.

7-Bir proje için faizsiz finans kurumunun müşterisiyle müşareke ortaklığı kurulması ve sonrasında taraflardan birinin payını, ister peşin ister vadeli olsun diğer tarafa murabaha yoluyla satmayı taahhüt etmesi caiz değildir. Ancak, müşareke ortaklarından biri, ortaklıktaki payını, vade sonunda piyasa fiyatı veya karşılıklı anlaşılan bir fiyat üzerinden diğer ortağa satmayı taahhüt ederse ve bu yeni bir satış sözleşmesiyle yapılırsa, bu durumda işlem geçerlidir ve satış bedeli peşin veya vadeli olarak belirlenebilir.

8-Vadeli murabaha işlemlerinde altın, gümüş veya para satışı gibi konuların yer alması caiz değildir. Ayrıca, murabaha alacaklarının veya diğer alacakların ikincil piyasalarda işlem görebilmesini sağlamak amacıyla yatırım sertifikası (sukûk) ihraç etmek de caiz olmayan bir uygulamadır.

9-Vaat belgesinin veya bu belgenin hüküm taşıyan diğer araçların, faizsiz finans kurumu ve müşteri arasında bağlayıcı bir karşılıklı vaat niteliği taşıması caiz değildir. Vaat veya çerçeve sözleşme (prensip anlaşması), murabaha işlemi için zorunlu unsurlar arasında yer almaz. Bu belgeler, faizsiz finans kurumu tarafından mal satın alındıktan ve mülkiyet edinildikten sonra müşterinin işlemi tamamlama konusunda

kararlılığını sağlamak için kullanılır. Bu nedenle, finans kurumunun alternatif satış yöntemleri varsa, vaat veya çerçeve sözleşme olmadan işlem yapabilmesi mümkündür.

10-Her iki tarafın veya yalnızca bir tarafın işlemi tamamlayıp tamamlamama konusunda serbest olduğu durumlarda, faizsiz finans kurumu ve müşteri arasında karşılıklı olarak vaatleşilmesi caizdir.

11-Faizsiz finans kurumu ile müşteri belirlenen şartların, ancak tarafların karşılıklı anlaşmasıyla değiştirilmesi caizdir. Ancak, bu şartların tek taraflı olarak değiştirilmesi uygun değildir.

12-Faizsiz finans kurumunun, belirli bir süre için muhayerlik hakkına sahip olarak mal satın alması ve müşterinin bu malı satın almaması durumunda, fıkhi açıdan kabul edilen şart muhayerliği çerçevesinde malı satıcıya iade etme hakkının olması caizdir. Bu muhayerlik hakkı, kurumun müşterisine malı fiili olarak satmasıyla düşer ve malın satışa sunulmasının bu hakkı düşürmeyeceğinin sözleşmede belirtilmesi yerinde olacaktır.

13-Eğer oluşan masrafların kim tarafından karşılanacağına dair bir anlaşma yapılmamışsa, faizsiz finans kurumu ile müşteri arasında akdedilen sözleşmelerin hazırlanmasından doğan masraflar taraflarca paylaşılmalıdır. Ancak bu masrafların adil bir şekilde, işin büyüklüğü ve miktarı göz önünde bulundurularak belirlenmesi gerekmektedir ki, bu tür ücretler bağlantı veya müracaat komisyonu, limit tahsis ücreti gibi adlar altında alınmasın.

14-Murabaha işlemi, sendikasyon finansmanı şeklinde gerçekleştirildiğinde, konsorsiyum lideri olan kurumun işin organizasyonu için sendikasyon katılımcılarından bir ücret alması mümkündür.

15-Faizsiz finans kurumu tarafından müşterinin talebi üzerine ve onun yararı için gerçekleştirilen fizibilite çalışmaları, başlangıçta üzerinde anlaşılan bir ücret karşılığında yapılabilir. Bu çalışmalardan elde edilen bilgiler müşteri tarafından dilediğinde alınabilmelidir ve kurum bu hizmet için komisyon talep edebilir.

16-“Asıl/ilk satıcının, kuruma karşı sorumluluklarını en iyi şekilde yerine getireceğine” dair müşteriden kefalet alınması caizdir. Ancak bu kefalet, müşterinin faizsiz finans kurumuyla murabaha sözleşmesi yapmasından bağımsız, kişisel sıfatıyla verilmelidir ve murabaha sözleşmesi akdedilmese bile geçerliliğini korur. Bu tür bir kefalet, özellikle müşterinin belirli bir satıcıdan mal alınmasını talep ettiği durumlar

için istenebilir. Satıcının malı istenen özelliklerde temin edememesi veya sorumluluklarını yerine getirememesi halinde, müşteri, kefil olarak faizsiz finans kurumunun uğradığı zararları tazmin etmekle yükümlü olur. Böyle bir durum, finans kurumunun zaman ve mali kayıplarına yol açabilir ve hatta büyük tazminat taleplerine sebebiyet verebilir.

17-Murabaha konusu malın nakli veya depolanması sürecinde meydana gelen hasar ve kayıpların sorumluluğunu müşteriye yüklemek caiz değildir. Bu, satıcının finans kurumuna karşı sorumluluklarını yerine getireceğine dair müşteriden alınan kefaletle aynı şekilde değerlendirilemez. Çünkü bu tür bir kefalet yalnızca satıcının sorumluluklarını kapsar ve malın taşınması veya depolanması sırasında oluşabilecek riskler bu garanti kapsamına girmez.

18-Murabaha işlemi sırasında müşterinin bağlayıcı bir vaatte bulunması durumunda, faizsiz finans kurumunun güvence bedeli alması caizdir. Bu bedel, müşterinin ödeme gücünü doğrulamak ve müşterinin vaadinden cayması halinde ortaya çıkacak fiili zararları karşılamak amacıyla kullanılır. Böylece, müşterinin vaadinden dönmesi sonucu oluşabilecek zararlar için kurumun müşteriden ayrıca tazminat talep etmesine gerek kalmaz; zarar miktarı doğrudan güvence bedelinden karşılanır. Ancak bu bedel, kaparo olarak kabul edilmez. Güvence bedeli, ya müşteri ile faizsiz finans kurumu arasında mudarebe esaslı olarak işletilmek üzere yatırım amaçlı bir emanet ya da müşterinin talebine bağlı olarak cari hesaba yatırılmış para olarak görülebilir.

19-Müşterinin bağlayıcı vaadinden cayması halinde, faizsiz finans kurumunun güvence bedeline el koyması caiz değildir. Kurumun bu bedel üzerindeki hakkı, yalnızca müşterinin cayması sonucu oluşan fiili/gerçek zararların tazmin edilmesiyle sınırlıdır. Gerçek zarar, malın maliyeti ile bu malı başka birine satış bedeli arasındaki farktır ve mahrum kalınan kâr veya kaçırılan fırsatlarla ilgili kayıplar bu tazminata dahil değildir. Müşteri vadedinde durur ve murabaha akdini tamamlayarak işlemi gerçekleştirirse, faizsiz finans kurumunun güvence bedelini müşteriye iade etmesi gerekmektedir. Bu bedel, malın satış bedelinden mahsup edilmesi kararlaştırılabilir. Finans kurumunun bu bedeli başka amaçlarla kullanma hakkı yoktur.

20-Murabaha sözleşmesi sırasında, müşteriden kapora alınması caizdir; ancak vaat aşamasında kapora alınması uygun değildir. Eğer müşteri işlemi vazgeçerse, faizsiz finans kurumu tarafından alınan kapora, gerçekleşen fiili zararı aşan miktarın iadesi

önerilen bir uygulamadır. Fiili zarar, yine malın maliyeti ile bu malı başka birisine satış bedeli arasındaki fark olarak hesaplanır. (AAOIFI, 2015, s. 200).

#### **4.3.2. Faizsiz Finans Kurumunun Malı Mülk Edinmesi ile ilgili İşlemler**

Faizsiz Finans Kurumunun Malı Mülk Edinmesi ile ilgili ilkeler ise aşağıdaki gibidir:

1-Faizsiz finans kurumlarının, bir malı, mülkiyetini tam anlamıyla almadan murabaha satış yöntemi ile satış yapmaları haramdır. Bu nedenle, finans kurumu asıl satıcı ile murabaha konusu malı satın almak üzere sözleşme yapar ve bu malı gerçekten veya hukuken teslim almadan önce müşterisiyle murabaha sözleşmesi akdetmesi sahii değildir. Mal üzerinde tasarruf sağlama yetkisi alıcıya geçtiğinde veya malın teslimine yönelik belgeler teslim edildiğinde hükmen teslimat gerçekleşmiş sayılır. Eğer finans kurumu ile ilk satıcı arasındaki ilk satış sözleşmesi geçersizse ve finans kurumuna tam mülkiyet sağlamıyorsa, yapılan murabaha satışı da geçersiz kabul edilir.

2-Faizsiz finans kurumunun, satıcı ile doğrudan yüz yüze görüşerek veya günümüzün modern iletişim araçları kullanılarak yazışma veya mesajlaşma yoluyla karşılıklı icabet ve kabul ile satış sözleşmesini akdetmesi caizdir. Bu durumda, sözleşme, karşılıklı rızaya dayalı olarak ve uygun iletişim yöntemleriyle gerçekleştirilen geçerli bir akdi ifade eder. Günümüz teknolojilerinin kullanımı, iletişimdeki pratikliği artırarak tarafların hızlı ve etkin bir şekilde anlaşmalarını sağlar ve bu süreçte şer'i kurallara uyulduğu takdirde işlem caiz olur.

3-Bankanın murabaha işlemlerinde malı doğrudan satıcıdan alması ana kuraldır. Bununla birlikte, müşteri hariç farklı bir kişiye de vekâlet verilerek malın banka adına ve hesabına satın alınması da caiz kabul edilir. Ancak, müşteriye vekâlet verilmesi sadece zorunlu durumlarda tercih edilmelidir. Bu yöntemle vekâlet verilen müşteri, kendisine mal satma yetkisi ile donatılmamalıdır; finans kurumu malın mülkiyetini aldıktan sonra müşteriye satış yapmalıdır. Müşteriye vekâlet verilmesi durumunda, faizsiz finans kurumunun aşağıdaki gibi tedbirler alması gerekmektedir:

(a) Mümkünse, banka malın bedelini doğrudan satıcıya ödemelidir.

(b) Satışın gerçekliğini teyit eden belgeler satıcıdan alınmalıdır.

4-Vekâletin doğru şekilde ifa edildiğinden emin olunması için, faizsiz finans kurumu ile vekâlet verilen müşteri arasındaki sorumluluklar kesin olarak ayrılmalıdır. Bu, müşterinin vekâleti yerine getirdiğini bildirmesi ve finans kurumunun bu satışı kabul

ettiğini onaylaması ile sağlanabilir. Vekâletin yerine getirilmesi ve murabaha işleminin tamamlanması arasında gereken süre geçmelidir. Murabaha işlemi sırasında, malın finans kurumu adına alınmasına dair düzenlenen belgeler, sözleşmeler ve faturaların kesinlikle finans kurumu adına olması gerekir. Müşteri sadece vekil olarak hareket etmeli ve belgeler müşteri adına düzenlenmemelidir. Üçüncü şahısların alım vekili olarak tayin edilmesi ve bu vekâletin açıklanmaması üzerine tarafların anlaşması caizdir. Ancak, vekilin gerçek durumunu açıklaması daha şeffaf ve etik bir davranış olarak değerlendirilir.

5-Faizsiz finans kurumunun, murabaha işlemi gerçekleştirmeden önce malı hakiki veya hükmi olarak teslim alması zorunludur. Bu, malın yıkım veya zarar durumlarında doğacak sorumluluğun satıcıdan finans kurumuna geçişini sağlar. Bu teslim alma işlemi, malın mülkiyetinin ve ilgili hak ve sorumlulukların satıcıdan finans kurumuna, oradan da müşteriye aktarılmasını belirgin bir şekilde ayırt etmeyi gerektirir. Malın teslim alınmasının neticesinde, zarar ve yararlarla ilgili tüm haklar ve sorumluluklar finans kurumuna geçer. Teslim alma işlemi, malın türüne ve teslimatın yapıldığı kültürel örf ve adetlere göre değişiklik gösterebilir. Fiziksel teslim, malın doğrudan elden alınması veya müşteriye veya onun vekiline fiziken nakledilmesi anlamına gelir. Ancak, fiziksel teslim olmasa bile, mal üzerinde tasarruf imkanını sağlayacak şekilde bütün engellerin kaldırılması durumunda gerçek anlamda teslim gerçekleşmiş sayılır. Taşınmaz malların teslimi, bu mallar üzerinde fiili tasarruf imkanının sağlanması ile gerçekleşir; engeller kaldırıldıktan sonra müşterinin mal üzerinde tasarruf sağlayamaması durumunda teslim gerçekleşmiş sayılmaz. Taşınır malların teslimi ise, onların yapılarına göre farklılık gösterir. Yurt dışından mal alımı durumunda, faizsiz finans kurumu veya onun vekili tarafından yükleme belgelerinin alınması, malın hükmen teslim alındığı anlamına gelir. Ayrıca, güvenilir bir şekilde yönetilen antrepo idareleri tarafından düzenlenen ve malı temsil eden depolama belgelerinin veya antrepo beyannamelerinin teslim alınması da malın hükmen teslimi olarak kabul edilir.

6-Faizsiz finans kurumu, murabaha işlemi için satışa sunmadan önce malın mülkiyetini aldığı anda sigorta yapma sorumluluğunu üstlenir. Bu, finans kurumunun malın sahibi olarak, sigortalama işlemini kendi hesabına gerçekleştirmesi ve ilgili riskleri üstlenmesi gerektiği anlamına gelir. Eğer murabaha konusu malın mülkiyeti müşteriye geçmeden önce sigorta gerektiren bir hasar durumu ortaya çıkarsa, bu tazminat, satış bedelini aşsa dahi, tamamen finans kurumuna ait olur ve müşterinin bu

tazminat üzerinde herhangi bir hak iddiası bulunamaz. Ayrıca, malı sigortalayan finans kurumu, sigorta masraflarını malın maliyetine ekleyerek murabaha satış bedelini buna göre ayarlayabilir. Sigorta işlemi için, mümkünse, tekafül (İslami sigorta modeli) gibi şer'i kurallara uygun sigorta modellerinin tercih edilmesi önerilir. Bu model, karşılıklı garantili bir risk paylaşım sistemine dayanır ve faizsiz finans kurumları için uygun bir sigorta yöntemi sağlar. Faizsiz finans kurumu, malı sigortalama işlemini başkalarına vekâlet vererek yaptırabilir. Bu durumda da sigortalama masraflarını finans kurumunun karşılaması gereklidir. Bu, sigortalama işleminin doğru ve etkin bir şekilde yönetilmesini sağlamak ve finans kurumunun mal üzerindeki mülkiyet haklarını korumak için önemlidir (AAOIFI, 2015, s. 206).

#### **4.3.3. Murâbaha Sözleşmesi ile ilgili İşlemler**

Murâbaha Sözleşmesinin yapılması ile ilgili ilkeler ise aşağıdaki gibidir:

1-Mülkiyetin Devralınması ve Satış Sözleşmesi: Faizsiz finans kurumu, murabaha konusu malın mülkiyetini aldıktan sonra, bu durumun otomatik olarak bir murabaha satış sözleşmesi oluşturduğunu varsayamaz. Bu, satışın gerçekleşebilmesi için müşterinin açık rızasının gerektiğini vurgular.

2-Müşterinin Vazgeçme Durumu: Müşteri bağlayıcı bir vaatte bulunup bu vaatten cayarsa, faizsiz finans kurumu, müşteriden fiili/gerçek zararı tazmin ettirme hakkına sahiptir.

3-Vadeli Satın Alma ve Açıklama Yükümlülüğü: Faizsiz finans kurumu, müşterisine vadeli olarak satın aldığı malı murabaha yöntemiyle satmak istediğinde, malın vadeli olarak alındığını müşteriye açıklamalıdır. Satış sözleşmesi akdedilirken, malın satış bedeline eklenen masrafların müşteriye ayrıntılı ve eksiksiz olarak açıklanması gerekir. Müşterinin bu durumu kabul etmesi halinde, finans kurumu malla bağlantılı olan tüm masrafları satış bedeline ekleyebilir. Ancak, masraflar yeterince açıklanmadıysa, finans kurumunun sadece örf olarak maliyete etki eden ve kabul edilen nakliye, depolama, akreditif komisyonları ve sigorta primleri gibi masrafları satış bedeline ekleme hakkı vardır.-

4-İndirimlerin Aktarılması: Eğer malın ilk satıcısı, faizsiz finans kurumu ile yapılan satış sözleşmesinden sonra malın satış bedelinde indirim yaparsa, bu indirim müşterinin de yararına olmalıdır. Yani, müşteri, toplam satış bedeline uygulanan

indirim oranında indirimden yararlanır. Bu, müşteriye adil ve şeffaf bir muamele sağlamayı amaçlar.

5-Kâr Oranı/Kâr Tutarının ve Maliyetin Belirlenmesi: Murabaha satış sözleşmesinde, malın bedeli ve üzerine uygulanacak kâr oranı taraflarca net bir şekilde bilinmelidir. Kâr oranının gelecekte değişecek bir endekse bağlanması caiz değildir. Örneğin, kâr oranının LIBOR gibi değişken bir faiz oranına endekslenmesi uygun değildir. Ancak, vaat aşamasında piyasa endeksleri hakkında bilgi vermek ve bu verilerden yararlanmak sakıncasızdır. Nihai sözleşmede, kâr oranının maliyetin belirli bir yüzdesi olarak net bir şekilde belirlenmesi gereklidir. Murabaha sözleşmesinde oran değil de belli bir kâr miktarı uygulanacaksa bu kâr tutarı da tam olarak belirlenmeli ve bu kâr oranı ya maktu bir tutar olarak ya da malın alış fiyatına göre oransal olarak hesaplanmalıdır. Bu hesaplama, tarafların karşılıklı rızası ile yapılmalıdır.

6-Taksitli Ödemeler ve Vade Uzatılması: Müşteri ile taksitler hâlinde ödeme yapılması konusunda anlaşılması caizdir. Ancak, faizsiz finans kurumu, vade uzatılması ya da ödeme gecikmeleri durumunda borç tutarını artırmamalıdır. Bu, İslami finansın temel bir prensibi olan faizsizlik ilkesine bağlı kalınmasını sağlar.

7-Gizli Kusurlar ve Sorumluluk: Eğer sözleşmede aksi belirtilmedikçe, finans kurumu, malın teslimi sırasında var olan gizli kusurlardan sorumludur. Ancak, müşterinin malı teslim aldıktan sonra ortaya çıkan yeni kusurlardan finans kurumu sorumlu tutulamaz.

8-Sorumsuzluk Anlaşması/Kusurdan Sorumlu Olmama Şartıyla Satış (Bey‘u’l-berâe): Faizsiz finans kurumu, teslimden önce malın tamamen yok olması veya miktarında eksiklik olması gibi durumlar hariç, satış sırasında malın kusurlarından sorumlu olmamayı şart koşabilir. Bu tip bir satış, kusurlardan sorumlu olmama anlaşması olarak adlandırılır ve sözleşmede açıkça belirtilmelidir. Eğer malın kusurları nedeniyle bir tazminat hakkı doğarsa, finans kurumunun müşteriye bu tazminatı ilk satıcıdan alma yetkisi vermesi ve müşteriye bu süreçte desteklemesi önerilen bir yöntemdir. Bu, müşterinin haklarını koruma altına alır ve satıcıyla olan muhtemel uyuşmazlıklarda güçlendirir.

9-Sözleşme İhlali ve Sonuçları: Murabaha sözleşmesi akdedildikten sonra müşterinin malı belirlenen vadede teslim almaması durumunda, faizsiz finans kurumu çeşitli yaptırımlar uygulayabilir. Kurum, sözleşmeyi feshedebilir veya malı müşteri adına ve hesabına satarak alacaklarını tahsil edebilir. Eğer elde edilen satış bedeli, kurumun

alacağını karşılamaya yetmezse, kalan miktar için müşteriye rücu etme hakkı saklıdır. Bu durum, müşterinin sözleşme şartlarına uyması gerektiğinin önemini vurgular ve finans kurumunu potansiyel zararlara karşı korur (AAOIFI, 2015, s. 210).

#### **4.3.4. Murâbaha İşleminde Teminatlar ile ilgili İşlemler**

Murâbaha İşleminde Teminatlar ile ilgili alınan kararlar ise aşağıdaki şekildedir:

1-Taksitlerin Muaccel Hale Gelmesi: Müşteri, vade tarihinden makul bir süre sonra ve verilen ek süre dolmasına rağmen kabul edilebilir bir mazeret olmaksızın taksit ödemelerini geciktirirse veya ödemezse, finans kurumu tüm taksitleri muaccel hale getirme hakkına sahiptir. Bu, sözleşmede önceden belirlenen bir şart olarak yer almalıdır.

2-Teminatlar: Faizsiz finans kurumu, müşterisinden İslam hukukuna uygun teminatlar almalıdır. Bunlar arasında üçüncü şahısların kefaleti, müşteri adına yatırım hesabına blokaj koyma, malları rehin alma veya finansmana konu mal üzerinde rehin koyma bulunabilir. Rehın, ödeme oranında ilerledikçe kademeli olarak çözülür.

3-Teminat Olarak Çek veya Senet Alınması: Faizsiz finans kurumu, sözleşmeden önce müşteriden çek ya da emre yazılı senet isteyebilir. Fakat bunları vadeleri gelmeden kullanılmayacaksa ve bu durum sözleşmede açıkça belirtilmişse caizdir.

4-Mülkiyetin Geçişi: Malın satış bedelinin tamamı ödenmedikçe mülkiyetin müşteriye geçmemesi uygulaması caiz değildir. Ancak, mal bedelinin ödenmesi amacıyla malın müşteri adına tescil edilmesinin ertelenmesi ve ödeme gecikmesi durumunda malın başkasına satılması yetkisi caizdir.

5-Rehinli Malın Satılması: Faizsiz finans kurumu, müşteriden alınan rehınin satış bedelinden alacağını tahsil etmek üzere, müşterinin yetkilendirmesiyle rehinli malı doğrudan satabilir. Ancak, bu yetkilendirme ve prosedürler açıkça sözleşmede belirtilmelidir.

6-Gecikme Penaltıları ve Hayır İşleri: Müşteri, borçlarını belirlenen tarihlerde ödemezse, belirli bir tutar veya oran olarak hayır işleri için harcamayı yüklenmesi caizdir. Ancak, toplanan bu miktarların, finans kurumunun bağlı olduğu fıkhi denetim heyetinin yönlendirmesiyle hayır işlerine harcanması gerekir.

7-Vade Uzatımı ve Borç Artırımı: Müşterinin ödeme gücü olsa dahi, borcun miktarını arttırarak vadesi uzatma caiz değildir.

8-Erken Ödeme İskontosunu: Müşteri, vadesinden daha önce borcunu öderse, faizsiz finans kurumunun belli bir indirim yapması caizdir.

9-Döviz Cinsinden Ödeme: Ödeme gününde, faizsiz finans kurumu ile müşterinin murabaha borcunu başka bir döviz cinsi ile ödeme konusunda anlaşmaları caizdir, ancak bu durumda ödeme tam olarak kapatılmalıdır (AAOIFI, 2015, s. 212).

#### **4.4. Çağdaş Murabaha İşleyişi**

Çağdaş murabaha süreci, İslami finans prensiplerine uygun olarak, müşteri ve katılım bankası arasında gerçekleşen dikkatlice düzenlenmiş bir işlem sürecini kapsar. Müşteri, satın almayı arzu ettiği malı seçer, ancak bu aşamada satıcı ile doğrudan bir anlaşma yapmaz. Müşteri, seçtiği malın uygunluğunu ve kendi ödeme kapasitesini değerlendirmesi için bir katılım bankasına başvurur. Katılım bankası, müşteri ile bir murabaha sözleşmesi imzalar ve müşteriye, malın satın alınması için vekâlet verir. Müşteri, vekâletnameyle ve kendi adına gerekli evrakları düzenleyerek malı satın alır. Katılım bankası, bu süreçte edindiği malı, müşteriye taksitler halinde satışını gerçekleştirir. Müşteri, bankaya düzenli taksit ödemeleri yaparak borcunu zamanla kapatır. İsteğe bağlı olarak müşteri, borcunu erken ödeyerek finansal yükümlülüğünü daha hızlı sonlandırabilir (Cüre, 2017, s. 37).

##### **4.4.1. Başvuruyu Alma ve Değerlendirme**

Katılım Bankası ilk olarak finansman talebi ile ilgili olarak talebin İslami bankacılık kriterlerine uygunluğunu araştırır. Burada banka şu noktaları dikkatle inceler:

-Finansmanı talep edilen malın, hizmetin ya da hakkın mevcut olup olmadığını kontrol eder. Vergiler, cezalar, harçlar, vize ücretleri ve borçlar gibi mali olmayan şeyleri Katılım Bankaları tarafından murabahaya konu edilemez.

-Satılacak malın, hizmetin ya da hakkın mevcudiyetini doğruladıktan sonra, bu varlıkların satışa uygun olup olmadığına bakılır. Mecelle'de bu durumu şöyle belirtilmiştir: "Mütekavvim olmayan malı satmak geçersizdir" (Mecelle, 2023, md. 211).

-Satılacak malın, hizmetin ya da hakkın taksitle satışa uygun olup olmadığını inceler. Zira gerçekte "para" olarak kabul edilen varlıklar, taksitle satılamazlar. Örneğin, döviz ve külçe altın peşin olarak satılabilirken, taksitle satışları faiz içeren işlemler olarak kabul edilir.

-Finansmana konu olan şeyin müşterinin sahipliğine geçmediğini araştırılır. Müşteri ile satıcı arasında daha önceden bir satış sözleşmesi yapılmamış olmalıdır. Eğer bu şekilde bir alışveriş varsa Katılım Bankası bu varlığı satın alma imkanına sahip olamaz, dolayısıyla murabaha söz konusu olmaz.

-Talebin gerçekliği araştırılır. Gerçek olmayan alım satımlara müdahil olmazlar. Katılım bankalarının Gerçekten olan bir malı, gerçek bir satıcıdan peşin olarak alıp, gerçek bir müşteriye taksitle satan bir kurum olmaları gerekir. Bu noktalarda herhangi bir sorun tespit edilmezse, Katılım Bankası müşteriye ilişkin araştırmalarını yapmaya başlar. Müşterinin ödeme gücünü değerlendirir ve bu değerlendirme olumlu sonuçlanırsa, müşterisine uygulanacak vade farkını söyler. Müşteri, belirtilen şartları kabul ederse, sözleşme imzalanarak malın satın alınma süreci başlatılır (Cüre, 2017, ss. 39-41).

#### **4.4.2. Vekâlet Verilmesi ve Malın Mülk Edinilmesi**

Murâbaha konusu malın bizzat katılım bankası tarafından satın alınması esastır. Eğer katılım bankası tarafından alınmayacak ve bir vekil vasıtasıyla alınacaksa da bu vekilin, katılım bankası tarafından o malın daha sonra satılacağı nihaî müşteri dışında farklı bir kişi olmasına dikkat edilmelidir, asıl olması gereken bunlardır. Ama bunun uygulanma imkânının olmadığı durumlarda ise müşteriye sadece alım ile ilgili vekâlet verilebilir. Her iki durumda da malın son müşteriye satışının banka tarafından yapılması ve ilk satıcıya da malın bedelinin banka tarafından ödenmesi gereklidir. Murâbaha işlemlerinde banka adına yapılacak olan ilk satın alma işlemlerinde bazen çok sayıda satıcı ve/veya ürün olabilir. Bu yüzden bankanın her bir satın alma işlemi için ayrı ayrı ödeme yapması ciddi bir zorluk oluşturacaksa sadece böyle bir durumla sınırlı kalmak üzere nihaî müşteriye banka adına ödeme yapma vekâleti de verilebilir. Özetle Katılım bankaları, alım satım işlemlerini yürütebilmek adına, satıcının malı doğrudan bankaya satması, bankanın üçüncü şahıslara vekâlet vermesiyle satış yapması veya müşterilere vekâletname vererek onların satın almasını sağlaması seçeneklerinden birini kullanır. Günümüz uygulamalarında, genellikle katılım bankaları tarafından müşterilere vekâlet verilerek bu süreç yönetilmektedir (TKBB, Murâbaha Standardı, 2021, ss.7-8)

KDV mevzuatına göre herhangi bir usulsüzlük taraflarla beraber birlikte ÖFK'ları da etkilemekteydi. Bundan dolayı faturada usulsüzlük yapması nedeniyle özel finans

kurumları da yasal sorumluluk altına giriyordu. Ayrıca, her alım satım işleminin bireysel olarak takip edilmesi için ek personel istihdamı gerekiyordu, bu da maliyetleri artırıyordu. Bu artan maliyetler müşterilere yansıtıldığında, müşteri memnuniyetsizliğine neden olabiliyordu. Bu sorunların üstesinden gelmek için, mevzuatta değişikliğe gidilmiş fatura düzenleme uygulaması kaldırılmıştır. Bu değişiklikle birlikte günümüzde kullanılan uygulama, müşteriye vekâlet verilmesi ile malın alımını içermektedir. Katılım Bankaları, müşterisine malın alımı için vekâlet vermediği takdirde malı doğrudan kendisi almamış olur ve bu durumda müşteriye satış yapmaktan bahsedilemez. Bu durumda müşteri, aldığı mal için borçlanmış olur ki bu da borcun faizli olarak tahsil edilmesi anlamına gelir (Tunç, 2010, s. 184).

TKBB tarafından oluşturulan MTK'lardan biri olan 20 Haziran 2012 tarihli 151 numaralı kararın ekinde yer alan vekâlet formu, müşteriye mal alımı için belirli yetkiler vermektedir. Bu yetkiler arasında, malı satıcıdan sipariş etme, satın alma ve teslimat gibi alım satım işlemlerini yapma yetkisi bulunmaktadır. Ancak, vekâlet formunda malın muhayerlik hakkı ile alınması talebi bulunmamaktadır. Katılım Bankası, satın alınan malın finansmanını sağlamak için aşağıda belirtilen hususları kontrol eder:

1-Katılım Bankası, finansman talebinde bulunan müşterinin satıcı ile önceden anlaşma yapıp yapmadığını inceleyerek süreci başlatır. Müşterinin finansman başvurusu yaptığı tarih ile mal satın alma işlemine dair belgelerin tarihleri karşılaştırılır; satın alma belgelerinin, finansman başvurusundan sonra tarihli olması gerektiğine özellikle dikkat edilir.

2- Banka tarafından müşteriye verilen vekâletin tarihine bakılır ve satın alma işleminin bu vekâlet verildikten sonra gerçekleşip gerçekleşmediği kontrol edilir. Bu, malın banka adına uygun bir şekilde alınabilmesi için kritik bir adımdır.

3-Müşterinin başvuru formunda yer alan bilgiler ile satın alma belgesindeki bilgiler karşılaştırılarak, satın alınan malın özelliklerinin doğruluğu teyit edilir. İslami bankacılık prensiplerine uygun olarak, Katılım Bankası, satışı zaten gerçekleşmiş yani faturası kesilmiş olan işlemlere finansman sağlamaz. Bu kriterlere uyulmaması halinde, banka finansman sürecini ilerletmez. Bu kontrol mekanizmaları, İslami finans prensiplerinin korunmasına yardımcı olur ve finansal işlemlerin şeffaflığını güvence altına alır (Cüre, 2017, s. 44).

#### **4.4.3. Müşteriye Malın Vadeli Olarak Satılması**

TKBB'nin 06.05.2021 tarihli olan murâbaha standardında belirtilen kurala göre, katılım bankaları, murâbaha işlem setinde nihaî müşterileri ile gerçekleştirecekleri satış sözleşmelerini, söz konusu malı satın aldıktan sonra yapmalıdırlar. Ayrıca malı da bu imzaladıkları sözleşme sonrasında nihaî müşteriye veya onun vekiline teslim etmelidirler. Bu anlaşmanın şekli ve yöntemi bankadan bankaya değişebilir. Katılım Bankaları, malın satışı için farklı yöntemler uygulayabilir. Bu şekilde, müşteri bankanın izni olmadan mal üzerinde tasarrufta bulunamaz ve satış işlemleri banka ile yapılan anlaşmaya uygun olarak gerçekleştirilir (TKBB, Murâbaha Standardı, 2021, s.6)

Müşteriye satış yöntemleri aşağıdaki şekillerde olabilir:

SMS ile satış, özellikle finansman limitine sahip banka kartları kullanılarak gerçekleştirilen murabaha işlemlerinde tercih edilir. Alım işlemi sonrasında, müşteriye malın satın alındığına dair detaylar içeren bir SMS gönderilir; bu SMS içerisinde kâr oranı, taksit sayısı gibi bilgiler yer alır, böylece satış işlemi tamamlanmış olur. SMS ile yapılan satışlarda genellikle müşteriye genel bir vekâlet verilir ve başvuru aşamasında yapılan bağlayıcı vaat çerçevesinde malın satın alındığı kabul edilir.

Şube üzerinden yapılan satış yönteminde ise, müşterinin satın alma ile ilgili evrakları sunması beklenir ve ardından müşteriye malın kendisine satıldığına dair bir belge imzalatılır. Bu süreçte, malın sorumluluğu genellikle Katılım Bankası'nda kalır, ancak yasal mülkiyet müşteriye geçer, dolayısıyla yasal sorumluluk bankada değildir.

Vekâletle satış yönteminde ise, müşteri vekil sıfatıyla malı satın alır ve ardından yine vekil sıfatıyla malı kendi adına satar. Bu durumda, müşterinin başvuru aşamasında verdiği bağlayıcı vaade dayanarak malın satın alındığı kabul edilir ve böylece satış işlemi tamamlanmış olur. Katılım Bankaları, müşterilere verilen sözleşmelerde malın kusurlarından sorumlu olmadıklarını açıkça belirtirler. Bu şekilde, satışları 'ayıptan beri' şartı altında gerçekleştirirler ve satılan malda meydana gelebilecek kusurlardan dolayı sorumluluk taşımazlar (Cüre, 2017, s. 46).

#### **4.4.4. Müşterinin Taksit Ödemelerini Geciktirmesi**

Murabaha yöntemiyle gerçekleşen tüketici finansmanında, müşterinin taksit ödemelerini geciktirirse banka gecikme bedeli tahsil edebilmektedir. Bu gecikme bedeli konusunda Katılım Bankaları içinde iki farklı bakış açısı bulunmaktadır. Birinci

bakış açısı, gecikme bedelinin mahrum kalınan kâr payı olduğunu savunurken, ikinci bakış açısı ise gecikme bedelinin bir tür ceza olduğunu ifade etmektedir. Bazı alimler, vadesi içinde ödenmeyen borçların alacaklı olanın muhtemel kâr kayıplarını telafi etmesinin gerektiğini öne sürmektedir. Bu bakış açısına göre, Katılım Bankası borçlu olan müşteriden tahsil ettiği gecikme bedeliyle yaşadığı kâr kaybını telafi etmekte ve müşteri de bu kâr kaybını gecikme bedeli ödeyerek telafi etmek zorunda kalmaktadır. Buna "mahrum kalınan kâr payı" adı verilmektedir. Diğer bir bakış açısı ise gecikme bedelinin, borçlunun ödeme taahhüdüne uymamasını engellemek amacıyla alındığını ve bu bedellerin kurum menfaatleri doğrultusunda kullanılmadığını savunmaktadır. Bu görüşe göre, gecikme bedeli bir tür ceza niteliği taşır ve borçlunun suistimalini önlemek için alınır. (Cüre, 2017, ss. 47-48).

#### **4.4.5. Erken Ödeme/Kapama Yapmanın İstenmesi**

Erken ödeme yapılması istenmesi durumunda, ilk olarak müşteriden vergi, harç, biriken kâr tutarı ve diğer yasal yükümlülükler alınır. Daha sonra yapılan ara ödeme tutarı, kalan anapara borcundan düşülerek yeni bir anapara borç tutarı oluşturulur. Bu yeni tutar üzerinden finansmanın başlangıcındaki kâr payı oranıyla ve kalan taksit sayısı göz önünde bulundurularak yeni taksit tutarları ve ödeme planları oluşturulur. Müşterinin isteği üzerine, erken ödeme yapılan taksit sayısına göre ödemesiz dönem belirlenebilir veya tarafların anlaşmasıyla yeni bir ödeme planı oluşturulabilir. Ancak taksit sayısı değiştirilmeyecektir. Konut finansmanında ve tüketici kredilerinde ise, erken kapama durumunda ilk önce biriken kâr miktarı, vergi, harç ve diğer yasal alınması gereken bedeller tahsil edilir. Ardından kalan borç müşteri hesabından tahsil edilerek işlem sonuçlandırılır. (Cüre, 2017, s. 49).

# BEŞİNCİ BÖLÜM

## YÖNTEM VE BULGULAR

### 5.1. Metodoloji

Bu tez çalışmasının temel amacı, katılım bankacılığı alanında müşterilerin murabaha işlemleri ve vekâlet uygulamalarına ilişkin farkındalıklarını değerlendirmektir. Bu amaç doğrultusunda, nicel araştırma desenlerinden tarama deseni özelinde anket yöntemi kullanılmıştır. Buna binaen "Müşteri Perspektifinden Murabaha İşlemlerinde Vekâlet Uygulaması" (Toplam 4 bölüm ve 17 sorudan oluşan) başlıklı bir anket formu tasarlanmıştır. Anket, katılım bankası müşterilerinin deneyimlerini ve algılarını derinlemesine anlamak için kurgulanmıştır.

Bizim amacımız, üzerinde mutabık kalınan ve katılım bankaları tarafından uygulanan işlemlerde müşterilerin farkındalık düzeylerini ölçmektir. Murabaha işlemlerine bakıldığında, katılım bankası, satıcı (katılım bankasının müşterisinin istediği ürünü satan ve katılım bankasının ürünü satın aldığı taraf) ve müşteri (katılım bankasının ürünü sattığı taraf) olmak üzere üç taraf vardır. Bu çerçevede katılım bankası çalışanları ve Satıcı için de benzer bir farkındalık araştırması da tabii ki yapılabilir ama öncelikle, satıcının daha pasif bir rolü olduğu ve katılım bankası çalışanlarının da işlemlere daha vakıf oldukları kabulü ile en riskli olan katılım bankaları müşterileri ile bu çalışmayı yapmaya karar verilmiştir. Bu yüzden anket formumuz da tamamen müşterilere özel olarak hazırlanmıştır.

Anket Tasarımı ve Yapılandırma Süreci: Anket formu, müşteri deneyimlerini çeşitli boyutlarda ele alacak şekilde üç ana bölümden oluşmaktadır. Her bölüm, katılımcılara murabaha işlemleri ve vekâlet uygulamaları hakkında farklı yönleri sorgulayan toplam 17 soru içermektedir. Anketin tasarımı, katılım bankacılığı pratiklerine özgü süreçlerin ve müşteri deneyimlerinin doğru bir şekilde yansıtılması için literatür taraması ve alandaki uzman görüşleri doğrultusunda yapılmıştır. Ayrıca katılımı arttırmak ve pratik bir şekilde doldurulmasını sağlamak için uzun tutulmamıştır.

Veri Toplama Süreci: Anket, 2024 yılı Şubat ayı başından Mayıs ayı başına kadar üç aylık bir süreçte çevrimiçi platformlar aracılığıyla dağıtılmıştır. Katılımcılar, Türkiye'deki çeşitli katılım bankalarının müşterileri arasından rastgele seçilmiş, demografik çeşitliliği temsil eden bir örneklem grubunu oluşturmuştur. Anketin

dağıtımı ve yanıtların toplanması süreci, katılımcıların gizliliğini koruyacak şekilde anonim olarak gerçekleştirilmiştir.

Veri Analizi: Toplanan veriler, olumsuzluk tabloları, Pearson ki-kare testleri ve Fisher kesin olasılık testleri ile sorulara verilen cevaplar ilişkilendirilerek analiz edilmiştir. Bu analizler, katılım bankacılığındaki vekâlet uygulamaları için müşteri farkındalığı ve deneyimleri hakkında bilgiler sağlamaktadır.

Etik Hususlar: Araştırma sürecinde, etik ilkelere sıkı sıkıya bağlı kalınmıştır. Tez kapsamında hazırlanan anket İstanbul Sabahattin Zaim Üniversitesi Etik Kurulu tarafından onaylanmıştır. Katılımcılardan bilgilendirilmiş onam alınmış ve katılım tamamen gönüllülük esasına dayandırılmıştır. Anketin herhangi bir aşamasında katılımcılar, çalışmadan çekilme hakkına sahip olmuşlardır.

## **5.2. Ankete Katılım ve Rıza**

“Müşteri Perspektifinden Murabaha İşlemlerinde Vekâlet Uygulaması için Anket Formu” isimli anketimizdeki sorulara verilen cevapların bulgular olarak sunulması ve bu bulguların yorumlanması aşağıda yer alan farklı bölümler altında verilmiştir.

Birinci Bölümde ankete katılım tamamen gönüllülük esasına dayandığı için anketle ilgili genel bir bilgilendirme yapıldıktan sonra tek bir soru sorulmaktadır. Yapılan açıklamalar çerçevesinde söz konusu araştırmaya kendi istekleriyle, hiçbir baskı ve telkin altında olmaksızın katılmayı kabul etmeleri halinde asıl tezimizle ilgili sorulara yönlendirme yapılmakta olup hayır seçeneği seçildiğinde ise anket başlamadan sonlandırılmaktadır. Tamamen gönüllülük esasına dayanan bu anketimize toplam **295** kişi katılmıştır.

## **5.3. Demografik Özellikler ve Banka Tercihleri**

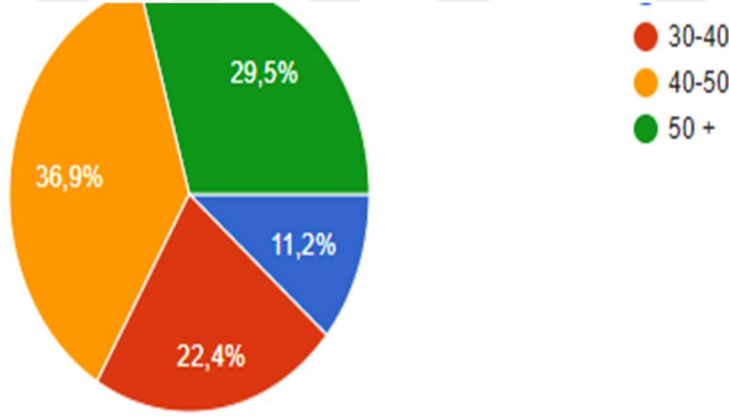
İkinci bölümde katılımcılara toplam 6 adet aşağıdaki sorular sorulmakta olup aslında anketimizin ilk giriş bölümü niteliğindedir. Daha çok demografik bilgiler ile katılımcıların banka tercihleri ve altında yatan sebepler öğrenilmeye çalışılmıştır. Son soruda da Katılım Bankalarının herhangi birinden finansman kullanıp kullanmadıkları sorulup eğer kullandırsa bir sonraki bölüme yönlendirme yapılmakta aksi takdirde anket sonlanmaktadır.

### 5.3.1. Yaş Dağılımı

Ankete 295 kişi katılmış olup katılanların yaklaşık %90'ı 30 yaş üstü gruptan oluşmaktadır. Özellikle ülkemizde lisans ve yüksek lisans eğitimi, askerlik hizmeti, iş bulmak için geçen süre, iş değiştirme ve dönem dönem işsiz kalma süreleri ve birikim yapma gibi faktörleri dikkate aldığımızda taşıt veya konut finansmanı kullanabilecek yaş grubunun 30 ve üzeri yaş grubu için daha makul olduğu düşünülmektedir. Bu yüzden ankete katılanların çoğunun anketimiz için ideal doğru yaş grubu aralığında olduğu tahmin edilmektedir. Ankete katılanların yaş dağılımı Tablo 5.1 ve Şekil 5.1'de sunulmuştur.

**Tablo 5. 1: Yaş Bilgileri**

Yaş Grubu	Kişi
18-30 Yaş Arası	33
30-40 Yaş Arası	66
40-50 Yaş Arası	109
50 Yaş ve üzeri	87
Toplam	295



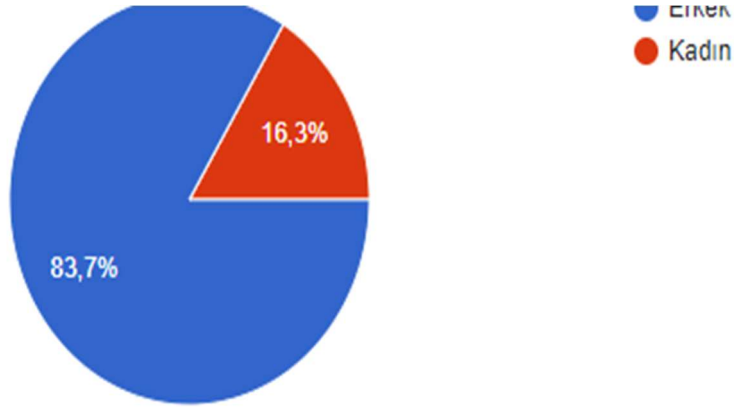
**Şekil 5. 1: Yaş Dağılımı**

### 5.3.2. Cinsiyet Dağılımı

Ankete katılan 295 kişinin 247'si erkek 48'i ise kadın katılımcılardan oluşmaktadır (bkz. Tablo 5.2 ve Şekil 5.2). Kredi süreçlerinde genellikle erkeklerin daha aktif rol almasından kaynaklı olduğu düşünülmektedir.

**Tablo 5. 2: Cinsiyet Bilgileri**

Cinsiyet	Kişi
Erkek	247
Kadın	48
Toplam	295



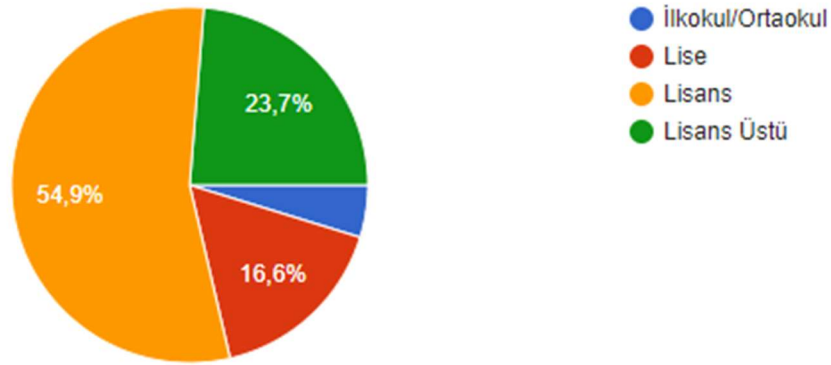
**Şekil 5. 2: Cinsiyet Dağılımı**

### 5.3.3. Mezuniyet Dağılımı

Anketimize katılan 295 kişinin, İlkokul/Ortaokul mezunların %5'in altında olması (%4,7) ve katılımcıların yaklaşık %79'unun lisans ve lisans üstü kişilerden oluşmasına bakarak finansal okur yazarlık düzeyinin ankete katılanlar için yeterli olduğunu kabul edilmektedir. Katılımcıların mezuniyet bilgileri ve dağılımı Tablo 5.3 ve Şekil 5.3'te sunulmuştur.

**Tablo 5. 3: Mezuniyet Bilgileri**

Mezuniyet	Kişi
İlkokul/Ortaokul	14
Lise	49
Lisans	162
Lisans Üstü	70
Toplam	295

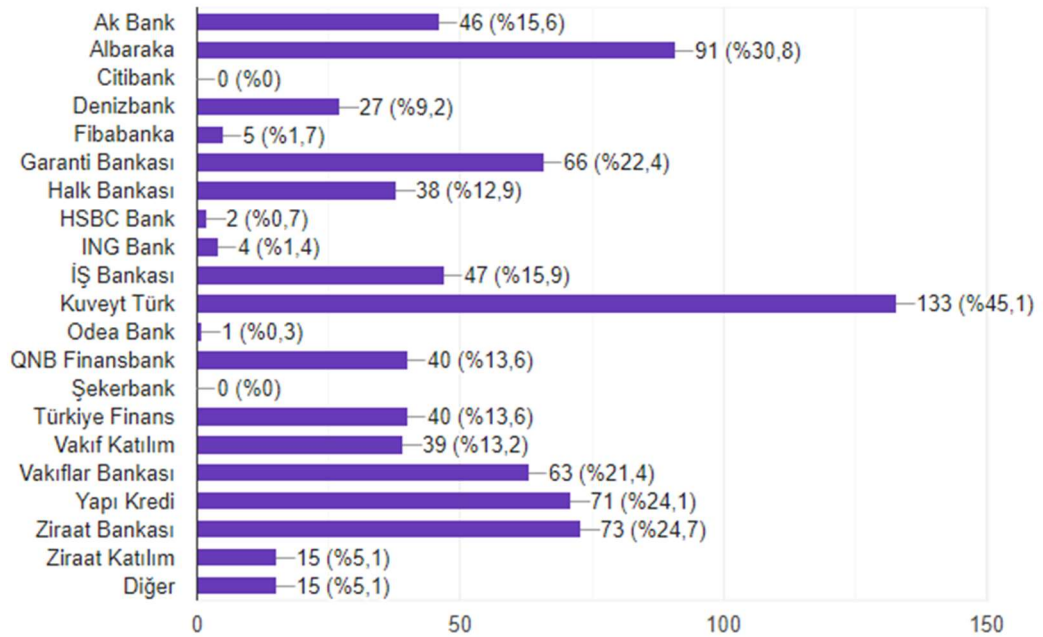


**Şekil 5. 3: Mezuniyet Dağılımı**

#### 5.3.4. Çalışılan Bankaların Dağılımı

Ankete katılanlara “çalıştığınız bankalar hangisidir?” sorusu sorulmuş olup, anket daha çok katılım bankası müşterileri ile yapıldığı ve konvansiyonel bankalara nazaran katılım bankası sayısı daha az olduğu için çalışılan bankaların ağırlıklı olarak Kuveyt Türk Katılım Bankası ve Albaraka Türk Katılım Bankası çıktığı düşünülmektedir (bkz. Şekil 5.4). Birden fazla banka seçilebildiği için katılımcıların diğer konvansiyonel bankaları da aktif olarak kullandıkları görülmektedir.

#### Çalıştığınız bankalar hangileridir? (295 Yanıt)



**Şekil 5. 4: Çalışılan Bankaların Dağılımı**

Çalışılan bankaları konvansiyonel ve katılım bankaları olarak sınıflandırırsak aşağıdaki gibi bir sonuca ulaşırız. Ankete katılanlar toplam 21 farklı banka ile çalıştığını beyan etmiş olup bunlardan 5 tanesi katılım bankası olup geri kalan 16 tanesi konvansiyonel bankadır. Tablo 5.4’te sunulduğu üzere, ankete katılanların çalıştıkları bankalardaki toplam hesap sayısı 767 adet olup bunun 311 tanesi katılım bankalarında geri kalan 456 tanesi ise konvansiyonel bankalardadır. Her ne kadar konvansiyonel bankalardaki hesap sayısı daha fazla olsa da bunun sebebi ankette katılımcıların birden çok banka tercih edebilmeleri ve konvansiyonel banka sayısının 16 , katılım bankası sayısının ise 5 ile sınırlı olması olduğu düşünülmektedir.

**Tablo 5. 4: Banka Türü Bilgileri**

Banka Türü	Banka Sayısı	Hesap Sayısı
Konvansiyonel Banka	16	456
Katılım Bankası	5	311
Toplam	21	767

Ayrıca katılım bankası ile çalışan kişilerin diğer konvansiyonel bankalar ile de çalışıp çalışmadıkları bilgisi Tablo 5.5’te sunulmuştur.

**Tablo 5. 5: Banka Türü Dağılımı Bilgileri**

Çalışılan Banka Türü	Kişi Sayısı	Katılım Bankasından Kredi Kullanma Durumu
Sadece Katılım Bankası	79	34
Sadece Konvansiyonel Bankası	74	11
Katılım ve Konvansiyonel	142	65
Toplam Katılımcı	295	110

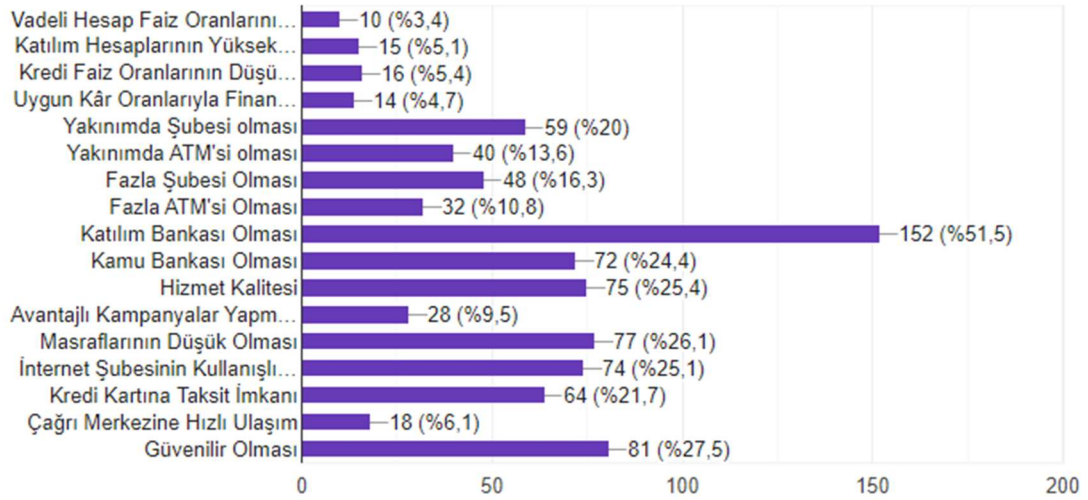
Sadece katılım bankaları ile çalışan kişi sayısı 79 olduğu, sadece konvansiyonel bankalarla çalışanların sayısı 74 ve kalan 142 kişi ise hem katılım hem de konvansiyonel bankalarla çalıştığını görülmüştür. Ayrıca sadece konvansiyonel bankalar ile çalıştığını beyan eden 74 kişinin 11 adeti katılım bankalarından kredi kullandığını beyan etmiştir. Bunun sebebinin aktif olarak katılım bankaları ile çalışmamalarına rağmen katılım bankasından kredi kullanmış olmaları olduğu düşünülmektedir.

### 5.3.5. Çalışılan Bankaları Tercih Etme Sebepleri

Anket çoğunlukla katılım bankası müşterileri ile yapıldığı için bankaları tercih etme sebepleri arasında açık ara en çok tercih sebebinin “katılım bankası olması” çıktığı

düşünülmektedir (bkz. Şekil 5.5). Bunun yanında yine katılımcılar birden fazla seçenek işaretleyebildikleri için katılımcıların tercih sebeplerini etkileyen en önemli diğer unsurların kamu bankası olması, güvenilir olması, masrafların düşük olması, şube ve ATM sayısı çokluğu, internet bankacılığının kullanışlı olması, kredi kartına taksit imkânı gibi seçeneklerin etkili olduğunu görülmektedir. Bunların ortak bir özelliğinin katılımcıların günlük yaşamda bankalar ile sıklıkla etkileşim kurdukları hizmetler olduğu ve buna göre tercih ettikleri düşünülmektedir.

**Çalıştığınız bankaları tercih etme sebepleriniz nelerdir? (295 Yanıt)**

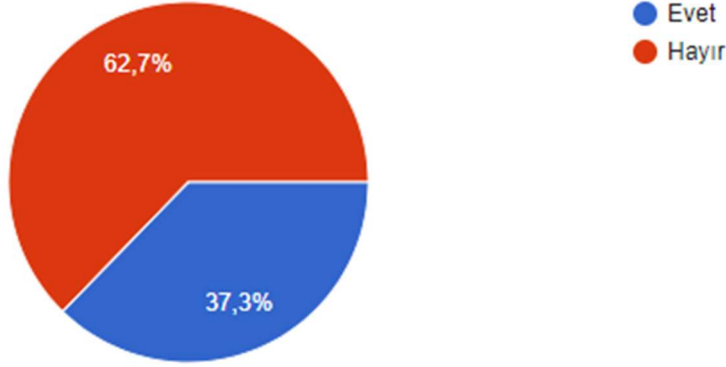


**Şekil 5. 5: Çalışılan Bankaları Tercih Etme Sebepleri**

**5.3.6. Finansman Kullanma Durumu**

Ankete katılanların yaklaşık %38'i yani 110 kişi katılım bankalarının herhangi birinden finansman kullandığını beyan etmiştir (bkz. Şekil 5.6).

**Albaraka Türk-Kuveyt Türk-Türkiye Finans-Vakıf Katılım ya da Ziraat Katılım bankalarının herhangi birinden finansman kullandınız mı? (295 Yanıt)**



**Şekil 5. 6: Finansman Kullanma Durumu**

#### **5.4. Finansman Kullanım ve Algısı**

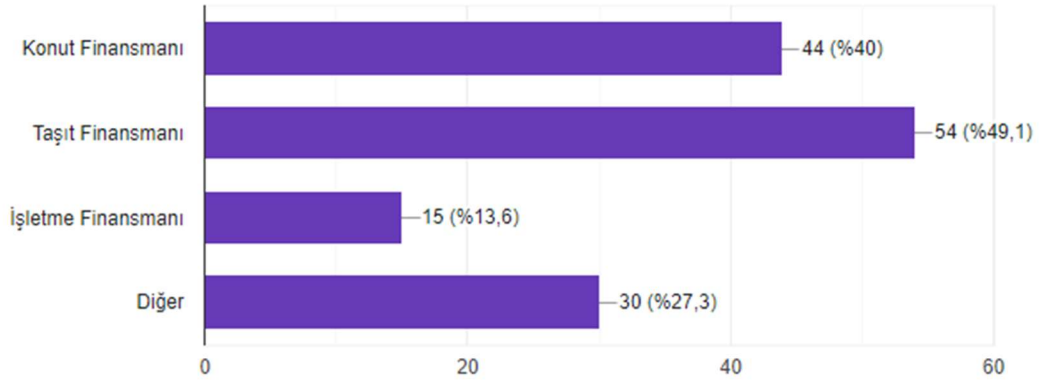
Bir önceki bölümde son soruda katılımcılara “Albaraka Türk-Kuveyt Türk-Türkiye Finans-Vakıf Katılım ya da Ziraat Katılım bankalarının herhangi birinden finansman kullandınız mı?” sorusuna evet cevabı veren 110 katılımcıya aşağıda yer alan konularla ilgili 6 adet soru sorulmuş olup katılımcıların hangi finansmanı kullandıkları ve aslında İslami açıdan işlemin caiz olup olmamasını belirleyebilecek sorular sorularak genel murabaha işlemleri ile ilgili farkındalıkları ölçülmeye çalışılmıştır.

Son soruda da katılım bankalarının kendilerine işlemle ilgili vekâlet verip vermediği hakkında soru sorulup eğer verildiğini söylüyorlarsa bir sonraki bölüme yönlendirme yapılmakta aksi takdirde anket sonlandırılmaktadır.

##### **5.4.1. Kullanılan Finansman Türü**

Anketimize katılan ve katılım bankasından finansman kullandığını beyan eden 110 kişinin büyük bir kısmı taşıt finansmanı kullanmış olup bunu daha sonra konut finansmanı takip etmiştir. Ankete katılanlar 54 adet taşıt kredisi, 44 adet konut kredisi, 15 adet işletme kredisi ve 30 adet diğer kredi türlerinde kredi kullandıklarını beyan etmişlerdir (bkz. Şekil 5.7).

### Bu katılım bankalarından hangi finansmanı kullandınız? (110 Yanıt)



### **Şekil 5. 7: Kullanılan Finansman Türü**

#### **5.4.2. Finansman İçin Bankaya Başvurma Zamanı**

Anketimize katılan ve katılım bankasından finansman kullandığını beyan eden 110 kişinin sadece %21,8'i (24 kişi) fiyatta anlaşmadan önce katılım bankasına gittiğini söyledikleri görülmüş olup bunun yanında katılımcıların %61,8'i satıcı ile fiyat üzerinde anlaştıktan sonra (68 kişi) katılım bankasına gittiklerini beyan etmişlerdir (bkz. Şekil 5.8).

### Konut/Taşıt/İşletme finansmanı için ne zaman katılım bankasına gittiniz? (110 Yanıt)



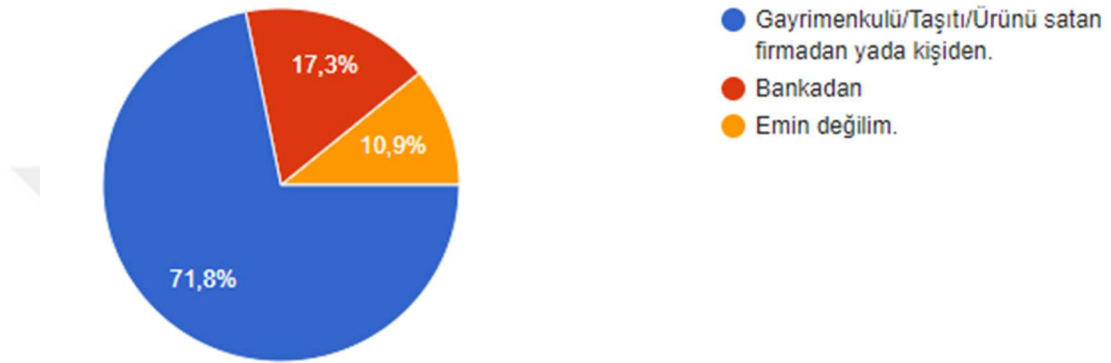
### **Şekil 5. 8: Finansman İçin Bankaya Başvurma Zamanı**

#### **5.4.3. Finansmana Konu Ürünün Kimden Alındığı Algısı**

Bu da kritik sorulardan olup katılım bankacılığı prensipleri çerçevesinde dikkatle ele alınması gereken bir konuyu teşkil etmektedir. Katılımcının kesinlikle finansmana konu olan ürünü katılım bankasından satın aldığını bilmesi gerekmektedir.

Katılım bankasından kredi kullandığını beyan eden 110 kişinin 79'u seçeneklerde banka olmasına rağmen onun yerine gayrimenkulü/taşıtı ya da ürünü satan kişiyi seçtikleri görülmüştür. Gayrimenkulü/taşıtı ya da ürünü satan kişinin banka olduğunu söyleyenlerin sayısı sadece 19'dur (bkz. Şekil 5.9).

Katılım bankasından kullandığınız finansmana konu olan Gayrimenkulü/Taşıtı/Ürünü kimden satın aldınız? (110 Yanıt)

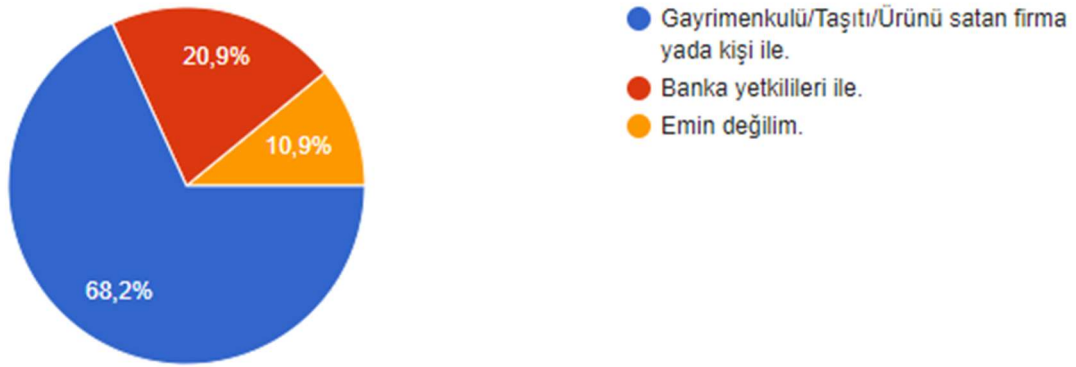


**Şekil 5. 9: Finansmana Konu Ürünün Kimden Alındığı Algısı**

#### **5.4.4. Sorunlu Üründe Alınan Aksiyon Türü**

Katılım bankasından finansman kullandığını beyan eden 110 kişinin 75'i finansmana konu olan üründe sorun çıkması halinde Gayrimenkulü/taşıtı ya da ürünü satan kişiyle, 23'ü bankayla irtibat kuracağını, kalan 12 kişi ise emin olmadığını beyan etmiştir (bkz. Şekil 5.10). Bu cevapları daha önceki sorulan “*Konut/Taşıt/İşletme finansmanı için ne zaman katılım bankasına gittiniz?*” ve “*Katılım bankasından kullandığınız finansmana konu olan Gayrimenkulü/Taşıtı/Ürünü kimden satın aldınız?*” sorulara verilen cevaplarla beraber değerlendirildiğinde borcun finansmanı için katılım bankasına gidildiği şüphesini güçlendirdiği düşünülmektedir.

Katılım bankasından kullandığınız finansmana konu olan Gayrimenkulde/Taşıtta/Üründe sorun ya da hata olursa kiminle irtibat kurarsınız? (110 Yanıt)

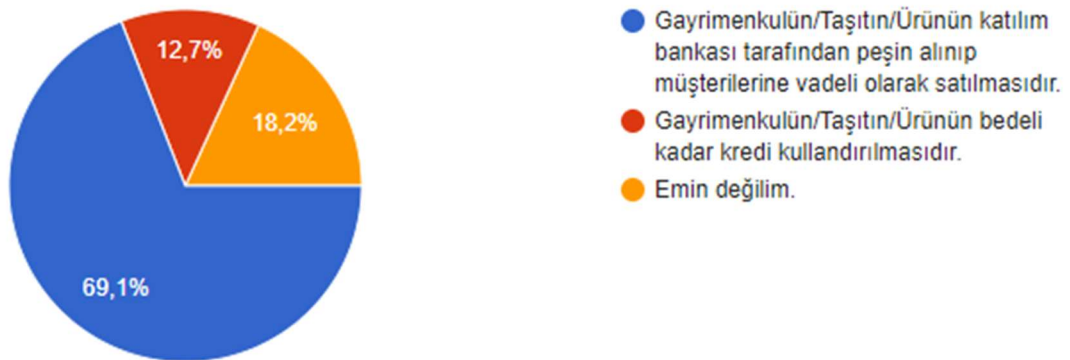


**Şekil 5. 10: Sorunlu Üründe Alınan Aksiyon Türü**

#### 5.4.5. Murabaha Süreci Algısı

Ankete katılanların ve katılım bankasından finansman kullandığı beyan eden 110 kişinin 76'sı murabaha hakkında doğru bilgiye sahip olması olumlu olarak değerlendirilmektedir (bkz. Şekil 5.11). Bu soruya 14 kişi yanlış cevap vermiş olup emin olmayanların sayısı 20 kişidir ki ankete katılanların %31'ini oluşturan bu oran azımsanmayacak bir düzeydedir.

Sizce katılım bankalarındaki Gayrimenkul/Taşıtı/Ürün finansmanı süreci (Murabaha) nasıl işlemektedir? (110 Yanıt)



**Şekil 5. 11: Murabaha Süreci Algısı**

Bu soruya doğru cevap veren 76 kişinin “Konut/Taşıtı/İşletme finansmanı için ne zaman katılım bankasına gittiniz?”, “Katılım bankasından kullandığınız finansmana konu olan Gayrimenkulü/Taşıtı/Ürünü kimden satın aldınız?” ve “Katılım bankasından kullandığınız finansmana konu olan Gayrimenkulde/Taşıtta/Üründe

sorun ya da hata olursa kiminle irtibat kurarsınız?” sorularına verdikleri cevaplar Tablo 5.6’da sunulmuştur.

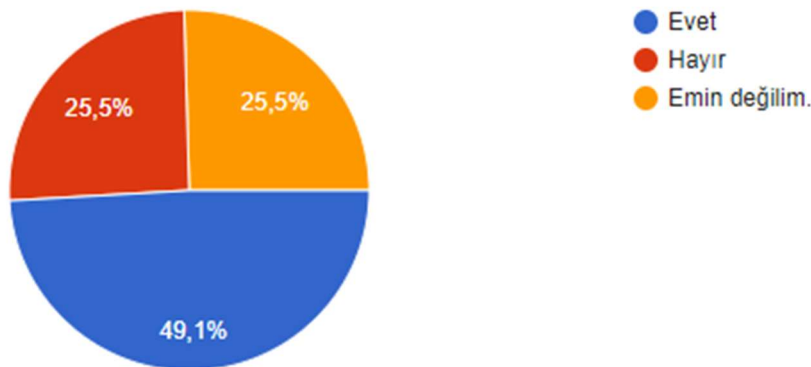
**Tablo 5. 6: Murabaha süreci bilgileri tablosu**

Konut/Taşıt/İşletme finansmanı için ne zaman katılım bankasına gittiniz?	Katılım bankasından kullandığımız finansmana konu olan Gayrimenkulü/Taşıtı/Ürünü kimden satın aldınız?	Katılım bankasından kullandığımız finansmana konu olan Gayrimenkulde/Taşıtta/Ürün de sorun ya da hata olursa kiminle irtibat kurarsınız?
Fiyatta anlaşmadan ÖNCE.	Bankadan	Banka ile
20	14	14

#### 5.4.6. Vekâlet Süreci Algısı

Ankete katılıp katılım bankalarından kredi kullandığını beyan eden 110 Kişinin sadece 54 tanesinin katılım bankaları tarafından kendilerine vekâlet verildiğini hatırladığı gözlenmiştir. Geri kalan 56 kişinin 28’i vekalet verilmediğini, kalan 28’i ise hatırlamadığını beyan etmiştir (bkz. Şekil 5.12).

Katılım bankasından kullanmış olduğunuz finansmanda Gayrimenkulün/Taşıtın/Ürünün banka adına alınması için size herhangi bir vekalet verildi mi? (110 Yanıt)



**Şekil 5. 12: Vekâlet Süreci Algısı**

Kendisine vekalet verildiğini söyleyen 54 kişinin “*Sizce katılım bankaları tarafından verilen vekâletnamelerde süreç nasıl işliyor?*” sorusuna verdikleri cevaplar Tablo 5.7’de sunulmuştur.

**Tablo 5. 7: Vekalet süreci bilgileri tablosu.**

Gayrimenkulü/Taşıtı/Ürün ü satıcıdan katılım bankası adına alırken vekaleti kullanıyoruz.	Gayrimenkulü/Taşıtı/Ürün ü kendi adımıza aldığımız için vekaleti kullanmaya gerek kalmıyor.	Emin Değilim.
40	8	6

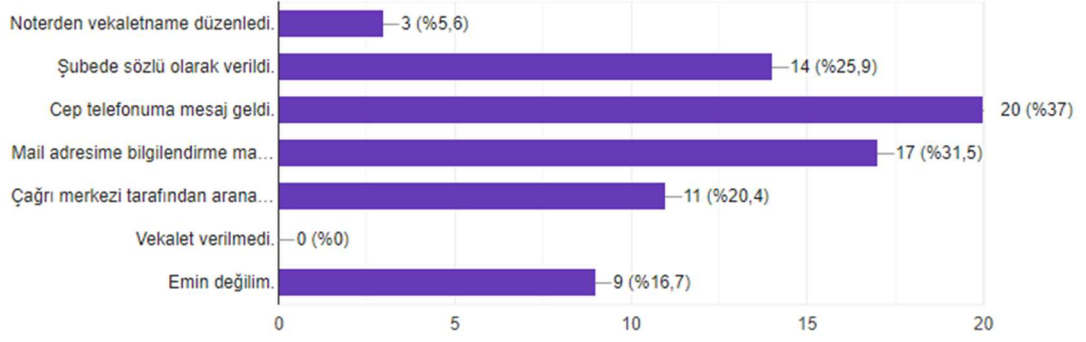
### 5.5. Vekâlet Algısı

Üçüncü bölümün son sorusu olan “*Katılım bankasından kullanmış olduğunuz finansmanda Gayrimenkulün/Taşıtı/Ürünün banka adına alınması için size herhangi bir vekalet verildi mi?*” sorusuna evet cevabı veren 54 kişi dördüncü bölüme yönlendirilmiş olup bu bölümde kendilerine aşağıda sunulan 4 soru sorulmaktadır. Katılımcıların kullandıkları finansman ile alakalı olan ve vekâlet özelinde katılım bankacılığı açısından işlemin caiz olup olmamasını belirleyebilecek bazı sorular sorularak farkındalıkları ölçülmeye çalışılmıştır. Bu bölüm anketin son bölümü olup bu bölümden sonra anket sonlanmaktadır.

#### 5.5.1. Vekâlet Alma Yöntemi

Ankete katılan ve kendilerine vekalet verildiğini söyleyen 54 katılımcının sadece dokuzu nasıl vekalet verildiğinden emin olmadığını belirtmiştir. Buna karşın sadece üçü katılım bankaları tarafından finansman kullanılırken ve vekâlet verilirken kullanılmayan bir yöntem olan noter seçeneğini işaretlemiştir. Kalan katılımcılar nasıl vekalet aldıklarını doğru bir şekilde beyan etmiştir. Söz konusu cevapların dağılımı Şekil 5.13’te sunulmuştur.

### Katılım bankası tarafından vekalet size nasıl verildi?

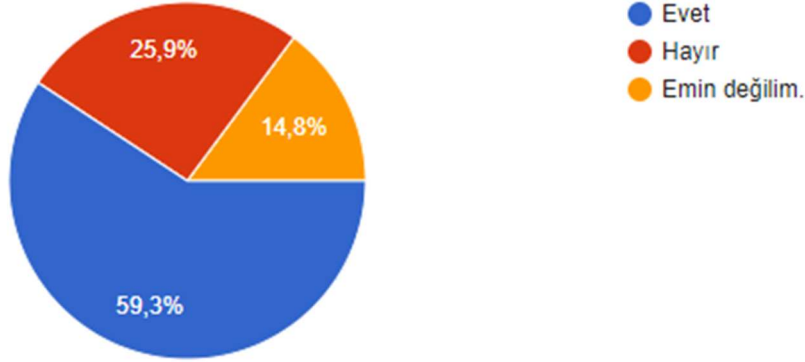


### **Şekil 5. 13: Vekâlet Alma Yöntemi**

#### **5.5.2. Vekâlet Bilgilendirme Algısı**

Ankete katılan ve katılım bankası tarafından kendilerine vekâlet verildiğini söyleyen 54 kişiden 32'si vekâlet verilirken bu işlemlerin kendilerine detaylı bir şekilde açıklandığını, 14 tanesi yeterli açıklanmadığını ve 8 tanesi ise emin olmadığını beyan etmişlerdir (bkz. Şekil 5.14).

Katılım bankası tarafından vekalet verilirken, bu işlemlerin size detaylı bir şekilde açıklandığını düşünüyor musunuz? (54 Yanıt)



### **Şekil 5. 14: Vekâlet Bilgilendirme Algısı**

Bu soruya, katılım bankaları vekalet verirken işlemleri detaylı bir şekilde açıkladığını beyan eden 32 kişinin sadece 7 tanesi finansman için fiyatta anlaşmadan önce bankaya gittiğini ve sadece 6 kişi finansmana konu olan ürünü bankadan satın aldığını beyan etmiştir (bkz. Tablo 5.8).

**Tablo 5. 8: Vekalet bilgilendirme tablosu**

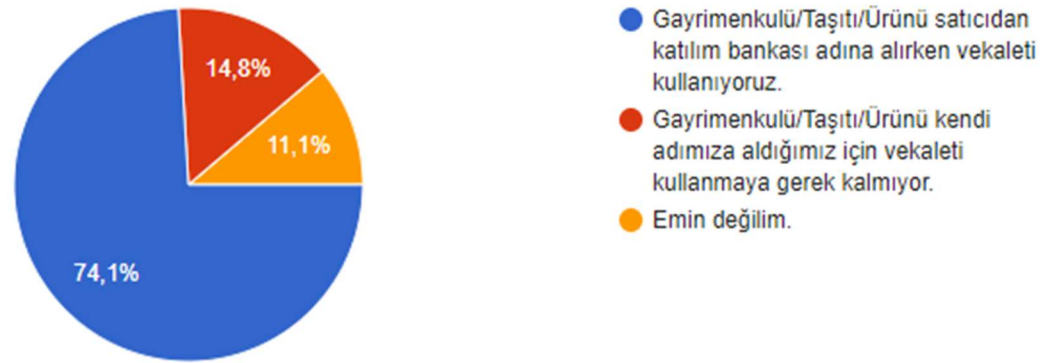
Konut/Taşıt/İşletme finansmanı için ne zaman katılım bankasına gittiniz?	Katılım bankasından kullandığımız finansmana konu olan Gayrimenkulü/Taşıtı/Ürünü kimden satın aldınız?
Fiyatta anlaşmadan ÖNCE.	Bankadan
7	6

Bu cevaplar kendilerine yeterli açıklama yapıldığını beyan edenlerin bile aslında yeterli derecede bilgilendirilmediğini göstermektedir.

### 5.5.3. Vekâlet Kullanma Algısı

Anketimize katılanların ve vekâlet verildiğini hatırlayan 54 kişinin 40'ının vekâleti nasıl kullanacağını bildiği, 8'inin bilmediği ve 6'sının da emin olmadığı görülmüştür (bkz. Şekil 5.15).

Sizce katılım bankaları tarafından verilen vekaletnelerde süreç nasıl işliyor? (54 Yanıt)



**Şekil 5. 15: Vekâlet Kullanma Algısı**

Vekâleti nasıl kullanacağını bilen 40 kişiden sadece 9'u finansmana konu olan üründe fiyatta anlaşmadan önce bankaya gittiğini ve yine sadece 11'i ürünü bankadan satın aldığını beyan etmiştir (bkz. Tablo 5.9).

**Tablo 5. 9: Vekalet kullanma bilgileri tablosu**

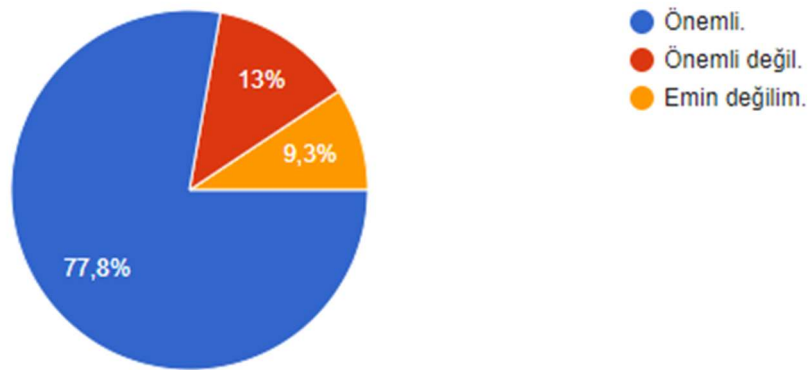
Konut/Taşıt/İşletme finansmanı için ne zaman katılım bankasına gittiniz ?	Katılım bankasından kullandığınız finansmana konu olan Gayrimenkulü/Taşıtı/Ürünü kimden satın aldınız?
Fiyatta anlaşmadan ÖNCE.	Bankadan
9	11

Bu soruyu cevaplayanların finansmana konu ürünün kimden alındığı sorusuna verdiği cevaplarla beraber incelediğimizde katılımcıların vekâlet sürecini bildiğini, ama finansman sürecinde kendilerine yeterli bilgilendirme ve hatırlatma yapılmadığı için finansmana konu ürünü satıcıdan aldıklarını düşündükleri sonucuna varılabilir.

#### 5.5.4. Vekâlet Önemine Dair Algı

Kendisine vekalet verildiğini beyan eden 54 kişinin 42 tanesi vekâlet uygulamasının önemli olduğunu, 7'si önemli olmadığını ve 5'i de emin olmadığını beyan etmiştir (bkz. Şekil 5.16). Önemli değil ve emin değilim cevabı verenlerin oranının %22,3 gibi azımsanmayacak bir düzeyde olması murabaha işlemlerinin düzgün şekilde yürütülmesi açısından düşündürücüdür. Bununla birlikte vekâletin önemli olduğunu düşünen 42 kişiden sadece 37 tanesinin vekâleti sürecini bildikleri görülmüştür.

Katılım bankasından finansman kullanırken verilen vekalet uygulamasının sizin için ne kadar önemli olduğunu düşünüyorsunuz? (54 Yanıt)



**Şekil 5. 16: Vekâlet Önemine Dair Algı**

## 5.6. İstatistik Analizler

İstatistiksel analizler çerçevesinde anketteki farklı sorulara verilen cevaplar arasında bir ilişki bulunup bulunmadığını tespit etmek için önem arz etmektedir. Bu bağlamda, tezde Ki-Kare testi ve Fisher'in Kesin Olasılık testi kullanılmıştır. Bu testler, iki kategorik değişken arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki olup olmadığını belirler. Genellikle Ki-Kare daha yüksek gözlem sayısına sahip olan örneklerde kullanılırken, Fisher'in Kesin Olasılık testi örneklem sayısının daha küçük olduğu durumlarda kullanılır. Aşağıda yapılan analizler kapsamında hem olumsuzluk tablosu hem Pearson Ki-kare testi sonucu, hem de Fisher'in Kesin Olasılık testi sonuçları raporlanmıştır. Genellikle sorulara verilen cevapların çapraz sorgulamasında hücre başına düşen rakamlar nispeten daha az olduğu için Fisher Kesin Olasılık testinin sonuçları Ki-kare testinin sonuçlarından daha isabetli çıkarımlar sunmaktadır. Dolayısıyla sonuçlar yorumlanırken Ki-kare testi sonuçlarına da değinilmekte birlikte Fisher'in Kesin Olasılık testi sonuçları esas alınmıştır. Ayrıca analizlerde, sorulara "emin değilim" cevabı verenlerin cevapları dikkate alınmamıştır. Analizler R alt yapısı üzerine yazılmış bir arayüz programı olan JASP üzerinden yapılmıştır.

### 5.6.1. Finansmana Konu Ürünün Kimden Alındığı Algısı ile Murabaha Süreci Algısında Arasında Anlamlı Bir İlişki Bulunuyor mu?

**Tablo 5. 10: Finansmana konu ürünün kimden alındığı algısı ile murabaha süreci algısında arasındaki olumsuzluk Sonuçları**

Katılım bankasından kullandığımız finansmana konu olan Gayrimenkulü/Taşıtı/Ürünü kimden satın aldınız?	Sizce katılım bankalarındaki Gayrimenkul/Taşıtı/Ürün finansmanı süreci (Murabaha) nasıl işlemektedir?		Toplam
	Gayrimenkulün/Taşıtı/Ürünün bedeli kadar kredi kullandırılmasıdır.	Gayrimenkulün/Taşıtı/Ürünün katılım bankası tarafından peşin alınıp müşterilerine vadeli olarak satılmasıdır.	
Satıcıdan	5	32	37
Bankadan	0	8	8
Toplam	5	40	45

### Ki-Kare Testi

	Değer	Serbestlik Derecesi	p-değeri
X <sup>2</sup>	1.216	1	0.270
N	45		

### Log Olabilirlik Oranı

	Log Olabilirlik Oranı	95% Güven Aralığı		p-değeri
		Alt Limit	Üst Limit	
Olabilirlik Oranı	1.057	-1.935	4.049	
Fisher Kesin Olasılık Testi	$\infty$	-1.674	$\infty$	0.568

Ki-Kare testinin ve Fisher Kesin Olasılık testinin p-değerlerinin 0,05'ten büyük olması sebebiyle finansmana konu ürünün kimden alındığı algısı ile murabaha süreci algısında arasında anlamlı bir ilişki tespit edilememiştir.

### 5.6.2. Vekalet süreci algısı ile murabaha süreci algısı arasında anlamlı bir ilişki bulunuyor mu?

**Tablo 5. 11: Vekalet süreci algısı ile murabaha süreci algısı arasındaki olumsuzluk sonuçları**

Sizce katılım bankalarındaki Gayrimenkul/Taşıt/Ürün finansmanı süreci (Murabaha) nasıl işlemektedir?	Katılım bankasından kullanmış olduğunuz finansmanda Gayrimenkulün/Taşıtın/Ürünün banka adına alınması için size herhangi bir vekalet verildi mi?		
	Evet	Hayır	Toplam
Gayrimenkulün/Taşıtın/Ürünün bedeli kadar kredi kullanılmasıdır.	5	7	12
Gayrimenkulün/Taşıtın/Ürünün katılım bankası tarafından peşin alınıp müşterilerine vadeli olarak satılmasıdır.	47	12	59
Toplam	52	19	71

### Ki-Kare Testi

	Değer	Serbestlik Derecesi	p-değeri
X <sup>2</sup>	7.345	1	0.007
N	71		

### Log Olabilirlik Oranı

	Log Olabilirlik Oranı	95% Güven Aralığı		p-değeri
		Alt Limit	Üst Limit	
Olabilirlik Oranı	-1.702	-3.013	-0.391	
Fisher Kesin Olasılık Testi	-1.671	-3.237	-0.195	0.012

Ki-Kare testi ile Fisher Kesin Olasılık testinin p-değerlerinin 0,05'ten küçük olması sebebiyle %95 güven seviyesinde vekalet süreci algısı ile murabaha süreci algısı arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki bulunduğu tespit edilmiştir.

### 5.6.3. Vekalet kullanma algısı ile murabaha süreci algısı arasında anlamlı bir ilişki bulunuyor mu?

**Tablo 5. 12: Vekalet kullanma algısı ile murabaha süreci algısı arasındaki olumsuzluk sonuçları**

Sizce katılım bankalarındaki Gayrimenkul/Taşıtlı/Ürün finansmanı süreci (Murabaha) nasıl işlemektedir?	Sizce katılım bankaları tarafından verilen vekaletnamelerde süreç nasıl işliyor?		Toplam
	Gayrimenkulü/Taşıtlı/Ürünü kendi adımıza aldığımız için vekaleti kullanmaya gerek kalmıyor.	Gayrimenkulü/Taşıtlı/Ürünü satıcıdan katılım bankası adına alırken vekaleti kullanıyoruz.	
Gayrimenkulün/Taşıtlı/Ürünün bedeli kadar kredi kullanılmasıdır.	4	1	5
Gayrimenkulün/Taşıtlı/Ürünün katılım bankası tarafından peşin alınıp müşterilerine vadeli olarak satılmasıdır.	4	38	42
<b>Toplam</b>	<b>8</b>	<b>39</b>	<b>47</b>

### Ki-Kare Testi

	Değer	Serbestlik Derecesi	p-değeri
X <sup>2</sup>	15.713	1	< .001
N	47		

### Log Olabilirlik Oranı

	Log Olabilirlik Oranı	95% Güven Aralığı		p-değeri
		Alt Limit	Üst Limit	
Olabilirlik Oranı	3.638	1.216	6.059	
Fisher Kesin Olasılık Testi	3.481	0.925	7.543	0.002

Ki-Kare testi ile Fisher Kesin Olasılık testinin p-değerlerinin 0,05'ten küçük olması sebebiyle %95 güven seviyesinde vekalet kullanma algısı ile murabaha süreci algısı arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki bulunduğu tespit edilmiştir.

**5.6.4. Vekalet süreci algısı ile finansmana konu ürünün kimden alındığı algısı arasında anlamlı bir ilişki bulunuyor mu?**

**Tablo 5. 13: Vekalet süreci algısı ile finansmana konu ürünün kimden alındığı algısı arasındaki olumsuzluk tablosu**

Katılım bankasından kullandığımız finansmana konu olan Gayrimenkulü/Taşıtı/Ürünü kimden satın aldınız?	Katılım bankasından kullanmış olduğunuz finansmanda Gayrimenkulün/Taşıtı/Ürünün banka adına alınması için size herhangi bir vekalet verildi mi?		
	Evet	Hayır	Toplam
Satıcıdan	41	20	61
Bankadan	11	3	14
Toplam	52	23	75

**Ki-Kare Testi**

	Değer	Serbestlik Derecesi	p-değeri
X <sup>2</sup>	0.691	1	0.406
N	75		

**Log Olabilirlik Oranı**

	Log Olabilirlik Oranı	95% Güven Aralığı		p-deperi
		Alt Limit	Üst Limit	
Olabilirlik Oranı	-0.581	-1.965	0.803	
Fisher Kesin Olasılık Testi	-0.574	-2.399	0.905	0.529

Ki-Kare testinin ve Fisher Kesin Olasılık testinin p-değerlerinin 0,05'ten büyük olması sebebiyle vekalet süreci algısı ile finansmana konu ürünün kimden alındığı algısı arasında anlamlı bir ilişki tespit edilememiştir.

### 5.6.5. Vekalet Süreci Algısı ile Sorunlu Üründe Alınan Aksiyon Türü Arasında Anlamlı Bir İlişki Bulunuyor mu?

**Tablo 5. 14: Vekalet Süreci Algısı ile Sorunlu Üründe Alınan Aksiyon Türü Arasındaki Çapraz Olumsuzluk Tablosu**

Katılım bankasından kullandığınız finansmana konu olan Gayrimenkulde/Taşıtta/Üründe sorun yada hata olursa kiminle irtibat kurarsınız?	Katılım bankasından kullanmış olduğunuz finansmanda Gayrimenkulün/Taşıttın/Ürünün banka adına alınması için size herhangi bir vekalet verildi mi?		
	Evet	Hayır	Toplam
Banka yetkilileri ile	8	8	16
Gayrimenkulü/Taşıttı/Ürünü satan firma ya da kişi ile	42	13	55
Toplam	50	21	71

#### Ki-Kare Testi

	Değer	Serbestlik Derecesi	p-değeri
X <sup>2</sup>	4.136	1	0.042
N	71		

#### Log Olabilirlik Oranı

	Log Olabilirlik Oranı	95% Güven Aralığı		p-değeri
		Alt Limit	Üst Limit	
Olabilirlik Oranı	-1.173	-2.333	-0.012	
Fisher'in Kesin Olasılık Testi	-1.154	-2.485	0.159	0.062

Ki-Kare testine göre %95 güven seviyesinde, Fisher Kesin Olasılık testine göre %90 güven seviyesinde vekalet süreci algısı ile sorunlu üründe alınan aksiyon türü arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki bulunduğu tespit edilmiştir.

### 5.6.6. Vekalet Bilgilendirme Algısı ile Murabaha Süreci Algısı Arasında Anlamlı Bir İlişki Bulunuyor mu?

**Tablo 5. 15: Vekalet Bilgilendirme Algısı ile Murabaha Süreci Algısı Arasındaki Olumsuzluk Tablosu**

Sizce katılım bankalarındaki Gayrimenkul/Taşıt/Ürün finansmanı süreci (Murabaha) nasıl işlemektedir?	Katılım bankası tarafından vekalet verilirken bu işlemlerin size detaylı bir şekilde açıklandığını düşünüyor musunuz?		Toplam
	Evet	Hayır	
Gayrimenkulün/Taşıtın/Ürünün bedeli kadar kredi kullanılmasıdır.	2	3	5
Gayrimenkulün/Taşıtın/Ürünün katılım bankası tarafından peşin alınıp müşterilerine vadeli olarak satılmasıdır.	30	10	40
Toplam	32	13	45

#### Ki-Kare Testi

	Değer	Serbestlik Derecesi	p-değeri
X <sup>2</sup>	2.650	1	0.104
N	45		

#### Log Olabilirlik Oranı

	Log Olabilirlik Oranı	95% Güven Aralığı		p-değeri
		Alt Limit	Üst Limit	
Olabilirlik Oranı	-1.504	-3.431	0.423	
Fisher Kesin Olasılık Testi	-1.464	-4.074	0.841	0.136

Ki-Kare testinin ve Fisher Kesin Olasılık testinin p-değerlerinin 0,05'ten büyük olması sebebiyle vekalet bilgilendirme algısı ile murabaha süreci algısı arasında anlamlı bir ilişki tespit edilememiştir.

### 5.6.7. Finansmana Konu Ürünün Kimden Alındığı Algısı ile Sorunlu Üründe Alınan Aksiyon Türü Arasında Anlamlı Bir İlişki Bulunuyor mu?

**Tablo 5. 16: Finansmana Konu Ürünün Kimden Alındığı Algısı ile Sorunlu Üründe Alınan Aksiyon Türü Arasındaki Çapraz Olumsuzluk Tablosu**

#### Olumsuzluk (Çapraz) Tablosu

Katılım bankasından kullandığınız finansmana konu olan Gayrimenkulü/Taşıtı/Ürünü kimden satın aldınız?	Katılım bankasından kullandığınız finansmana konu olan Gayrimenkulde/Taşıtta/Üründe sorun yada hata olursa kiminle irtibat kurarsınız?		
	Banka yetkilileri ile	Gayrimenkulü/Taşıtı/Ürünü satan firma ya da kişi ile	Toplam
Satıcıdan	9	65	74
Bankadan	13	6	19
Toplam	22	71	93

#### Ki-Kare Testi

	Değer	Serbestlik Derecesi	p-değeri
X <sup>2</sup>	26.495	1	< .001
N	93		

#### Log Olabilirlik Oranı

	Log Olabilirlik Oranı	95% Güven Aralığı		p-değeri
		Alt Limit	Üst Limit	
Olabilirlik Oranı	-2.750	-3.943	-1.558	
Fisher'in Kesin Olasılık Testi	-2.703	-4.124	-1.417	< .001

Ki-Kare testi ile Fisher Kesin Olasılık testinin p-değerlerinin 0,05'ten küçük olması sebebiyle %95 güven seviyesinde finansmana konu ürünün kimden alındığı algısı ile sorunlu üründe alınan aksiyon türü arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki bulunduğu tespit edilmiştir.

### 5.6.8. Finansmana Konu Ürünün Kimden Alındığı Algısı ile Vekalet Kullanma Algısı Arasında Anlamlı Bir İlişki Bulunuyor mu?

**Tablo 5. 17: Finansmana Konu Ürünün Kimden Alındığı Algısı ile Vekalet Kullanma Algısı Arasındaki Çapraz Olumsuzluk Tablosu**

#### Olumsuzluk (Çapraz) Tablosu

Katılım bankasından kullandığımız finansmana konu olan Gayrimenkulü/Taşıtı/Ürünü kimden satın aldınız?	Sizce katılım bankaları tarafından verilen vekaletnamelerde süreç nasıl işliyor?		Total
	Gayrimenkulü/Taşıtı/Ürünü kendi adımıza aldığımız için vekaleti kullanmaya gerek kalmıyor.	Gayrimenkulü/Taşıtı/Ürünü satıcıdan katılım bankası adına alırken vekaleti kullanıyoruz.	
Satıcıdan	8	27	35
Bankadan	0	11	11
Total	8	38	46

#### Ki-Kare Testi

	Değer	Serbestlik Derecesi	p-değeri
X <sup>2</sup>	3.044	1	0.081
N	46		

#### Log Olabilirlik Oranı

	Log Olabilirlik Oranı	95% Güven Aralığı		p-değeri
		Alt Limit	Üst Limit	
Olabilirlik Oranı	1.961	-0.973	4.895	
Fisher Kesin Olasılık Testi	∞	-0.563	∞	0.169

Ki-Kare testinin p-değerinin 0,10'dan küçük olması sebebiyle %90 güven seviyesinde finansmana konu ürünün kimden alındığı algısı ile vekalet kullanma algısı arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki bulunduğu tespit edilmiştir.

### 5.7. Tartışma

Bu tez çalışması, katılım bankalarında murabaha işlemleri ile bu işlemlerdeki vekâlet kullanımını konusunda müşterilerin farkındalıklarını ve algılarını incelemektedir. Araştırma bulguları, katılım bankalarının müşterilerinin murabaha işlemlerine dair genel bir bilgi sahibi olmasına rağmen, işlemin detayları ve vekâlet süreci hakkında yeteri kadar bilgilendirilmemiş olduklarını göstermektedir. Bu durum, katılım finans prensiplerinin temelini oluşturan şeffaflık ve faizsizlik ilkeleri ile çelişmektedir.

Anketin demografik özellikler ve banka tercihleri ile ilgili bölümüne bakıldığında, ankete katılanların %90'ının 30 yaş ve üzeri gruptan oluşması, %79'unun lisans ve üstü eğitim düzeyine sahip olması finansal okuryazarlık açısından önem arz etmektedir. Ayrıca çalışılan bankalara ve tercih sebeplerine bakıldığında en çok tercih edilen bankanın bir katılım bankası olması ve tercih sebebinin "katılım bankası olması" da örneklemin verdiği cevapların değeri hakkında fikir vermektedir. Çalışılan bankalar ayrıntılı olarak incelendiğinde katılım bankasından kredi kullandığını beyan eden 110 kişinin 65'inin hem katılım bankası ile hem de konvansiyonel banka ile çalıştığı dikkat çekmektedir. Bu oranın yüksek olması aslında katılımcıların katılım bankalarını da konvansiyonel banka gibi algılama riskleri olduğunu düşündürmektedir. Bir diğer dikkat çeken sonuç, çalışılan bankaları tercih etme sebeplerinde mevduat faiz ve kâr payı oranları ile kredi faiz ve kâr payı oranlarının aslında çok da belirleyici olmamasıdır. Bu yüzden müşteri deneyimi adı altında toplayabileceğimiz diğer tercih edilme sebeplerinin rekabet için çok daha önemli olduğu düşünülmektedir. Çalışmanın bulgularındaki hata payını arttıran önemli bir kısıtı, her ne kadar anket 295 kişiye uygulansa da katılımcılardan sadece 110 tanesinin herhangi bir katılım bankasından finansman kullandığını beyan etmiş olmasıdır.

Finansman kullandığını beyan eden 110 kişiyle tamamlanan finansman kullanımı ve algısı bölümünde katılımcıların çoğunlukla konut ve taşıt kredisi kullandığı görülmüştür. Katılımcıların çoğunun bireysel kredi kullanması da örneklemin verdiği cevapların değeri açısından önem arz etmektedir. Bireysel kredilerde vekâlet doğrudan müşteriye verildiği için vekâlet algısını ölçmede doğru hedef kitleye ulaşıldığı düşünülmektedir. Bu bölümde sorduğumuz "Konut/Taşıt/İşletme finansmanı için ne zaman katılım bankasına gittiniz?" sorusuna sadece 24 kişinin (%21,8) satıcıyla fiyatta anlaşmadan önce gittiğini beyan etmesi aslında katılımcıların borcun finansmanı niyeti ile katılım bankasına gittikleri şüphesini uyandırmaktadır. Ayrıca emin olmayan %16,4'ün de (18 kişi) katılım bankacılığı prensiplerini bilmedikleri ve soruyu tam anlamadıkları düşünülmektedir. Müşterilerin büyük bir kısmının bankaya başvurmadan önce satıcı ile fiyat konusunda anlaşmalarını bildirmeleri, İslami finans prensiplerine uygun olmayan bir duruma işaret etmektedir. Bu da murabaha işleminin temel prensiplerinden olan "satış öncesi anlaşma yapılmaması" kuralının ihlal edildiğini göstermektedir. Her ne kadar TKBB'nin yayınlamış olduğu murabaha standartlarının taraflar ile ilgili maddesinde "İlk satıcı ile nihaî müşterinin, alım satıma

ilişkin bir takım ön görüşmeler yapması ve tekliflerini netleştirmesi, bir satış sözleşmesini kesin olarak kuran icap ve kabul mahiyeti taşımadığı sürece sözleşme olarak değerlendirilemez.” ifadesi yer alsa da, ankete katılanların diğer sorulara verdikleri cevaplar müşterilerin aslında teklif almak için değil gerçekten satıcılarla anlaşarak bankaya başvurmadan önce ticareti bitirdikleri ve borcun finansmanı için katılım bankasına başvurduğu şüphesini güçlendirmektedir.

Aynı bölümde sorulan diğer sorulara verilen cevaplara baktığımızda, 110 kişiden 79’unun finansmana konu olan ürünü banka yerine satıcıdan aldığını ve üründe sorun çıkması durumunda banka yerine satıcıya başvuracaklarını beyan edenlerin sayısının 75 olması katılımcıların aslında katılım bankalarını borcun finansmanı için diğer konvansiyonel bankalar gibi gördüğü şüphesini uyandırmaktadır. Ayrıca yapılan istatistiki hesaplamalar sonucunda finansmana konu ürünün kimden alındığı algısı ile murabaha süreci algısı arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki bulunmamaktadır; bu da katılımcıların murabaha süreci algısının finansmana konu ürünün kimden alındığına göre değişmediğini göstermektedir. Bu bölümde sorulan diğer bir soru olan murabaha sürecinin nasıl işlediğine dair soruya ise 76 kişi doğru cevap, 34 kişi ise yanlış cevap vermiştir. Katılım bankalarında toplanan fonlar havuz mantığı ile işletildiğinden havuzun mümkün olduğunca temiz tutulması gerektiği ve hatalı bilenlerin ya da hiç bilmeyenlerin daha az çıkması gerektiği düşünülmektedir. Ayrıca murabaha sürecine teorik çerçevede doğru cevap verenlerin pratikte nasıl davrandıklarına baktığımızda, doğru cevap veren 76 kişiden sadece 20 tanesi finansman için fiyatta anlaşmadan önce katılım bankasına gittiğini ve sadece 14 kişi finansmana konu olan ürünü bankadan satın aldığını beyan etmiştir. Aynı şekilde söz konusu üründe sorun çıkarsa yine sadece 14 kişi banka ile iletişim kuracağını beyan etmiştir. Bu son soruya verilen cevap katılım bankalarının ürünle ilgili sorumluluk almadıkları için bu şekilde bir sonuç çıktığı düşünülebileceği gibi diğer sorulara verilen cevaplarla beraber bakıldığında aslında her ne kadar murabaha işlem mantığı müşteriler tarafından bilinse de işlem sırasında murabaha mantığı müşteriye hatırlatılmadığı için müşterilerin işlemleri normal konvansiyonel bankalardan kredi kullanmaya benzer bir işlem gibi gördükleri şüphesi uyandırmaktadır.

Bu bölümde yer alan son sorumuz vekalet verilip verilmediği ile ilgili olup bu soruya sadece 54 kişi kendisine vekâlet verildiğini söylemiştir. Vekalet süreci algısı ile murabaha süreci algısı arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki bulunmaktadır; bu

da vekalet sürecinin murabaha işlemlerinde önemli bir faktör olduğunu ortaya koymaktadır. Ayrıca bu soruya doğru cevap veren 54 kişinin 14 tanesinin de vekaleti nasıl kullanacağını bilmediği ya da hatırlamadığı gözlenmiştir. Vekalet kullanma algısı ile murabaha süreci algısı arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki vardır ve vekalet kullanma durumu murabaha sürecinin nasıl algılandığını önemli ölçüde etkilemektedir. Özetle, katılımcıların ve finansman kullananların aslında katılım bankacılığı için çok önemli bir yere sahip olan ve finansmana konu olan ürünü öncelikle katılım bankası adına alınmasını sağlayan vekâlet hakkında yeterli bilgiye sahip olmadıkları görülmektedir. Yapılan istatistiki analizlerde vekalet süreci algısı ile finansmana konu ürünün kimden alındığı algısı arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki bulunmadığı ve bu nedenle vekalet süreci algısının finansmana konu ürünün kimden alındığı algısını etkilemediği görülmektedir. Ayrıca vekalet süreci algısı ile sorunlu üründe alınan aksiyon türü arasında ise istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki bulunmakta olup bu da vekalet süreci algısının sorunlu ürünlerle ilgili hangi aksiyonların alınacağını belirlemede önemli bir faktör olduğunu göstermektedir.

Anketimizin son bölümü olan vekâlet bölümüne verilen cevaplara bakıldığında ise vekâlet verildiğini hatırlayan 54 kişinin çoğunun nasıl vekâlet verildiğini hatırladığını, vekâlet işleminin kendilerine yeterli olarak açıklandığını, vekâleti nasıl kullanacaklarını teorik olarak bildikleri ve vekâlet uygulamasının önemli olduğunu beyan ettiklerinin görülmesine rağmen, uygulamada nasıl davrandıklarına baktığımızda bu 54 kişiden vekâletin kendilerine yeterli açıklandığını söyleyen 32 kişinin sadece 7'sinin ilk satıcıyla fiyatta anlaşmadan önceye bankaya gittiğini beyan etmesi ve vekâleti nasıl kullanacağını doğru olarak bilen 40 kişiden de sadece 11'inin ürünü banka yerine satıcıdan satın aldığını beyan etmesi müşterilerin konvansiyonel bir bankadan kredi kullanma refleksleriyle hareket ettikleri şüphesi uyandırmaktadır. Ayrıca vekalet bilgilendirme algısı ile murabaha süreci algısı arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki bulunmamaktadır; bu yüzden katılımcıların vekalet süreci hakkında bilgilendirilme durumu murabaha süreci algılarını etkilememektedir. Finansmana konu ürünün kimden alındığı algısı ile sorunlu üründe alınan aksiyon türü arasında ise istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki bulunmaktadır ve finansmana konu ürünün kimden alındığı, sorunlu ürünlerle ilgili hangi aksiyonların alınacağını önemli ölçüde etkilemektedir. Son olarak finansmana konu ürünün kimden alındığı algısı ile vekalet kullanma algısı arasında da istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki bulunmaktadır

ve bu ilişki, katılımcıların vekalet kullanma algılarının finansmana konu ürünün kimden alındığına göre değiştiğini göstermektedir.



## ALTINCI BÖLÜM

### SONUÇ

Bu çalışmada, katılım bankalarında murabaha işlemleri ve bu işlemlerde vekâlet kullanımı konusunda müşterilerin bilgi düzeyleri ve algıları incelenmiştir. Çalışmada, öncelikle katılım bankalarının murabaha ve vekâlet süreçlerinin teorik temelleri üzerinde durulmuş, ardından 295 kişinin katıldığı anket yöntemiyle müşterilerin bu süreçlere dair farkındalıkları ve algıları ölçülmüştür.

Demografik özellikler ve banka tercihleri üzerine yapılan anket sonuçlarına göre, katılımcıların %90'ının 30 yaş ve üzeri, %79'unun ise lisans ve üstü eğitim düzeyine sahip olduğu belirlenmiştir. Ayrıca, en çok tercih edilen bankanın bir katılım bankası olması ve bu bankanın tercih edilme sebebinin "katılım bankası olması" doğru hedef kitleye ulaşıldığını göstermektedir. Katılımcılardan sadece 110 kişinin katılım bankasından finansman kullandığını belirtmesi düşük bir oran olarak değerlendirilmektedir. Ayrıca katılımcıların önemli bir kısmının hem katılım hem de konvansiyonel bankalarla çalışması, katılım bankalarının konvansiyonel bankalar gibi algılanma riskine işaret etmektedir.

Katılım bankalarından finansman kullanımına yönelik algıların ve vekalet algılarının incelendiği bölümlerde, 295 kişiden 110'unun katılım bankasından finansman kullandığı ve bunların çoğunun taşıt ve konut finansmanı kullandığı tespit edilmiştir. Müşterilerin büyük çoğunluğunun satıcı ile fiyatta anlaştıktan sonra bankaya başvurduğu ve vekâlet süreçlerinde yeterli bilgiye sahip olmadığı belirlenmiştir. Yeterli bilgiye sahip olduğunu düşünen müşterilerin diğer sorulara verdikleri cevaplar incelendiğinde aslında bu konuda eksik bilgiye sahip oldukları anlaşılmıştır. Vekâlet algısı bölümünde, katılımcıların yalnızca yarısının kendilerine vekâlet verildiğini beyan ettiği ve önemli bir kısmının vekâleti kullanmadığını veya emin olmadığını belirttiği görülmüştür. Bu durum, vekâlet süreçlerinin şeffaflık ve bilgilendirme açısından eksiklikler taşıdığını ortaya koymaktadır. Tartışma bölümünde, bu bulgular doğrultusunda katılım bankalarının müşterilerine murabaha işlemlerinin detayları ve vekâlet süreçleri hakkında yeterli bilgilendirme yapmadığı ve müşteri deneyiminin ile bilgi düzeyi ve farkındalıklarının artırılması gerektiği vurgulanmaktadır. Ayrıca,

İslami finansın temel ilkelerinden olan şeffaflık ve faizsizlik prensiplerine daha fazla dikkat edilmesi gerektiği belirtilmiştir.

Yapılan istatistiki analizler, finansmana konu ürünün kimden alındığı algısı ile murabaha süreci algısı arasında anlamlı bir ilişki olmadığını göstermektedir. Ancak, vekâlet süreci algısı ile murabaha süreci algısı arasında anlamlı bir ilişki bulunmaktadır, bu da vekâlet sürecinin murabaha işlemlerinde önemli bir faktör olduğunu ortaya koymaktadır. Vekâlet kullanma algısı ile murabaha süreci algısı arasında da anlamlı bir ilişki tespit edilmiştir, vekâlet kullanma durumu murabaha sürecinin nasıl algılandığını önemli ölçüde etkilemektedir. Ayrıca, vekâlet süreci algısı ile sorunlu üründe alınan aksiyon türü arasında da anlamlı bir ilişki bulunmuştur, bu da vekâlet süreci algısının sorunlu ürünlerle ilgili hangi aksiyonların alınacağını belirlemede önemli bir faktör olduğunu göstermektedir. Bununla birlikte, vekâlet bilgilendirme algısı ile murabaha süreci algısı arasında anlamlı bir ilişki bulunmamıştır; bu da katılımcıların vekâlet süreci hakkında bilgilendirilme durumunun murabaha süreci algılarını etkilemediğini göstermektedir.

Elde edilen veriler, katılım bankalarının murabaha ve vekâlet süreçlerinde daha şeffaf ve bilgilendirici olmaları gerektiğini ortaya koymuştur. Araştırma bulguları, katılım bankası müşterilerinin murabaha işlemlerine dair genel bir bilgiye sahip olmalarına rağmen, işlemin detayları ve vekâlet süreci hakkında yetersiz bilgilendirildiklerini göstermektedir. Bu durum, İslami finansın temel prensipleri olan şeffaflık ve faizsizlik prensibi ile çelişmektedir. Katılım bankalarının müşterilerini murabaha işlemleri ve vekâlet süreçleri hakkında daha iyi bilgilendirmeleri gerektiği ortaya çıkmaktadır. Katılım bankaları hem mevduat toplarken hem de bunları kullanırken, işlemlerin caiz olması açısından müşterilerine karşı birinci derecede sorumludurlar. Tek bir işlemde bile şüpheye düşülmesi, kâr paylarının havuz mantığıyla toplanıp dağıtıldığı düşünüldüğünde, ilgili havuzu kirleteceği öngörülmektedir. Dolayısıyla, yapılan işlemlerin önemli bir kısmında şüphe olma ihtimali, çok daha fazla dikkat edilmesi gereken bir durum olarak değerlendirilmektedir.

Ayrıca murabaha işlemleri, halen günümüzde eleştirilere maruz kalan bir katılım bankacılığı finansal ürünüdür. Bu tartışmalar devam ederken, müşterilere verilen vekâletlerin yeterince anlaşılmadan kullanılması, murabaha işlemini fikhi açıdan daha da sorunlu bir hale getirecektir. Çalışmamızda, vekâletle işlem yapılırken, müşteri ile ilk satıcının satış konusunda anlaşmamış olması ve malın fikhi olarak müşteri

mülkiyetine geçmeden banka tarafından satın alınıp müşteriye satılması gerektiği üzerinde durulmuştur. Yeri gelmişken şunu da belirtmek faydalı olacaktır. Son yıllarda teknolojinin ve kredi süreçlerinin dijitalleşmesiyle kredi kullanımını çok hızlı ve pratik hale gelmiştir. Katılım bankaları da kredi kartıyla alışveriş yapıldıktan sonra müşterilere SMS kanalıyla murabaha kredisi ile taksitlendirme imkânı sunmaktadır. Bu uygulama, başlı başına borcun finansmanına benzediği için ayrıca incelenmelidir.

Her ne kadar tez konumuz vekâlet üzerine kurulu olsa da murabaha işlem mantığının ve murabaha sürecinde yer alan tarafların sorumluluklarının müşterilere anlatılmasının uygun bir tedbir olacağı düşünülmektedir. Murabaha işlemleri ve bu işlemlerde kullanılan vekâlet uygulamasını İslami finans prensiplerine daha uygun yapılabilmesi için tezimizin sonuç kısmında hem murabaha süreci hem vekâlet süreci hem de genel öneriler olmak üzere çeşitli öneriler sunulmuştur.

#### Murabaha İşlemleri ile İlgili Öneriler:

-Katılım bankaları, kendi reklamlarını yapmak yerine, ortak bir bütçeyle veya Türkiye Katılım Bankaları Birliği (TKBB) tarafından hazırlanan basit reklamlarla murabaha işlem mantığını anlatmalıdır.

-Kredi başvurusunda bulunan müşterilere öncelikle murabaha mantığı açıklanmalıdır.

-Kurumsal kredilerde, firma çalışanlarına katılım bankacılığı ile ilgili bilgiler verilmelidir.

-Her işlemde müşteriye murabaha mantığını anlatan animasyonlu bir link gönderilmelidir.

#### Vekâlet ile İlgili Öneriler:

-Mesaj ya da e-posta yoluyla yapılan bildirimlerin yanı sıra, animasyonlu bir link üzerinden vekâlet mantığı anlatılmalıdır.

-Kredi talebinde bulunan müşterilere, işlemin sonunda değil, en başında ve süreç içinde birkaç kez vekâlet mantığının anlatılması ve hatırlatılmasıdır.

-Müşterilerin anlamasını kolaylaştıracak görsel materyaller hazırlanmalı ve kullanılmalıdır.

-İşlemden önce çağrı merkezi tarafından aranarak ya da interaktif yollarla müşterilerle iletişime geçilmelidir.

-Bankalar, süreçlerini gözden geçirmek için, işlem sonunda müşterilerden vekâletin kullanılıp kullanılmadığını mutlaka sormalıdır.

-Dijital katılım bankacılığında vekâlet süreci çok katı olarak sürece eklenmelidir.

Genel Öneriler:

-Katılım bankaları, müşteri hizmetleri ve eğitim programlarını güçlendirmeli, müşterilerin bu süreçleri daha iyi anlamasını sağlamalıdır.

-Türkiye Katılım Bankaları Birliği bünyesinde veya tarafsız bir kurum aracılığıyla daha kapsamlı farkındalık araştırmaları yapılmalıdır.

-Kredi derecelendirme kuruluşlarının benzeri bir uygunluk endeksi oluşturularak, katılım bankalarının işlemleri değerlendirilmeli ve yayınlanmalıdır.

En doğrusunu Allah bilir.

## KAYNAKÇA

- AAOIFI. (2015). Finans Kuruluşları İçin Faizsiz Bankacılık Standartları. (Çev. İstanbul Sebahattin Zaim Üniversitesi) İstanbul: TKBB.
- Ahmed, H. (2010). The Role of Murabaha in Islamic Banking and Finance (Doctoral dissertation, University of Durham).
- Akman, A. (2019). *Türk Borçlar Kanunu'nda Vekâlet*. İstanbul, Türkiye: Legal Yayıncılık.
- Alparslan, Ç. (2020). Tüketici işlemi olarak vekâlet sözleşmesi. (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Hacettepe Üniversitesi, Ankara.
- Al-Suwailem, S. (2000). The Efficiency of Islamic Financing: A Study of Islamic Modes of Finance with Special Reference to Murabaha (Doctoral dissertation, University of Edinburgh).
- Aybakan, B. (2013). “Vekâlet”, Türkiye Diyanet Vakfı İslâm Ansiklopedisi, c. 43, ss. 1-6. Türkiye Diyanet Vakfı İslam Araştırmaları Merkezi.
- Bayındır, S. (2015). Fıkhi ve İktisadi Açından İslami Finans (Para ve Sermaye Piyasaları), Süleymaniye Vakfı Yayınları.
- Bilmen, Ö. N. (1952). *Hukukî İslamiyye ve Istılahatı Fıkhiyye Kamusu*, cilt 6, Bilmen Basım ve Yayınevi, İstanbul. s. 311- 367.
- Bilmen, Ö. N. (1952). *Hukukî İslamiyye ve Istılahatı Fıkhiyye*, cilt 5, İstanbul Üniversitesi Hukuk Fakültesi Yayınları, İstanbul, sf. 337.
- Buhari, M. I. (1422). Sahih Buhari. Kitabü'l-Buyu (Ticaret Kitabı), Hadis No: 3642.
- Cebeci, İ. (2010). Modern İslam İktisadı Literatüründe Murabaha Tartışmaları (Yayınlanmamış Doktora Tezi). Marmara Üniversitesi, İstanbul.
- Cüre, E. (2017). İslami Bankacılıkta Uygulanan Bireysel Murabaha İşlemleri: Türkiye Örneği (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). İstanbul Sabahattin Zaim Üniversitesi, İstanbul. sf. 37-50.
- Dönmez, İ. K. (2020). “Murâbaha”, Türkiye Diyanet Vakfı İslâm Ansiklopedisi, c. 31, ss. 148-152. Türkiye Diyanet Vakfı İslâm Araştırmaları Merkezi.

- Eldelekli F.(2019). Sukuk Finansman Modellerinden Murabaha Sukuk. Türkiye'de Uygulaması ve Muhasebeleştirilmesi (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Marmara Üniversitesi, İstanbul.
- Erkan, V. U. (2013). 6098 sayılı Türk Borçlar Kanunu'na Göre Vekâlet Sözleşmesinde Vekâlet Veren Ödeme Borcu Dışındaki Diğer Borçları. *Ankara Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi*, 62(2). 441-472. <https://dspace.ankara.edu.tr/xmlui/handle/20.500.12575/49065> [19.03.2024].
- Günay, H. M. (2012). *Fıkhi Açısından Finans ve Altın İşlemleri*. Konya.
- Halitoğlu, İ. (2018). Yatırım Araçlarının Fıkhi Niteliği. Kilis 7 Aralık Üniversitesi *İlahiyat Fakültesi Dergisi*, 5(8), 139-163. Kilis.
- Kapıcı N. (2018). Katılım Bankalarının Murabaha İşlemlerinde Malın Kabzı Meselesinin İslam Hukuku Açısından Değerlendirilmesi (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Sakarya Üniversitesi, Sakarya."
- Kayapınar, H. (2013). Vekâlet. Şamil İslam Ansiklopedisi. <https://muhabbetullah.com/ansiklopedi/42-6.htm> [06.03.2024].
- Köse, Murtaza. (1998). İslam Hukuku ve Modern Hukuka Göre Tüzel Kişilik. Ekev Akademi Dergisi c: 1 Sayı:2. Ankara Üniversitesi, İlahiyat Fakültesi, Ankara. [http://isamveri.org/pdfdrq/D01777/1998\\_2/1998\\_2\\_KOSEM.pdf](http://isamveri.org/pdfdrq/D01777/1998_2/1998_2_KOSEM.pdf) [20.03.2024]
- Köse, M. (2008). İslam Hukukunda Temsil Kavramı ve Vekâlet-Temsil İlişkisi. *Ekev Akademi Dergisi* Yıl: 12 Sayı: 34.
- Kuru H. (2015). Geçmişte ve Günümüzde Finansman Yöntemi Olarak Murabaha (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Marmara Üniversitesi, İstanbul."
- Güçlü, Y. (2023). *Mecelle-i Ahkam-i Adliye*. İstanbul.
- Obaidullah, M. (2005). *Islamic Financial Services*. Islamic Economic Research Center.
- Öztürk, M. K. (2019). Vekâlet yönteminin İslami finanstaki yeri ve Türkiye için bir model önerisi. (Yayınlanmamış Doktora Tezi). Gazi Üniversitesi, İstanbul.

- Sağlam, Hadi. (2012). İslam Hukuku ve Modern Hukuk Mukayesesi, Gayesi Hukuki Temsil Olan Akitlerin Değerlendirilmesi, Vekâlet Örneği. E-Akademi. Hukuk, *Ekonomi ve Siyasal Bilimler Aylık İnternet Dergisi*. sf. 129
- Samireh, M. A.(2020). Murabahanın Katılım Bankalarının Finansal Gelişimi Üzerine Etkisi (Karşılaştırmalı Bir Analiz) (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Sakarya Üniversitesi, Sakarya."
- Subaşı, E. (2023). Vekâletsiz İş görmenin Hüküm ve Sonuçları. (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Bursa Uludağ Üniversitesi, Bursa.
- Tanrıverdi H (1998). İslam Hukukunda ve Modern Hukukta Vekâlet Akdi. (Yayınlanmamış Doktora Tezi). Harran Üniversitesi, Şanlıurfa.
- Tekin, Leyla. (2010). Vekilin Müvekkilin Talimatlarına Uyma Yükümlülüğü. (Yüksek Lisans Tezi). Marmara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü. İstanbul.
- TKBB. (2021). Murabaha Standardı. İstanbul: TKBB.
- TKBB. (2015). Türkiye Katılım Bankacılığı Strateji Belgesi 2015- 2025. İstanbul: TKBB.
- Topuz, Seçkin. (2001). "Türk Hukukunda Vekâlet Sözleşmesinde Vekilin Özen Borcu". (Yüksek Lisans Tezi). Kırıkkale Üniversitesi, Kırıkkale.
- Tunç, H. (2010). *Katılım Bankacılığı Felsefesi, Teorisi Ve Türkiye Uygulaması*. İstanbul: Nesil Yayınları.
- Usmani, M. T. (2002). An Introduction to Islamic Finance. Kluwer Law International.
- Üstek F. (2023). Modern murabaha uygulamasının katılım bankaları nezdinde değerlendirilmesi; Sorunlar ve çözüm önerileri (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Sakarya Üniversitesi, Sakarya.
- Yanpar, A. (2015). *İslami Finans, İlkeler, Araçlar ve Kurumlar*. İstanbul: Scala Yayıncılık.
- Yaran, Rahmi. (2011). İslam Hukukuna Göre Hukuki İşlemler ve Hükümleri (Eşya Hukuku ve Borçlar Hukuk). Türkiye Diyanet Vakfı Yayınları, 1. Baskı Ankara.
- Yılmaz, O. (2022). Vekâlet Akdinin Sona Erme Halleri. (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Çaç Üniversitesi, Mersin.

YÜCE, Ö. D. (2009). Vekâlet sözleşmesinde tarafların borçları. (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Gazi Üniversitesi, Ankara.



## EKLER

### EK1

Müşteri Perspektifinden Murabaha İşlemlerinde Vekâlet Uygulaması için Anket Formu

Sizi Mustafa ALKAN tarafından yürütülen “Müşteri Perspektifinden Murabaha İşlemlerinde Vekâlet Uygulaması” başlıklı araştırmaya davet ediyoruz. Bu araştırmanın amacı murabaha işlemlerindeki vekâlet uygulamalarının mevcut sorunlarının tespit edilmesi ve bu sorunlar için çözüm önerilerinin sunulmasıdır. Araştırmada sizden tahminen 10 dk. ayırmanız istenmektedir. Bu çalışmaya katılmak tamamen gönüllülük esasına dayanmaktadır. Çalışmanın amacına ulaşması için sizden beklenen, bütün soruları eksiksiz, kimsenin baskısı veya telkini altında olmadan, size en uygun gelen cevapları içtenlikle verecek şekilde cevaplamanızdır. Bu formu okuyup onaylamanız, araştırmaya katılmayı kabul ettiğiniz anlamına gelecektir. Ancak, çalışmaya katılmama veya katıldıktan sonra herhangi bir anda çalışmayı bırakma hakkına da sahipsiniz. Bu çalışmadan elde edilecek bilgiler tamamen araştırma amacı ile kullanılacak olup kişisel bilgileriniz gizli tutulacaktır. Araştırmada Kişisel veri toplanacağından 6698 sayılı Kişisel Verilerin Korunması Kanunu ve ilgili mevzuat uyarınca kişisel verileri korumak amacıyla gerekli tüm tedbirler alınacaktır. Eğer araştırmanın amacı ile ilgili verilen bu bilgiler dışında şimdi veya sonra daha fazla bilgiye ihtiyaç duyarsanız araştırmacıya şimdi sorabilir veya ..... e-posta adresi ve ..... numaralı telefondan ulaşabilirsiniz.

Yukarıda yer alan ve araştırmadan önce katılımcıya verilmesi gereken bilgileri okudum ve katılmam istenen çalışmanın kapsamını ve amacını, gönüllü olarak üzerime düşen sorumlulukları anladım. Çalışma hakkında yazılı ve sözlü açıklama araştırmacı Mustafa Alkan tarafından yapıldı. Bana, çalışmanın muhtemel riskleri ve faydaları sözlü olarak da anlatıldı. Kişisel bilgilerimin özenle korunacağı konusunda yeterli güvence verildi.

\* Zorunlu soruyu belirtir

Yukarıdaki açıklamalar çerçevesinde söz konusu araştırmaya kendi isteğinizle, hiçbir baskı ve telkin olmaksızın katılmayı kabul ediyor musunuz? \*

Evet, kabul ediyorum.

Hayır, Kabul etmiyorum.

Bölüm 1/3

Yaş\*

18-30

30-40

40-50

50 +

Cinsiyet\*

Erkek

Kadın

Mezuniyet\*

İlkokul/Ortaokul

Lise

Lisans

Lisans Üstü

Çalıştığınız bankalar hangileridir? (Birden fazla seçebilirsiniz.) \*

Ak Bank

Albaraka

Citibank

Denizbank

Fibabanka

Garanti Bankası

Halk Bankası

- HSBC Bank
- ING Bank
- İŞ Bankası
- Kuveyt Türk
- Odea Bank
- QNB Finansbank
- Şekerbank
- Türkiye Finans
- Vakıf Katılım
- Vakıflar Bankası
- Yapı Kredi
- Ziraat Bankası
- Ziraat Katılım
- Diğer

Çalıştığınız bankaları tercih etme sebepleriniz nelerdir? (Birden fazla seçebilirsiniz.)

\*

- Vadeli Hesap Faiz Oranlarının Yüksek Olması
- Katılım Hesaplarının Yüksek Kâr Getirmesi
- Kredi Faiz Oranlarının Düşük Olması
- Uygun Kâr Oranlarıyla Finansman Sağlaması
- Yakınımda Şubesi olması
- Yakınımda ATM'si olması
- Fazla Şubesi Olması
- Fazla ATM'si Olması
- Katılım Bankası Olması

- Kamu Bankası Olması
- Hizmet Kalitesi
- Avantajlı Kampanyalar Yapması
- Masraflarının Düşük Olması
- İnternet Şubesinin Kullanışlı Olması
- Kredi Kartına Taksit İmkânı
- Çağrı Merkezine Hızlı Ulaşım
- Güvenilir Olması

"Albaraka Türk-Kuveyt Türk-Türkiye Finans-Vakıf Katılım yada Ziraat Katılım bankalarının herhangi birinden finansman kullandınız mı? \*

- Evet
- Hayır

Bölüm 2/3

Bu katılım bankalarından hangi finansmanı kullandınız? (Birden fazla seçebilirsiniz.)

\*

- Konut Finansmanı
- Taşıt Finansmanı
- İşletme Finansmanı
- Diğer

Konut/Taşıt/İşletme finansmanı için ne zaman katılım bankasına gittiniz? \*

- Almak istediğim gayrimenkulü/taşıtı/ürünü satan firma ile fiyatta anlaştıktan SONRA.
- Almak istediğim gayrimenkulü/taşıtı/ürünü satan firma ile fiyatta anlaşmadan ÖNCE.
- Emin değilim.

Katılım bankasından kullandığınız finansmana konu olan Gayrimenkulü/Taşıtı/Ürünü kimden satın aldınız? \*

- Gayrimenkulü/Taşıtı/Ürünü satan firmadan yada kişiden.
- Bankadan
- Emin değilim.

Katılım bankasından kullandığınız finansmana konu olan Gayrimenkulde/Taşıtta/Üründe sorun ya da hata olursa kiminle irtibat kurarsınız? \*

- Gayrimenkulü/Taşıtı/Ürünü satan firma yada kişi ile.
- Banka yetkilileri ile.
- Emin değilim.

Sizce katılım bankalarındaki Gayrimenkul/Taşıtı/Ürün finansmanı süreci (Murabaha) nasıl işlemektedir? \*

- Gayrimenkulün/Taşıtı/Ürünün katılım bankası tarafından peşin alınıp müşterilerine vadeli olarak satılmasıdır.
- Gayrimenkulün/Taşıtı/Ürünün bedeli kadar kredi kullandırılmasıdır.
- Emin değilim.

Katılım bankasından kullanmış olduğunuz finansmanda Gayrimenkulün/Taşıtı/Ürünün banka adına alınması için size herhangi bir vekâlet verildi mi? \*

- Evet
- Hayır
- Emin değilim.

Bölüm 3/3

Katılım bankası tarafından vekâlet size nasıl verildi? \*

- Noterden vekâletname düzenledi.
- Şubede sözlü olarak verildi.

- Cep telefonuma mesaj geldi.
- Mail adresime bilgilendirme maili geldi.
- Çağrı merkezi tarafından aranarak verildi.
- Vekâlet verilmedi.
- Emin değilim.

Katılım bankası tarafından vekâlet verilirken, bu işlemlerin size detaylı bir şekilde açıklandığını düşünüyor musunuz? \*

- Evet
- Hayır
- Emin değilim.

Sizce katılım bankaları tarafından verilen vekâletnamelerde süreç nasıl işliyor? \*

- Gayrimenkulü/Taşıtı/Ürünü satıcıdan katılım bankası adına alırken vekâleti kullanıyoruz.
- Gayrimenkulü/Taşıtı/Ürünü kendi adımıza aldığımız için vekâleti kullanmaya gerek kalmıyor.
- Emin değilim.

Katılım bankasından finansman kullanırken verilen vekâlet uygulamasının sizin için ne kadar önemli olduğunu düşünüyorsunuz? \*

- Önemli.
- Önemli değil.
- Emin değilim.

# ÖZGEÇMİŞ

Mustafa Alkan

## A. EĞİTİM

**Lisans:** Anadolu Üniversitesi İktisat Bölümü, 2004, Eskişehir

## B. MESLEKİ DENEYİM

2006-2007 T.C. Ziraat Bankası A.Ş.

2007-2015 Albaraka Türk Katılım Bankası A.Ş.

2015-Devam Albaraka Portföy Yönetimi A.Ş.

## C. LİSANS

1- SPK-Gayrimenkul Değerleme Lisansı

2- SPK-Türev Araçlar Lisansı

3- SPK-Sermaye Piyasası Faaliyetleri Düzey 3

4- SPK-Kurumsal Yönetim

5- SPK-Kredi Derecelendirme