Diğer Hizmetler

 Uluslararası bankalar,klasik bankacılık ve danışmanlık hizmetlerinden başka,ekonomik ilişkilerin gelişmesi sonucunda değişik hizmet uygulamalarına yönelmiştir.Bunlar:

 Uluslararası tahvil piyasasının hızlı gelişimi,satış ve ihraç güvencesi (underwriting) hizmetinin bankalarca uluslararası düzeye getirilmesine neden olmuştur.Tahvilleri yeniden pazarlamak amacıyla satın alınması,alım ve yeniden satım fiyatları arasındaki farka (spread) bağlı olarak,cazip kar fırsatları sağladığından,bankalar ya doğrudan ya da sahip oldukları bankacılık birimleri aracılığıyla satış garantisi sağlama işlemine yönelmiştir.Euro ve uluslar arası tahvillerin ihraç süresinin yapısı,kredi sendikasyonuna benzemektedir.Bununla birlikte,bazı önemli farklılıkları vardır.Tahvil ihracı,finansal aracıların belirlenmiş bir tahvil miktarının satışını sağlayan,biçimsel bir bağlantıya garantilenmiştir.Satış garantisini sağlayan grup normal olarak bir banka ya da yatırım şirketi tarafından oluşturulmaktadır.Bu grup,ya satış garantisini sağlayan yönetici,ya da ihraç işlemini yönlendiren yönetici olarak faaliyet gösterir.Bu yönetici,grubun oluşturulmasından tahvil ihracının düzenlenmesi ve koordinasyonu gibi tüm hususları organize eder.Uluslararası tahvillere satış garantisi sağlama işi bir dizi teknik düzenleme ve bağlantıları gerektirmektedir.Mesela,satış garantisini sağlayacak yöneticinin,ikincil garanti sağlayıcıların,satış grubunun anlaşma metninin ve komisyonların belirlenmesi bunlardan bir kaçıdır.

 Bankaların bir hizmet türü de,firmaların alacak hakkının satın alınması (faktoring) dir.Faktoring,tasarruf hakkının ve tahsil olunacak hesapların bu hizmeti gören firmaya karşılıksız satılmasını veya transferini içermektedir.Bu alacaklar başka bir taahhüt altına girmeksizin satılmaktadır.Yani,fon sağlayan veya komisyonculuk fonksiyonunu üstlenen kişi ya da firma,vadesi geldiğinde alacakları toplamak mümkün olmasa bile,satıcıdan ödemeyi isteyemez.Bu işlemler aktif finansmanıyla ilgili olduğundan,satıcının bilançosunun dikkatli analiz edilmesi gerekmektedir.

 Uluslar arası bankaların sundukları bir diğer finansman türü de alacağın devredilmesiyle (forfaiting) sağlanan finansmandır.Factoring işlemine benzeyen forfaitingde tahsil olunacak hesaplar ABD doları,Alman Markı,İsviçre Frangı gibi konvertibl paralar açısından belirlenmiş ihracatla ilgili hesapları kapsamaktadır.Bu tür bir işlem,genellikle mal veya hizmet ihracatından sağlanacak orta vadeli alacak hesaplarının bankaya bir taahhüt gerektirmeksizin satışından ibarettir.Satış fiyatı ile alacakların üzerindeki değer arasındaki fark finansman ücretini oluşturmaktadır.Alacaklar mevcut faiz oranının (Eurocurreny oranı artı belirli bir spread) dikkate alınmasıyla iskonto edilmektedir.Böyle bir işleme yönelen firmalar ve kişiler,ihracattan doğacak alacakların ithalatçı firmanın bankasınca garanti edilmiş senet ve poliçelerden oluşmasına özen göstermektedir.Böylece,ticaret ve transfer risklerini minimum düzeye indirmek mümkün olmaktadır.Bankalar bu riskler karşılığı ek bir faizde alabilmektedir.

 Uluslararası ticaret ve yatırım ilişkilerini gelişimi,kiralama (leasing) yoluyla finansman sağlama olgusunun da uluslararasılaşmasına neden olmuştur.Geniş anlamda leasing,yasal sahipliliği üstlenilmeksizin bir aktifin kullanımını sağlayan düzenleme olarak ele alınabilir.Kullanım süresi saat ile yıl arasında değişebilmektedir.Leasing işlemine konu olan mallar,maddi ve gayri maddi nitelikte olabilmektedir.Aktif başlangıçta bir finansman kurumu tarafından satın alınmakta ve daha sonra kullanıcıya belirli bir ödeme karşılığında kiralanmaktadır.Son on yılda özellikle uluslararası alanda yeni leasing şirketleri kurulmuş ve büyük uluslararası bankalar kendi leasing yan kuruluşlarını oluşturmuştur.Bazı leasing şirketleri de yerel firmalarla uluslararası bankalar arasında gerçekleştirilen ortak yatırımlar durumundadır.Factöring,forfaiting,leasing konuları bankalarda dış ticaret işlemleri bölümünde detaylı olarak incelenmiştir.

 Bazı uluslararası bankalar,özellikle Avrupa,Asya ve Orta Doğu’dakiler,altın,gümüş ile diğer kıymetli metallerin alım-satımıyla korunması gibi işlemlerle de ilgilenmektedir.Artan enflasyonla birlikte,birçok kişi banka mevduatları yerine kıymetli metalleri tercih etmeye başlamıştır.Bu tür metallerin alımı,satımı,kontrolü parasal bir olay olduğundan,döviz işlemleriyle yakından ilişkili olması nedeniyle,ticari bankalar uluslararası departmanlarına bu tip hizmetleri sunabilecek yapı kazandırmıştır.

Uluslararası Hizmetlerin Pazarlanması

 Bankaların uzun süre uluslararası hizmetlerini pazarlamada uyguladığı pasif yaklaşım,1070’li yıllarda önemli ölçüde değişmiştir.Bu yılların özelliği,ulusal ve uluslararası piyasalardaki gelişmelerin bankalar arasındaki rekabeti artırmasıdır.Böyle bir ortam,etkin bir pazarlama faaliyetinin önemini gündeme getirmiştir.Etkin pazarlama faaliyeti,kredi,döviz ve diğer bankacılık hizmetlerinden sorumlu uzmanla,müşteri ile doğrudan ilişki kuran uzmanın koordineli çalışması ifade etmektedir.Bu faaliyetinin başarısı kaynak ve imkanların belirlenmesine,belli bir mantık çerçevesinde sınırlamasına bağlıdır.Dolayısıyla,pazarlama faaliyetinin temelinde planlama bulunmaktadır.

 Pazarlama palanları fiyatlardaki,ekonomik yapılardaki ve diğer şartlardaki gelişmelere bağlı olarak değişmektedir.Bundan dolayı,pazarlama planlarının oluşturulması büyük ölçüde ülke,bölge,alan,sektör ve birim uzmanlarına bırakılmaktadır.Böyle bir yaklaşım,doğal olarak,bireysel hesap ilişkileriyle muhtemel plan taslaklarını gündeme getirmektedir.Diğer bir ifadeyle,pazarlama planı bireysel hesaplar ile departman amaçları arasındaki bağlantıyı sağlamaktadır.

 Uluslararası bankacılık hizmeti veren bankaların bir kısmı çok uluslu işletme durumundadır.Ancak uluslararası bankacılık hizmeti vermek için,aşağıda açıklanacağı gibi,bankanın doğrudan doğruya yabancı ülkelerde şube açması gerekmez.Kendi ülkesindeki merkezinden de bu hizmetleri sağlayabilir.